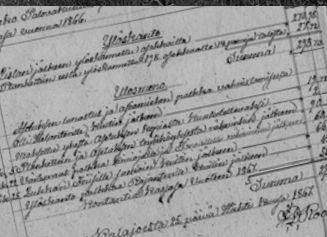


Anna Nieminen

ELÄMÄNTURVAA 160 VUOTTA

LÄHITAPIOLA POHJOISEN JA SEN EDELTÄJIEN TARINA



ELÄMÄNTURVAA 160 VUOTTA

LÄHITAPIOLA POHJOISEN JA SEN EDELTÄJIEN TARINA



Anna Nieminen

ELÄMÄNTURVAA 160 VUOTTA

LÄHITAPIOLA POHJOISEN JA SEN EDELTÄJIEN TARINA



POHJOISEN ELÄMÄNTURVAN VAIHEITA

LähiTapiola Pohjoisen alkupiste on vuodessa 1863, jolloin Kalajoen paloapuyhdistys perustettiin. Keski- ja Pohjois-Pohjanmaalle syntyi useita paloapu- ja palovakuutusyhdistyksiä 1800-luvun lopulla ja 1900-luvun alkupuolella. Laajemmalla alueella toimineet Oulun Läänin Keskinäinen Palovakuutusyhtiö, Pohja ja Aura perustettiin 1900-luvun alussa. Uudenlainen vaihe alkoi 1980-luvun alussa, kun Lähivakuutus ja Tapiola syntyivät fuusioiden myötä. Vuonna 2012 ne fuusioituivat LähiTapiolaksi, ja LähiTapiola Pohjoinen aloitti pian sen alueyhtiönä.

1863

Kalajoen
paloapuyhdistys

Useita paloapuyhdistyksiä/
palovakuutusyhdistyksiä

1983

Lähivakuutus

Vakava Kekri Sampsa ARA

2012

LähiTapiola

Pohja

1909

1905

Oulun Läänin
Keskinäinen
Palovakuutusyhtiö

1917

Aura

1982

Tapiola

2013

LähiTapiolan
alueyhtiöt



LÄHITAPIOLA
Pohjoinen



HYVÄ LUKIJA,

käsissäsi on elämän turvaamisen tarina Pohjois- ja Keski-Pohjanmaalla. Se alkaa Kalajoen paloapuyhdistyksestä ja jatkuu eri vaiheiden kautta tähän päivään omaisuuden turvaa, terveyttä ja taloutta vakuuttavaksi elämänturvayhtiöksi, **LähiTapiola Pohjoiseksi**.

Kun lähdimme tutkimaan historiaamme, alkupeäinen kiinnostuksen kohteemme oli selvittää yhtiömme syntymäpäivä ja perustamispaikkakunta. Tämän meille selvitti ansiokkaasti historianopiskelija **Viivi Anttila** opinnäytetyössään. Ajanlaskumme alkaa 26.5.1863 Kalajoelta.

Kiinnostuksemme historiaamme kohtaan kasvoi ja halusimme selvittää, minkälaisen vaiheiden, sattumusten ja henkilötarinoiden kautta olemme päätyneet 1800-luvulta tähän päivään. Historian kautta opimme myös arvostamaan tärkeää roolia yhteiskunnassa. Tapahtumarikkaat vaiheet on meille näihin kansiin koonnut kokenut historioiden kirjoittaja **Anna Nieminen**.

Matkalle on mahtunut paljon. Tuote- ja palveluvalikoima on laajentunut palovakuuttamisesta koko elämää turvaavaksi. Liiketoimintamme ydin on kuitenkin pysynyt samana kuin vuonna 1863: vahinkojen ennaltaehkäisy ja riskeihin varautuminen. Olemme keskinäinen, täysin asiakkaidemme omistama yhtiö. Omistaja-asiakkaat hyötyvät tuloksestamme, ja toisaalta ovat myös oikeutettuja vaikuttamaan yhtiön asioihin. 160-vuotinen historiamme on osoitus pitkäjänteisestä liiketoiminnasta ja kertoo myös siitä, että olemme kasvaneet yhdeksi merkitykselliseksi osaksi alueemme yhteiskunnan rakennetta.

Tänä päivänä LähiTapiola Pohjoinen on alueellinen, henkilökohtaisesti ja monikanavaisesti palveleva elämänturvayhtiö. Pääkonttorimme on Oulussa ja toimistomme palvelevat 12 eri paikkakunnalla Pohjois- ja Keski-Pohjanmaalla. Omistaja-asiakkaita yhtiössä on yli 120 000, ja olemme yksi alueemme suurimmista ja vanhimmista yrityksistä. LähiTapiola Pohjoisen tulevaisuus näyttää valoisaalta, ja ajatuksemme onkin toimia vaakaasti vielä seuraavatkin 160 vuotta.

Tässä yhteydessä haluan kiittää Viivin ja Annan lisäksi historiankirjoituksessa aktiivisena apuna toiminutta historiatoimikuntaamme, jonka jäseninä toimivat **Pekka Stolp, Reija Satokangas, Senni Luttinen, Tiina Kokko** ja **Liisa Humalamäki**.

Antoisia lukuhetkiä toivottaen

Veli Rajakangas

Toimitusjohtaja Veli Rajakangas.

Kuvannut Petteri Löppönen.



HISTORIAN KIRJOITAJALTA LUKIJALLE

LähiTapiola Pohjoisen tarinaan liittyvät vakuuttajat kolmelta vuosisadalta ovat olleet kehittämässä suomalaista yhteiskuntaa, omaa toimialuettaan ja useita kuntia ja kaupunkeja. Paloapuyhdistyksillä, vakuutusyhdistyksillä, vakuutusyhtiöillä ja yhtiöryhmillä on ollut ja on edelleen huomattava merkitys suomalaisessa yhteiskunnassa. Varhaiselle paloavulle oli ominaista yhteisvastuu ja huolehtiminen yhteisön muista jäsenistä; se oli pohjoismaisen yhteiskuntajärjestyksen perusta. Yhä edelleen LähiTapiola Pohjoisen perustana ovat samat lähtökohdat. Keski- ja Pohjois-Pohjanmaan asukkaat, vaatimattomat pirtit, jo aiempaa paremmin rakennetut kodit runsaine tavaroineen, elinkeinoelämä, kehittyvä liikenne, vapaa-ajan harrastukset ja lukemattomat muut elämän osa-alueet ovat saaneet vakuutuksista turvaa.

LähiTapiola Pohjoisen historiatoimikunta helmikuussa 2023. Istumassa historioitsija Anna Nieminen ja toimitusjohtaja Veli Rajakangas. Heidän takanaan vasemmalta alkaen filosofian tohtori Reija Satokangas, viestintäasiantuntija Senni Luttinen, markkinointi- ja viestintäjohtaja Liisa Humalamäki, johdon assistentti Tiina Kokko ja palvelujohtaja (eläkkeellä) Pekka Stolp. Kuvannut Reija Satokangas.

LähiTapiola Pohjoisen ja sen edeltäjien matka Kalajoen paloapuyhdistyksestä vuoteen 2023 on pitkä ja värikäs. Näin pitkälle matkalle mahtuu huomattava määrä yhdistysten, yhtiöiden ja erilaisten organisaatioiden nimiä. Usein yhtiöiden nimet ovat vielä muuttuneet ajan mittaan, joko lainsäädännön myötä, fuusioiden seurauksena tai vastaamaan paremmin aikakausien ja toiminnan painopisteiden muutoksia. Vakuutushistoriaan perehtyvällä on edessään lukemattomia fuusioita, niin tässäkin kirjassa.

Lukijan ei kannata liikaa jumiutua jokaiseen yksittäiseen yhdistykseen tai yhtiöön, vaan mieluummin keskittyä LähiTapiola Pohjoisen tarinaan kokonaisuutena ja siinä samalla vakuutusalan kehitykseen. Vakuutusalan kehitys ja suomalaisen yhteiskunnan kehitys punoutuvat toisiinsa. Samoin LähiTapiola Pohjoisen tarina ja Keski- ja Pohjois-Pohjanmaan tarina kietoutuvat yhteen. Näiden tarinoiden juuret ovat maaseutuyhteisöissä, yhteistoiminnassa, osuuskunnissa ja keskinäisyydessä.

Näiden vaiheiden tutkiminen ja tallentaminen kirjaksi on ollut minulle antoisa ja mielenkiintoinen urakka, joka on tarjonnut sopivasti myös haasteita. Pitkän ajanjakson saaminen rajalliseen sivumäärään aikataulun puitteissa sekä monenlaisten ilmiöiden ja kehityskulkujen huomioiminen ei ole aina tuntunut helpolta.

Kirjan parissa on työskennellyt iso joukko ihmisiä. Historianopiskelija Viivi Anttilan perusteellisesta tutkimuksesta oli hyvä lähteä liikkeelle. Siinä oli ansiokkaasti selvitettyä varsin paljon tietoa. Asiantunteva historiatoimikunta on tehnyt kirjaan liittyneitä päätöksiä, esittänyt hyviä huomioita, mutta miettinyt myös lukijan viihtymistä ja vakuutusalan arjen hauskojen ja mieleenpainuneiden tapausten tuomista kirjaan. Haastateltavat ovat jakaneet arvokkaita tietojaan, kokemuksiaan ja muistojaan. He ovat tuoneet runsaasti sisältöä, elävyyttä ja näkökulmien monipuolisuutta LähiTapiola Pohjoisen tarinaan. Lämpimät kiitokset kaikille!

Anna Nieminen
historioitsija



Kustantaja:

LähiTapiola Pohjoinen Keskinäinen Vakuutusyhtiö

Toimitus:

Anna Nieminen

Kuvatoimitus:

Anna Nieminen

Graafinen suunnittelu ja taitto:

Minna Hentilä, Greystone Oy

Paperikuvien digitointi:

Reija Satokangas

Kuvien värierottelut:

Juho Alatalo, Greystone Oy

LähiTapiola Pohjoisen historiatoimikunta:

markkinointi- ja viestintäjohtaja Liisa Humalamäki,
johdon assistentti Tiina Kokko, viestintäasiantuntija Senni Luttinen,
toimitusjohtaja Veli Rajakangas, filosofian tohtori Reija Satokangas,
palvelujohtaja (eläkkeellä) Pekka Stolp.

Kansikuvat:

Kannen kuvien tiedot kirjan sisäsiivuilla.

Paino:

Lehtisepät Oy, Lahti 2023

ISBN 978-952-94-7659-6

Copyright © 2023 LähiTapiola Pohjoinen Keskinäinen Vakuutusyhtiö,
kirjoittaja, kuvaajat, kuva-arkistot ja karttapalvelut

OSA 1

PALOAPUYHDISTYKSIÄ JA YHTIÖITÄ – VUODET 1863–1983

12

LähiTapiola Pohjoisen tarina alkaa Kalajoelta 1863	13
Aktiivisten miesten yhdistys, josta kuulutettiin kirkossa	14
Tukea, turvaa, yhteisvastuuta	16
Kruunu kantaa huolta verotuloista – Paloapu Suomessa 1300–1700-luvuilla	17
Vakuutusrahastoja ja yleistyviä yhtiöitä	18
Uusia paloapuyhdistyksiä pohjoiseen	18
Tulipalot uhkaavat Oulun kaupunkia	20
Paloapuyhdistykset itsenäisempään asemaan	24
Pohja ja Aura kuvastavat jakoa ammatillisiin ryhmiin	27
Pulan ja keskinäisen kilpailun 1930-luku	28
Sota-aika hankaloittaa vakuutustoimintaa	31
Palovakuutusyhdistysten vaikeita vuosia	33
Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö uuteen kasvuun	33
Kirkkokatu 9, Oulun Vakuutustalo	35
Aura ja Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö yhteistoimintaan	38
Yhdistelmävakuutuksia ja yhdistymisiä 1960- ja 1970-luvuilla	40
Auran asiakaspalvelu kaikilta osin – ja käsipyyhkeiden pesu	41
Henki-, vahinko- ja työeläkevakuutusten Pohja-yhtymä	42

OSA 2

LÄHIVAKUUTUKSEN JA TAPIOLAN AIKA – VUODET 1983–2012

Aura ja Pohja yhdistyvät Tapiolaksi	45
”Viisas ratkaisu”	46
Tuottajayhteisöjen ja kuluttajayhteisöjen yhtiöt onnistuneesti yhteen	46
Elonvara-kiista vie Tapiolan oikeuteen	47
Tapiolan suuntaviivat luodaan	48
Uutta Tapiolaa tunnetuksi kovalla työllä	49
Korvauskäsittelijästä suurasiakasyksikön liiketoimintajohtajaksi – ”Minulla on ollut suunnaton into ja palo” <i>Kaisu Springare kertoo</i>	50
Vakuutusasiamiehen haasteet ja palkinnot	53
Lähivakuutus aloittaa paikallisuutta korostaen	54
Kalajoen seudulta katsottuna	56
Laskujen kirjoittajasta toimitusjohtajaksi, aluejohtajaksi ja palvelujohtajaksi – ”Meillä on ollut hirveän hyvä henki” <i>Pekka Stolp kertoo</i>	58
Jälleenvakuutuksen periaatteita uudistetaan Lähivakuutuksessa	60
Kilpailu vapautuu, ”homma menee överiksi”	61
Vakuutusyhtiöt ja pankit tavoittelevat finanssitavarataloja	62
Tapiolasta merkittävä ja menestyvä	63
Lama ei kaada vahvoja yhtiöitä	64
Tapiolan kenttää kehittämässä – pohjoisen vahvuus näkyy	65
Pullat, pöytähopeat ja hevososuudet – vakuutusmyynnin monet temput	66
Tapiola kasvaa yhtiöryhmäksi	68
Paikalliset vakuutusyhdistykset yhdistyvät	70
Lähivakuutusyhdistykset fuusioituvat, – ”osa oli valmiina heti, osa suhtautui negatiivisesti”	72
Lähivakuutuksen markkinaosuus kasvaa voimakkaasti	73
Lähipalvelu-malli Lähivakuutuksen uutuutena	74
Tapiolan toiminta monipuolistuu	76
Yritysmyyntipäälliköstä aluejohtajaksi ja riskienhallintayksikön johtajaksi – ”Tutuiksi tulivat pankit, yritykset, maatalous ja luottamusmiesorganisaatiot” <i>Antti Iinatti kertoo</i>	78

OSA 3

LÄHITAPIOLA POHJOISEN KAUELLE – VUODET 2012–2023

Kaksi vahvaa keskinäistä yhtiötä uutta aloittamassa	81
Alueyhtiösuunnitelma perustaksi	84
Oulussa hyvät mahdollisuudet kasvuun	85
”Fuusioneuvottelujen tilannekatsaus” yllättää Rajakankaan	86
LähiTapiolan organisaatiota valmistellaan, 19 alueyhtiötä aloittaa	87
”Muutos oli hyvin raskas”	88
Järisyttävä tieto – ”oltiin niin erilaisia ja oltiin kilpailijoita”	89
Vakuutusyhdistysten fuusiot jatkuvat, LähiTapiolan alueyhtiö-kartta piirretään	90
”Täällä on selvitty paremmin kuin muualla”	93
Myönteisiä mielialoja, totuttelua ja kritiikkiä	94
Perinteiset kulmakivet yhä tärkeitä	96
Paikallinen elämänturvayhtiö Pudasjärveltä Perhoon	98
Yhä laajempaa palvelu- ja tuotevalikoimaa tarjoava elämänturvayhtiö	101
”Meijän yhtiö” – mielenkiintoiset ja tärkeät hallinnon tehtävät	104
Paikallista palvelua ja lähivakuuttamisen tunnelmaa – mutta suurimpana ”toimistona” verkko	108
”Työpöydällä kynä, laskukone ja kirjoituskone”	110
Yrittäjäasiakkaan ajatuksia, toimitusjohtaja Kari Ruhkala kertoo	111
Sivutoimisesta vahinkotarkastajasta LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtajaksi – ”Vakuutusyhtiöt ovat oikeastaan kaikilla elämän osa-alueilla tavalla tai toisella mukana” <i>Veli Rajakangas kertoo</i>	112
<i>LähiTapiola Pohjoisen tulevaisuuden näkymät</i> ”On tärkeää säilyttää vahva läsnäolo ja markkinaosuus Pohjois- ja Keski-Pohjanmaan maakuntien alueilla”	114
<i>LähiTapiola-ryhmän ja vakuutusalan tulevaisuuden näkymät</i> ”Jokainen suomalainen on lähempänä finanssialaa kuin osaa kuvitellaakaan, LähiTapiola-ryhmän yhteiskunnallinen merkitys on suurempi kuin koskaan”	116

LÄHDELUETTELO

119

OSA 1

PALOAPU- YHDISTYKSIÄ JA YHTIÖITÄ VUODET 1863–1983

Ote kunnan Palovakuutus-Yhtiön Säännöistä.

11 §.

Joka täyttää semmoista tulifiaa, jonka tarkastajat ovat ilmoittaneet eli muutoin kietty wifanaijeksi, taikka kartanolla eli ulkohuoneissa wiljelee awonaista tupatti-piippua eli awonaista walkiaa; taikka wain- tahti ulkohuoneissa takkain ulkopuolelle panee sammuttamattomia hiili- tikkaita eli tulen-kefaista tuhkaa; pistää pärewalkian seinään, tekee uunijn tahti takkaan waltian eikä sitä hoida; taikka lampun öljyä waltian näöllä käsittelee enemmän kuin yhden halstoojin eli sitä waltian näöllä myyppi enemmän eli vähemmän; jatoitettakoon takkikymmentä markkaa, waikka ei wähinko-kaat olisi tapahtunut. Jos semmoisen tahti muun huolimattomuuden tähden wähinko- tapahtuu, alkoon saako enempää kuin puolen muutoin tulewasta wähinkon palkin- nosta. Jos wähinko tulee toisen huolimattomuuden tähden, wastoin huoneen isän- män waroitusta ja tahtoa, saakoon viimeksi mainittu palkinnon, mutta rikoksen tekiä wähdettäkään lailliseen edeswastaukseen.

Sama on lakina, jos joku tekee waltian huoneessa tahti kartanolla miluulle, kuin missä oikia tulifia on tahti kahdentymmenen jyllän matkalla lähimmästä huoneesta, eli jos joku myrskyllä pitää isompaa walkiaa.

Tämä §, erittäin painettuna, pitää löytyä jotaisen osakkaan talonä sopiwalla paikalla seinään naulattuna.

LÄHITAPIOLA POHJOISEN TARINA ALKAA KALAJOELTA 1863

LähiTapiola Pohjoisen historia alkaa pienistä paloapuyhdistyksistä, joista ensimmäinen virallinen, rekisteröity yhdistys perustettiin Kalajoelle 26.5.1863. Sen varsinainen toiminta alkoi vuosina 1866–1867, ankarien nälkävuosien aikaan, mutta Kalajoella oli ollut paloaputoimintaa jo ennen virallisen yhdistyksen perustamista. Suur-Kalajoen pitäjässä tehtiin erityinen paloapusopimus vuonna 1840, ja naapuripitäjien Salon ja Siikajoen tietojen perusteella voidaan olettaa, että Kalajoellakin oli mahdollisesti jonkinlainen paloapusopimus jo 1700-luvulla.

Kalajoen paloapuyhdistyksen perusti 1860-luvulla Kalajoen seurakunta, ja yleinen pitäjänkokous vahvisti päätöksen. Seurakunta oli luonteva perustaja paloapuyhdistykselle, sillä kunnallisasetus annettiin vasta vuonna 1865. Siihen asti nimenomaan seurakunnat vastasivat kihlakuntien ja pitäjien hallinnosta. Tulipalon uhka oli suuri ja kirkot olivat kalliita, merkittäviä ja usein puisia, joten seurakunnat tarvitsivat itsinkin vakuutustoimintaa. Oulun lääninhallituksen kuvernööri Georg von Alftan vahvisti päätöksen paloapuyhdistyksestä syyskuussa 1865.

Miksi Kalajoen paloapuyhdistys syntyi? Aihetta Oulun yliopiston historiatieteiden opinnäytetyössään tutkinut Viivi Anttila kirjoittaa:

Uusi kunnallisasetus sekä nälkävuodet ja niistä seuranneet ongelmat maataloudelle ja maaseudun väestölle saattoivatkin olla molemmat osatekijöitä kunnallisten paloapuyhdistysten ja myös Kalajoen paloapuyhdistyksen perustamiselle.

Kunnallisasetuksen aikoihin syntyneissä paloapuyhdistyksissä paloapu perustui vapaaehtoiseen jäsenyyteen, kunnanhallinnon myötä vanhojakin yhdistyksiä saatettiin uudistaa ajan hengen mukaisiksi ja säätyrajat menettivät merkitystään. Maaseudulla oli paljon tilatonta väestöä, jolle muutokset olivat tärkeitä. Tämä ryhmä kärsi myös eniten nälkävuosien seurauksista.

Kalajoen emäseurakunnan puinen kirkko tuhoutui vuonna 1869 salaman syyttämänä perustuksia myöten, mikä varmasti herätti huomaamaan tulipalojen vaarat jälleen kerran ja muistutti elämän arvaamattomuudesta. Seuraava kirkko rakennettiin tiilestä. Se valmistui vuonna 1879, mutta senkin puuosat joutuivat tulen tuhoamiksi 1930-luvulla.

Kalajoen naapuripitäjästä Himangalta säilyneet tiedot vuodelta 1895 kuvaavat hyvin tavallisten asuinrakennusten turvattomuutta tulipalon sattuessa. Kaikki pitäjän asuinrakennukset olivat puisia. Talojen yleisin kateaine oli päre ja toiseksi yleisemmin katteena oli käytetty ”plankkuja, lautoja tahi rimoja eli kelleksiä”.

Ote Kalajoen kunnan Palowakuutus-Yhtiön säännöistä vuodelta 1876 löytyi Prittisen talon tuvan seinähirteen naulattuna keväällä 1991. Kokkolantien varressa sijainnut rakennus oli purettu ja sääntöjen ote oli monen pahvi- ja tapetti-kerroksen alla. Teksti määräyksineen korostaa paloturvallisuutta ja lopuksi se neuvotaan naulaamaan jokaisen osakkaan seinään sopivalle paikalle. Kalajoen yhdistys tunnettiin alkuvaiheessa useilla eri nimillä. Kuvannut Reija Satokangas.

AKTIIVISTEN MIESTEN YHDISTYS, JOSTA KUULUTETTIIN KIRKOSSA

Kalajoen paloapuyhdistykseen valittiin erillinen komitea asioita hoitamaan. Sen tehtävänä oli tutkia tulipalojen syitä, myöntää korvauksia palaneesta omaisuudesta, solmia sopimuksia vakuutuksista sekä tehdä paloturvallisuustarkastukset niihin rakennuksiin, joita vakuutukset koskivat. Palosyynimiehet arvioivat vakuutettavan omaisuuden ja sattuneiden tuhojen laajuuden.

Kalajoen paloapuyhdistyksen perustamiskokous pidettiin Merenajan talossa, ja paikalla olivat ainakin seuraavat kuusi miestä: Lauri Sorvari, Juho Myllylä, Antti Suanto (Suvanto), Olof Helander, Jakob Merenoja ja H. Wigrein.

Aarre Aunolan teoksessa vuodelta 1991 esitellään kattavasti Kalajoen varhaisen paloaputoiminnan keskeisiä henkilöitä. Aunola kertoo, että paloapuyhdistyksen vanhin säilynyt pöytäkirja on päivätty 3.3.1867. Tässä kokouksessa puolestaan oli läsnä kahdeksan miestä, joista vain kaksi osasi kirjoittaa. Suomalainen yhteiskunta ei vielä elänyt yleisen oppivelvollisuuden aikaa, ja aikuinenkin saattoi allekirjoittaa tärkeät paperit puumerkillä.

Kaikki yhdistyksen alkuvaiheen tekijät olivat poikkeuksetta miehiä, kuten hekin, joille vakuutuksia tai korvauksia myönnettiin. Aunolan kirjan mukaan tämä jatkui pitkälle 1900-luvulle. Ilmiö kuvastaa yhteiskunnan yleistä kehitystä. Miehet hoitivat huomattavasti enemmän julkisia tehtäviä, luotamustoimia sekä perheidensä talouteen liittyviä asioita – ”rahapussi oli isännän taskussa”. Naiset kantoivat vastuuta kodin piirissä, jossa riitti työtä.

Oletettavasti naiset kuitenkin tiesivät uudesta yhdistyksestä, josta kuulutettiin kirkossakin. Siitä varmasti keskusteltiin kylissä ja tuvissa toisinaan. Myös maksut ja mahdolliset korvaukset vaikuttivat kaikkien perheenjäsenten arkeen.

Aunola kertoo kirjassaan, että Kalajoen paloapuyhdistyksen ensimmäinen säilynyt vakuutusten yhdistelmäluettelo on vuodelta 1866. Se on otsikoitu ”Luettelo Kalajoen emä Seurakunnan Palovakuutukseen ruenneista Kartanoista Wunna 1866”, ja sen mukaan palovakuutuksia on yhteensä 189 ja niiden yhteinen vakuutussumma on 227 795 markkaa. Keskimääräiseksi vakuutusmääräksi luettelossa mainituille vakuutuksille tulee siis noin 1 200 markkaa.

Ensimmäinen Kalajoen paloapuyhdistyksen maksama korvaus oli Kustu Himangan saama 22,50 markkaa, jotka hän sai syyskuussa 1867 yöllä tapahtuneesta navettapalosta. Vahinkojen arvioinnista maksettiin tehtävän suorittaneille miehille neljän markan palkkiot. Samana vuonna tuskailtiin useampaan kertaan sitä, että monella olivat vakuutusmaksut myöhässä.

Kirkossa kuuluttaminen oli aikoinaan hyvä tapa tavoittaa suuri joukko ihmisiä ja tiedottaa ajankohtaisista asioista. Myös paloapuyhdistyksistä ja niiden toiminnasta kerrottiin kuulutuksilla.

Kuvannut Reija Satokangas.



Muistutus
 Kaikki Seurakunnan Palovakuutus osakkaat keuh-
 taan tämmönsäntä kokoon siksi 20. päiväksi tätä kuu-
 kello 9. Aamulla, Pappilaan, valittamaan Palovakuu-
 miehiä keuhunki kyllään, tulevalle vuodelle 1868. —
 Ja samalla tuomittamaan jos pienä kasjaa kootaa
 varaksi, palovakuutukseen kääntäville osakkaile, ynnä mu-
 ta asiaan kuuluvalta — pois oleva tylykseen saapurilla
 olevain päätöksen. —
 Ne jotka ovat omistaneet huoneitaan, vain ei vielä
 lunastaneet vakuutus kirjojaan, pitää niitä jiltä ulos-
 ta ja lunastaa, ettei kostaruuksia tarvittais uloshaku-
 ja ne joilla on tykönsä vakuutusta vailla olevia an-
 kirjojia, tuokoot jiltä ynnä ne vakuutettaviksi —
 tämä kokous alkaa kello 9. eli tiimaa varemmin kuin
 kunta kokous — Kalajoelta jina Ypäivänä Jouluk. 1867.
 Leonard Helander

Myöskin vielä muistutetaan ennen kuin laillisesti pannaan
 uloshakuttavaksi, että ne jotka eivät ole köyhäin tahseeraus
 hoja maksaneet koska aika lähestyy kuin huutolaisista pu-
 ulos maksaa saavat vielä alla suunnitettyn tykönsä maksaaan
 Kalajoelta jina Jouluk. 1867.
 Leonard Helander

J. Kemming
 J. K. 8/12 1867

Kaikki palovakuutusosakkaat
 kutsuttiin Pappilaan valitsemaan
 palosyynmiehiä Kalajoen "kuhunki
 kylään, tulevalle vuodelle 1868".
 Kokous alkaisi "kello 9. eli tiimaa
 varemmin kuin kunta kokous".
 Kuvannut Reija Satokangas.

Tilinteko "Palovakuutus ylös-
 kannosta Kalajoen Emäkirkon
 Seurakunnassa vuonna 1866".
 Kuvannut Reija Satokangas.

Palovakuutus ylöskannosta Kalajoen Emäkirkon Seura-
 vuonna 1866.

	Summa
<u>Ylöskanto</u>	
Summan ylöskannosta osakkailla	270.75
Summan ylöskannosta 178. osakkailla 14. kuun ja talon	27.72
<u>Summa</u>	298.47
<u>Ulosmeno.</u>	
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	
Summan jäsen	19.72
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	2
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	90
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	60
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	66.20
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	4.65
Summan ja osakkaiden maksu vahvistamisesta	56.15
<u>Summa</u>	298.47
Palajoesta 25 päivä Huhtik. kuun 1866	
J. Roos	

TUKEA, TURVAA, YHTEISVASTUUTA

Viivi Anttila toteaa tutkielmassaan, että ”paloapuyhdistys oli paikallisempi ja kyläkohtaisempi toimija kuin aiemmin koko pitäjän laajuudelle ulottuneet paloapusopimukset”. Hänen mukaansa paloavun merkitys maaseudun väestölle oli suuri. Lähivakuutus-ryhmän historian kirjoittanut Annastiina Henttinen arvioi, että paloavun periaate muodosti pohjoismaisen yhteiskuntajärjestyksen perustan, oli sen vahva turva.

Kylmässä ilmastossa ihmistä ei voinut jättää oman onnensa nojaan vahingon sattuessa. Pakkasilla tarvittiin kovasti lämmitystä, mikä taas kasvatti riskejä. Paloavulle oli ominaista yhteisvastuu, vastuunkanto ja huolehtiminen muista yhteisön jäsenistä. Se oli keskeinen periaate koko toiminnan taustalla. Henttinen kirjoittaa 1800-luvun loppupuolen paloapuyhdistyksistä:

Säästöpankit, koulut ja paloapuyhdistykset nousivat rinnan muiden ”sivistyspyrintöjen” kanssa. --- Erityisesti paloapuyhdistykset on rinnastettu osuustoimintaan. Pitäjiin ja kyliin nousi muitakin osakkuuteen perustuvia jäsenten omistamia laitoksia kuten osuuskassoja, -kauppoja ja -meijereitä.

Maaseudulle perustettiin myös puima- ja kalastusosuuskuntia.

Ennaltaehkäisevä palotorjunta muodostui tärkeäksi osaksi Kalajoen paloapuyhdistyksen toimintaa. Jo 1800-luvun lopulla joihinkin kyliin hankittiin paloruiskuja kantamalla näiden kylien osakkailta tarkoitukseen sovitut maksut. Metsäpalojen varalle nimettiin sammutusjohtajat kaikkiin Kalajoen kyliin aina kolmen vuoden toimikaudeksi.

Saunat, riihet, pajat, valu- ja prässihuoneet ja muut mahdolliset tilat, joissa tulipalon riski oli suuri, oli määräysten mukaan rakennettava riittävän kauas muista huoneista ja rakennuksista. Kiukaiden ja tulipesien tekemiseen oli tarkat ohjeet. Myöhemmin toimittiin oman palokunnan perustamiseksi paikkakunnalle.

KRUUNU KANTAA HUOLTA VEROTULOISTA

Paloapumääräyksillä oli alun perin tarkoitus varmistaa kruunun varat turvaamalla talonpoikien elinkeino ja veronmaksukyky. Maatalouden merkitys oli huomattavan suuri. Tasamääräisistä korvauksista siirryttiin myöhäiskeskiajalta lähtien korvauksiin, jotka olivat suhteutettuja kokonaisuomaisuuden määrään. Samoin kehittyivät paloapumaksut.

Säätyrajat näkyivät tuon ajan elämässä monin tavoin ja vaikuttivat paloapuunkin. Talonpojan oli pakko kuulua paloavun piiriin, aatelisto ja papisto saivat valita. Toisaalta apua ei voinut ylemmässä säädyssä odottaa itselleen, jos ei osallistunut sen antamiseen.

Paloavun kehittyminen Suomessa



VAKUUTUSRAHASTOJA JA YLEISTYVIÄ YHTIÖITÄ

Suomessa oli myös varsinaista vakuutustoimintaa, kuten ulkomaisten yhtiöiden merivakuutuksia 1700-luvulla. Kuningas Kustaa III perusti vuonna 1782 Yleisen Palovakuutusrahaston, joka tarjosi vakuutuksia kaupunkien ja maaseudun väestölle. Venäjän vallan ajan alkaessa Suomessa rahaston toiminta kiellettiin suomalaisilta. Sen sijaan Venäjän keisari Aleksanteri I vahvisti Suomen Palovakuutuskonttorin ohjesäännön 1810-luvulla. Turun palo oli laajuudessaan kuitenkin liikaa tälle konttorille, ja se lakkautettiin vuonna 1833.

Suomen Palovakuutuskonttorin työtä jatkoi Suomen Suuri-ruhtinaanmaan Yleinen Paloapuyhtiö, sittemmin nimeltään Kaupunkien Yleinen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö. Maaseudun tarpeisiin perustettiin 1800-luvun puolivälin jälkeen Suomen Maalaisten Yleinen Paloapuyhtiö, joka myöhemmin tunnettiin nimillä Suomen Maalaisten Paloapuyhtiö ja Suomen Maalaisten Keskinäinen Palovakuutusyhtiö. Palo-, henki- ja sotavakuutuksia tuli aiempaa runsaammin saataville 1800-luvulla, samoin eläin-, sato- ja irtaimistovakuutuksia.

KESKINÄISYYS.

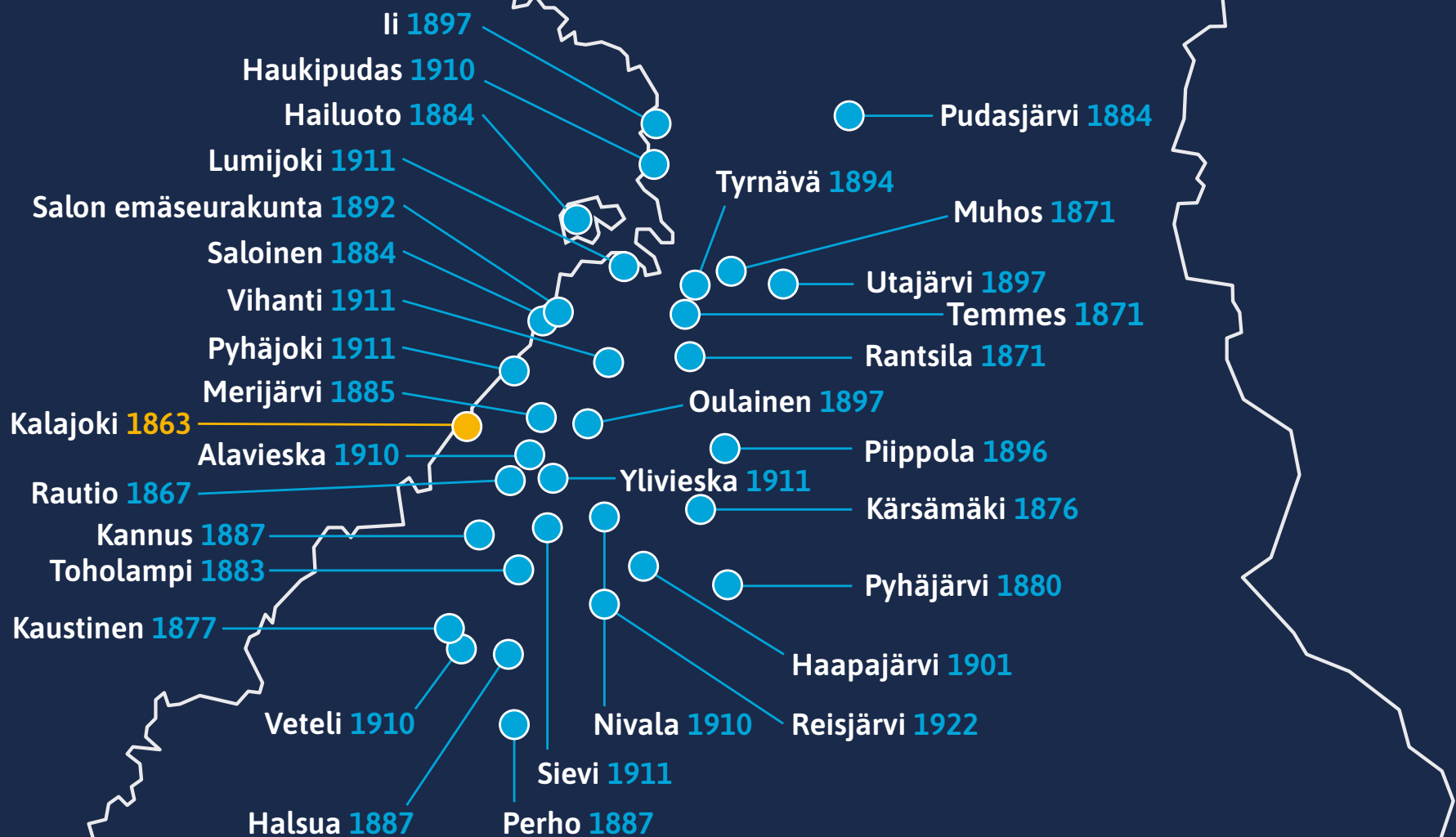
Vakuutusyhtiömuoto, jossa vakuutuksenottajat omistavat yhtiön. He pääsevät äänestämään hallituksen esittämistä asioista yhtiökokouksissa. Esimerkiksi LähiTapiola on keskinäinen vakuutusyhtiö. Keskinäisellä yhtiöllä ei ole voitonjakovelvoitetta.

UUSIA PALOAPUYHDISTYKSIÄ POHJOISEEN

Oulun läänin ensimmäinen paloapuyhdistys perustettiin Kalajoella. Vuoteen 1923 mennessä läänin alueella oli perustettu 46 virallista paloapuyhdistystä Suomen virallisen tilaston mukaan. Näistä Oulun, Salon ja Haapajärven kihlakuntien paloapuyhdistykset kuuluivat nykyiseen LähiTapiola Pohjoisen toimialueeseen.

Suurin osa Oulun läänin paloapuyhdistyksistä aloitti vuosien 1880–1911 välillä. Niiden toiminta muistutti keskeiseltä osin Kalajoen paloapuyhdistystä, vaikka erojakin oli eivätkä seurakunnat perustaneet kaikkia yhdistyksiä. Perustajat olivat usein talonpoikia, kauppiaita ja virkamiehiä, jotka kokivat yhteisönsä tarvitsevan tällaista turvaa. Kaikkien paloapuyhdistysten toiminnassa näkyi yhteisvastuullisuus.

Paloapuyhdistysten perustaminen



TULIPALOT UHKAAVAT OULUN KAUPUNKIA

Oulun kaupungissa tulipalon vaara oli maaseutuakin suurempi, olihan kaupunki tiheästi rakennettu ja tulen käsittely edelleen yleistä. Palokunnan perustamisesta keskusteltiin valtuustossa 1900-luvun alussa usein, mutta se ei edennyt kustannussyistä kovin nopeasti. Oulun läänissä palovakuutuksia tarjosivat pitäjäkohtaisten yhdistysten lisäksi muutammat yhtiöt.

Vähäistä julkista palotoimintaa Oulussa oli ollut jo 1600-luvulla, ja tulipalojen, varkauksien ja onnettomuuksien varalta pidettiin yövartiointia. Vuonna 1801 Oulussa annettiin palojärjestys, jossa kattojen rakennusaineiksi suositeltiin tiiltä ja kupari- tai rautapeltiä. Suositusta ei läheskään aina noudatettu, sillä entiset tavat olivat halvempia ja helpompia. Oulun Vapaaehtoinen Palosammutus- ja Pelastuskunta perustettiin vuonna 1874.

Vuoden 1916 tulipalo Oulussa alkoi piharakennuksesta ja levisi kokonaiseen kortteliin tuhoten sen. Kohteeksi joutui nykyisten Kirkkokadun, Sepänkadun, Isokadun ja Albertinkadun välinen kortteli. Tämän tapahtuman jälkeen Oulu sai vakinaisen palokunnan vuonna 1921, sillä nyt valtuusto piti sitä välttämättömänä. Perustamista nopeutti Kaupunkien yleinen paloapuyhtiö, joka uhkasi nostaa Oulussa palovakuutusmaksuja, kunnes vakinainen palokunta saadaan kaupunkiin. Maaseutupitäjissä vakinaisia palokuntia ei vielä ollut 1910-luvun lopulla.

Oulussa muistettiin myös edelleen toukokuussa 1822 sattunut tuhoisa tulipalo, joka alkoi värjäämössä Torikadun pohjoispäässä, jätti kodittomiksi yli 3 000 kaupunkilaista ja poltti suuren osan kirkosta. Kaupungin katoissakin käytettiin aikoinaan herkästi syttyviä materiaaleja, kuten lautaa ja tuohta.

Vähitellen 1800-luvun aikana paloturvallisuus parani, palovakuutukset yleistyivät ja vuoden 1822 suurpalon jälkeen uudistettu asemakaava huomioi tulipalojen vaarat uudella tavalla. Oulussa koettiin seuraava kaupunkipalo 1880-luvulla, mutta se jäi aiempaa pienemmäksi.

Kokemukset kaupunkipaloista yhdistivät ihmisiä, ja niistä koettiin yhdessä syyllisyyttä. Uudet järjestelyt erilaisine tonttijakoineen ja leveämpine katuineen aiheuttivat kuitenkin vastustusta, sillä monet joutuivat siirtymään aiemmilta tonteiltaan ja luopumaan kaivoista ja muista rakenteista.

Tiheästi rakennetussa kaupungissa tulipalon vaara oli suuri. Ouluun perustettiin vapaaehtoinen palokunta vuonna 1874, mutta kaupunki sai vakinaisen palokunnan vasta vuonna 1921. Useat tulipalot jäivät pitkäksi aikaa oululaisten mieleen. Kuva Oulun Tervahovin palosta 10.6.1901.

Museovirasto. Journalistinen kuva-arkisto JOKA. Kaleva.







Oulun suurpalo vuonna 1822 ei ole unohtunut vieläkään, ja kaupunki paloi laajasti myös 1882. Esimerkiksi Pohjois-Pohjanmaan museo on myynyt 2020-luvulla postikortteja, jotka pohjautuvat aiheista tehtyihin maalauksiin. Vasemmanpuoleisessa kuvassa on Hemmu Kestin öljymaalaukseen Oulun palo 1882 perustuva kortti ja oikeanpuoleisessa J. Wallinin akvarelliin Oulun palo 1822 perustuva kortti.

Kuvannut Reija Satokangas.

Oulun ja sen naapurikuntien edustajat olivat keskustelleet koko läänin kattavasta palovakuutusyhdistyksestä jo 1900-luvun alkaessa. Erityisesti tärkeille kansakouluille kaivattiin vakuutuksia tulipalojen varalta. Paikallisia yhdistyksiäkään ei vielä ollut kaikissa kunnissa. Suunnitelmat toteutuivat ja Oulun Läänin Keskinäinen Palovakuutusyhtiö perustettiin vuonna 1905.

Uusi yhtiö vakuutti myös irtaimiston, toisin kuin kunnissa toimivat paloapuyhdistykset. Sen tavoitteena oli saada Pohjois-Suomessa vakuutukset itselleen ja edustaa paikallista tahoja, olihan Suomessa jo valtakunnallisia vakuutusalan yhtiöitä. Alku ei kuitenkaan ollut helppo, sillä vuoden 1905 suurlakko ja levoton aika hidastivat kehitystä. Oman alueen paloapuyhdistyksetkään eivät lähteneet mukaan yhtiön toimintaan niin innostuneesti kuin oli toivottu.

PALOAPUYHDISTYKSET ITSENÄISEMPÄÄN ASEMAAN

Paloapuyhdistykset saivat vuonna 1908 oman lakinsa, joka tarkensi niiden nimiä ja lopetti maaseudun tilallisten pakollisen paloavun. Vuonna 1905 perustettu yhtiö muutti nimensä muotoon Oulun läänin Keskinäinen Palovakuutusyhdistys. Maaseudulla kunnat saivat kuitenkin yhä perustaa kaikkia tilallisia koskevia paloapuyhdistyksiä.

Lain myötä yhdistykset irtautuivat vähitellen kunnallishallinnosta omiksi toimijoikseen, jotka olivat taloudellisesti itsenäisempiä kuin ennen ja pyrkivät vakavaraisuuteen. Niiden toimialueet jaettiin piireihin. Vakuutusyhtiöistä Pohja perustettiin vuonna 1909 ja Aura vuonna 1917. Nämä kaksi yhtiötä ovat olennainen osa LähiTapiola Pohjoisen tarinaa. Alkava 1900-luku oli myös jälleenvakuutusjärjestelmän kehittymisen kautta. Suomen ensimmäinen jälleenvakuutuslaitos oli perustettu vuonna 1899. Jälleenvakuutuksella vastuita jaettiin useamman yhtiön kesken, jolloin yhtiöiden kulut pysyivät tasaisempina. Paloapuyhdistysten jälleenvakuutusmaksut alkoivat vuonna 1909 Keskinäinen Vakuutuslaitos Sammossa.

JÄLLEENVAKUUTUS.

Toiselle vakuutusyhtiölle siirretty osuus vastuusta.

Jälleenvakuutus takaa kaikissa tilanteissa vakuutuslaitoksen korvauskyvyn.

Jälleenvakuutusyhdistys Vakava aloitti vuonna 1917 osuustoimintaliikettä edistäneen Pellervo-seuran perustamana, mutta sen alkuvaihetta hankaloitti vuoden 1918 sota levottomuuksineen. Suomen virallisen tilaston mukaan paloapuyhdistyksiä oli vuonna 1900 Oulun läänissä yhteensä 56, mutta tämän jälkeen lukumäärä kääntyi laskuun. Synä muutokseen olivat todennäköisesti talousvaikeudet ja koko läänin alueella toimivan Keskinäisen Palovakuutusyhtiön perustaminen vuonna 1905.

Kaiken kaikkiaan palovakuutusten alalla oli jo useita toimijoita 1900-luvun alkuvuosikymmeninä, mikä merkitsi aiempaa enemmän valinnanvaraa, kasvavaa kilpailua ja suurempaa taloudellista kannattavuutta.



Kannuksen kunnassa
palovakuutusyhtiön pöytä-
kirjat koottiin yksiin kansiin
1900-luvun alussa.
Kuvannut Reija Satokangas.



KOOTKAA VOIMAT



**OSUUSKAUPASTA TAVARAT
POHJASTA VAKUUTUS**

POHJA JA AURA KUVASTAVAT JAKOA AMMATILLISIIN RYHMIIN

Suomessa elettiin 1900-luvun alussa osuustoiminnan voimakkaan kasvun ja kehittymisen kautta. Osuuskauppoja perustettiin vilkkaasti, ja niiden varastojen vakuuttamisesta tuli kiperä kysymys. Niin sanottujen maakauppiaiden ja osuuskauppojen välillä oli jännitettä, eivätkä maakauppiaiden yhdistykset suostuneet vakuuttamaan osuuskauppojen varastoja. Maakaupat olivat yksityisiä, maaseudulla toimivia kauppoja, joilla oli myös yhteistoimintaa. Osuuskauppojen tarpeisiin kaivattiin omaa palovakuutusosuuskuntaakin, joten osuuskauppaväki perusti oman palovakuutusyhdistyksensä vuonna 1909. Tästä alkoi Pohjan tarina.

Aura-yhtiön varhaisimmat juuret ovat Suomen Maalaisten Paloapuyhdistyksessä, joka perustettiin lokakuussa 1857. Se sai kannatusta eri puolilla maata ja erityisesti Länsi- ja Pohjois-Suomessa. Monissa pitäjissä 1800-luvun loppupuolella merkittävin kilpailija oli paikallinen paloapuyhdistys.

Vuonna 1917 perustettiin Maataloustuottajien Keskusliitto ja Suomen Maanviljelijäin Keskinäinen Tapaturmavakuutusyhdistys, joka otti seuraavalla vuosikymmenellä nimekseen Aura. Siinä, missä Maalaisten Paloapuyhdistys koettiin lähinnä suurtilallisten vakuuttajaksi, Aura oli pienviljelijöiden ja maataloustyöväestön yhtiö. Tosin melko pian sen toiminta-alue laajeni kaupunkeihin.

Vakuustustoiminnassa näkyi myös liikenneolojen kehittymisen, ja autoja alettiin vakuuttaa 1920-luvulla. Palovakuutuksia niille oli annettu jo ennen ensimmäistä maailmansotaa, mutta nyt yleistyivät auto- ja liikennevakuutuksen yhdistelmät. Laki ei edellyttänyt liikennevakuutusta vielä, vaan kyseessä olivat eräänlaiset vahinkovakuutukset. Autoilun alkuvaiheessa onnettomuudet olivatkin hyvin yleisiä ja tieolot usein erittäin huonoja.

Auran ja Pohjan tarinat kertovat siitä, miten ammatillinen eriytyminen vaikutti vakuustarjontaan ja -kysyntään aiempaa voimakkaammin. Myös poliittiset jännitteet leimasivat 1900-luvun alkupuolta.



PULAN JA KESKINÄISEN KILPAILUN 1930-LUKU

Ankara pula-aika koetteli Suomea 1930-luvun alussa ja joillakin alueilla pitempäänkin. Taloudellinen laskukausi ja inflaatio lisäsivät vakuutusalan kilpailua. Sen seurauksena suuret yhtiöt menettivät tuloja, mutta paikallisten palovakuutusyhdistysten vakuutuskanta suureni. Oulun lääni kuului yhdistysten vahvoihin alueisiin 1930-luvun puolivälissä.

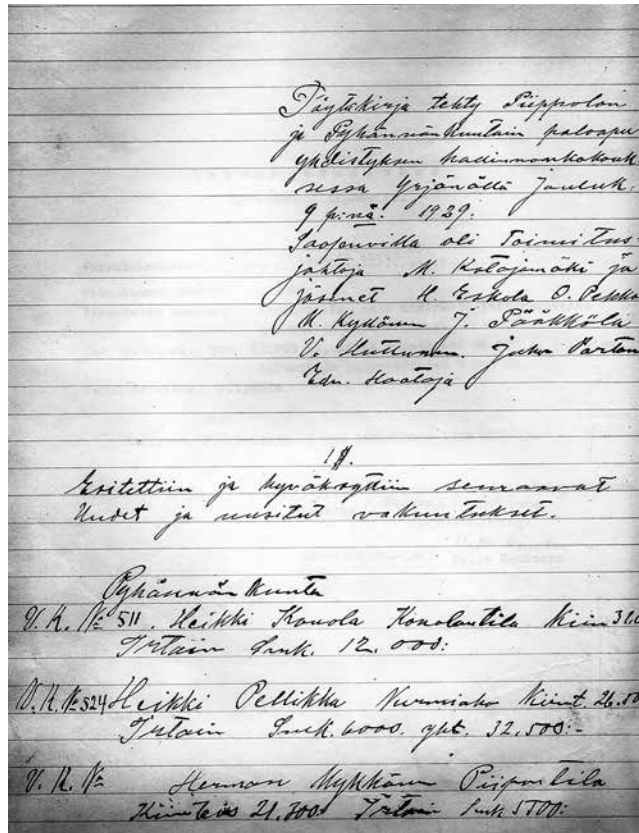
Maaseudun Paloapuyhdistysten liitto perustettiin vuonna 1930 tarkoituksena vähentää keskinäistä kilpailua, edistää maaseudun palosuojelua ja valvoa jäsentensä etuja julkisuudessa. Eräs toimintafoorumeista oli liiton Maaseudun Palovakuutus -lehti. Siinä jaettiin jäsenyhdistyksille tietoa paloturvallisuuden asioista ja yhdistystoiminnasta.

Jälleenvakuutusten kysyntä heikkeni, mikä saattoi johtua inflaatiosta, markkojen vähydestä tai mielenkiinnon puutteesta. Laki keskinäisistä vahinkovakuutusyhdistyksistä säädettiin vuonna 1933. Sen myötä paloapuyhdistyksiä ja suurempia vakuutusyhtiöitä koskivat samat velvoitteet: edellytys riittävään takuu- ja alkupääomaan tai vähintään tarpeeksi suuriin korvaus-, vakuutusmaksu- ja vararahastoihin sekä uuden lain mukaiset yhdistysjärjestykset. Toimintaa valvoi sosiaaliministeriö. Muutosten tarkoituksena oli sekä vakuutuksenottajien että palovakuutusyhdistysten edun valvominen.

Uudistusten seurauksena paloapuyhdistyksistä tuli vakavaisempia ja niiden nimet muuttuivat palovakuutusyhdistyksiksi. Vuotta myöhemmin palolaki tuli voimaan. Kunnilla oli nyt velvollisuus huolehtia tulipalojen ennaltaehkäisystä ja niiden sammuttamisesta, hankkia palokalustoa, perustaa palolautakunta sekä palopäällikön ja sammutuspäällikön virat.

Palovakuutusyhdistysten pöytäkirjat kirjoitettiin 1900-luvun alkupuolella käsin, usein mustaan kirjaan, tai sidottiin kansiin.
Kuvannut Reija Satokangas.

Monet Pohjois-Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan paloapuyhdistykset perustettiin 1800-luvun lopulla tai 1900-luvun alussa. Piippolan ja Pyhännän kuntien paloapuyhdistyksen hallinnon kokous pidettiin joulukuussa 1929.
Kuvannut Reija Satokangas.





Palaruokun tus yhdistyksen
Tilintarkastus ja tilin
kassaan kirjain
1936 -



SOTA-AIKA HANKALOITTAI VAKUUTUSTOIMINTAA

Talvi- ja jatkosota ja vielä Lapin sotakin vaikeuttivat vakuutus-toimintaa aiheuttaessaan voimakkaan inflaation ja jälleen-vakuutuksen kohdatessa ongelmia. Sotatalous ja säännös-tely hankaloittivat taloudellisia ponnisteluja. Suomen ulko-maankauppa romahti ja kotimaantuotanto väheni, lukuun ottamatta sotatarviketeollisuutta.

Vakuutusehdoissa sodan seuraukset eivät yleensä kuulu korvattaviin vakuutustapahtumiin, joten Suomen valtion oli jol-lakin tavoin osallistuttava vahinkojen korvaamiseen. Sotava-hinkovakuutuksia koskeva laki annettiin joulukuussa 1939 ja irtaimistoja koskeva vastaava laki maaliskuussa 1940. Lakien mukaan vakuutusten antajiksi tulivat Sotavahinkoyhdistys ja Irtaimiston sotavahinkoyhdistys. Lait perustuivat pakollisuu-den ja keskinäisyyden periaatteille, ja valtion perustamien yhdistysten asiamiehinä toimivat palovakuutuslaitokset.

Sota merkitsi uhkaa ja vaati varautumista. Pommitus-ten varalta lumivalleilla ja laudoituksilla suojattuja rakennuksia Kirkkokadulla Oulussa tammikuussa 1940.

Museovirasto. Journalistinen kuva-arkisto JOKA. Kaleva.

Pohjan rinnalla toiminut Keskinäinen Vakuutusyhtiö Vara koki sotavuosina toiminnassaan tappioita osuuskauppojen määrän supistuessa. Myös Suomen alueluovutukset heiken-sivät tuloksia. Pian sodan jälkeen, vuonna 1947 Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Pohja, Keskinäinen Vakuutusyhtiö Vara ja Eläkekassa Elonvara muodostivat Pohja-yhtymän.

Suomen Maalaisten Paloapuyhdistys pyrki selviytymään so-tavuosista laajentamalla toimintaansa uusille alueille, tapa-turma-, metsä- ja puutavaravakuutuksiin. Muutoksen myötä nimi vaihtui Suomen Maalaisten Keskinäiseksi Vakuutus-yhtiöksi.

SOTA-AJAN PAKOLLINEN VAKUUTUS.

Vakuutus, jonka ottaminen perustuu laissa säädettyyn velvollisuuteen, mutta jonka sisältämää turvaa ei ole säädetty laissa.

HENKIVAKUUTUS.

Tarkoitti 1900-luvun puolivälissä vakuutusta, jossa vakuutustapahtumana oli vakuutetun kuolema tai eläminen määrääkaaan.

Kunta: <i>Kittilän ja Petäjäskosken kirkkikunta</i>												
Vuosivakuutukset					Taksa summa:	Korvaus	Koko	A-vak.				
Vuo-	Tak-	Vak. summa	Taks. summa	Kanto	+ Voitto	1000 x kanto	hankinta	vuoden alussa				
si	sa	vuoden alussa	vuoden alussa									
1940	2.48	238.104.470	248.920.820	630.867.80	295.622.78	335.245.05	254.210.110	118,3	1.33	15.324.380	21.929.200	7.494.700
1941	2.47	243.445.660	253.607.230	680.998.85	232.482.20	448.516.65	245.647.070	0.84	31	22.623.560.05	11.258.577	461.700
1942	2.399	267.320.310	278.342.620	1.064.088.20	437.771.75	626.316.45	443.542.320	0.98	7	75.946.5	410.000	11.039.700
1943	2.465	302.863.830	312.219.100	868.341.50	244.788	623.553.50	352.496.710	0.69	4	109.4	69.961.2	26.212.700
1944	2.482	362.827.440	374.939.550	1.257.624.95	351.128.50	906.496.45	506.652.400	0.69	3	0.97.8	162.390.7	38.572.900
1945	2.406	474.705.850	494.088.210	1.457.092.50	778.520	678.572.50	605.510.060	1.15	6	0.99.0	199.293.7	44.419.700
1946	2.509	627.686.740	656.918.600	2.108.297	970.646	1.137.651	840.051.570	0.33	5	0.83.8	382.465.5	46.302.700
1947	2.478	788.671.460	850.254.800	2.860.543	387.810	2.472.733	1.154.205.460	0.71	4	0.86.8	553.921.1	57.806.700
1948	2.37	128.874.040	1209.973.550	4.158.650	448.980	4.364.384	2.079.355.390	0.21	5	0.80.9	357.367.6	71.007.900
1949	2.314	1610.612.190	1713.730.800	5.608.883	2.048.375	4.360.008	94.5	391		615.720.	356.069.900	163.582.400
1950	2.357	2020.420	1961.579.180	6.902.956	3.687.908	5.478.872	4.507.974	116.54	334		493.227.900	287.401.400
1951	3.249	842.470	435.607.550	11.600.795	1.728.002	4.220.147	5.478.872	138.4	322		663.609.400	296.942.9
1952	4.356	075.530	5.750.158.600	12.729.126	5.215.977	4.997.686	9.872.793	920.2	318		844.858.500	315.327
1953	5.186	462.750	14.297.343	13.695.094	4.997.686	8.694.408	9.872.793	144.9	224		984.712.800	333.785
1954	5.750	158.600	14.911.855	14.786.361	4.997.686	8.694.408	9.872.793	168.9	230		1.472.463.200	349.77
1955	6.690	682.040	17.957.938.340	16.271.577	4.997.686	8.694.408	9.872.793	221.5	265		1.849.980.200	381.2
1956	7.388	752.090	19.957.938.340	17.957.938.340	4.997.686	8.694.408	9.872.793	289.0	329		1.994.856.000	385
1957	7.563	221.350	19.957.938.340	19.957.938.340	4.997.686	8.694.408	9.872.793	355.9	342		2.114.563.000	
1958	7.957	938.340	19.957.938.340	19.957.938.340	4.997.686	8.694.408	9.872.793	448.2	389			
1959			19.957.938.340	19.957.938.340	4.997.686	8.694.408	9.872.793					

PALOVAKUUTUS- YHDISTYSTEN VAIKEITA VUOSIA

Maaseutu oli paikallisten palovakuutusyhdistysten keskeisintä toimialuetta, ja merkittävin osa palovakuutuksista Suomessa keskittyi maaseutukuntiin. Myös Oulun läänin paloapu- ja palovakuutusyhdistyksistä enemmistö toimi maaseudulla. Tosin on huomattava, että läänin alueella olikin vähän kaupunkeja.

Maaseudun yhdistykset tarjosivat lähinnä palo- ja eläinvaakuutuksia, jotka olivat kysytyimpiä. Kuitenkin kapea tarjonta heikensi kilpailukykyä isojen toimijoiden rinnalla, ja niiden varat olivat yleensä paljon pienemmät. Tämä lähtötilanne teki niiden asemasta haavoittuvan sotavuosina, eikä kiristyvät verotus suinkaan helpottanut vaikeita vuosia.

Vuonna 1905 perustettu Pohjois-Suomen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö oli laajentunut vuosien mittaan valtakunnalliseksi yhtiöksi, ja se toimi koko pohjoisen Suomen alueella. Lapin sota, joka tuhosi suuren osan Pohjois-Suomesta, oli ankara kolaus yhtiön toiminnalle. Vaikeuksia aiheutti myös sota-ajan voimakas inflaatio.

Pohjois-Suomen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö oli perustettu 1900-luvun alussa ja laajentunut ennen sota-aikaa valtakunnalliseksi yhtiöksi. Ajan tavan mukaan yhtiön tiedot kirjattiin korteille. Niistä voi nähdä myös Petsamon kuuluneen toimialueeseen. Kuvannut Reija Satokangas.

POHJOIS-SUOMEN KESKINÄINEN VAKUUTUS- YHTIÖ UUTEEN KASVUUN

Pohjois-Suomen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö oli kuitenkin tarpeeksi vakaalla pohjalla ja voimissaan – se nousi vaikeimman kauden jälkeen hyvään kehitykseen. Yhtiö oli kasvanut nopeasti ennen sotaa ja sodan alkuvuosina. Vuoden 1934 laki kotimaisista vakuutusyhtiöistä oli sallinut nimen muuttamisen jälleen alkuperäiseen muotoon eli yhtiöksi, eikä sen tarvinnut toimia yhdistyksen nimellä.

Myöhemmin Pohjois-Suomen Keskinäisen Palovakuutusyhtiön nimestä jätettiin pois sana ”palo”, jolloin nimi oli Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö. Uudistus koettiin tarpeelliseksi, sillä toiminta laajeni muun muassa metsä-, murto-, vesivahinko-, vastuu- ja jälleenvakuutuksiin. Tämä oli seurausta yhtiön kasvusta ja vakuutuslalla yleisestä tarjonnan monipuolistumisesta.

Pohjois-Suomen Keskinäisen Palovakuutusyhtiön nimestä jätettiin sana ”palo” pois toiminnan laajentuessa ja monipuolistuessa. Yhtiön nimi on kirjoitettu tähän kylttiin vielä hieman lyhyemmässä muodossa. LähiTapiola Pohjoisen kokoelmista kuvannut Reija Satokangas.





POHJOIS
ON VANUUTTANUT
TÄMÄN TYÖMAAN

POHJOLA
ON VANUUTTANUT
TÄMÄN TYÖMAAN

POHJOLA
ON VANUUTTANUT
TÄMÄN TYÖMAAN

KIRKKOKATU 9, OULUN VAKUUTUSTALO

Oulun Vakuutustaloa rakennetaan 1950-luvulla. Pohjois-Suomen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö muutti uusiin tiloihin vuonna 1951. Osoite Kirkkokatu 9 tunnetaan yhä edelleen LähiTapiola Pohjoisen toimipaikkana. Vakuutustalona tunnettu rakennus oli aikoinaan korttelinsa ensimmäinen kivitalo, joka edusti uudenlaista liikerakentamisen tapaa Oulussa. Oulun Vakuutustalo harjannostajaisvaiheessa 16.9.1950. Museovirasto. Journalistinen kuva-arkisto JOKA. Kaleva.

Pohjois-Suomen eläessä kiivasta jälleenrakennuksen kautta Pohjois-Suomen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö siirtyi uusiin tiloihin vuonna 1951. Osoite oli Kirkkokatu 9, jonka monet tietävät vuosikymmeniä myöhemmin LähiTapiola Pohjoisen Oulun toimipaikkana. Aiemmat tilat Kansankadulla jäivät pieniksi. Kirkkokadulle rakennettu, arkkitehti Uki Heikkisen suunnittelema uusi toimitalo tunnettiin oululaisten kesken pian Vakuutustalona.

Vuoden 1822 suuren tulipalon jälkeen Oulussa oli suoritettu tonttien uudelleenjärjestely, jolloin Torikadusta ja Kirkkokadusta muodostui tärkeitä liikekatuja. Kaupungin liikekeskusta alkoi kehittyä Kirkkokadun varteen 1800-luvun lopulla pankkien ostaessa taloja konttoreikseen. Kirkkokatu oli keskustan ydintä, Kansankatu jäi aiempaa syrjäisemmäksi.

Jo 1930-luvulla Pohjois-Suomen Keskinäinen Palovakuutusyhtiö alkoi selvittää mahdollisuuksia uuden toimitalon rakentamiseen ja osti tontin Kirkkokadun ja Ojakadun kulmasta syyskuussa 1939. Pian alkoi talvisota, ja suunnitelmiin toteutus siirtyi vuosiksi. Sotavuosien jälkeen 1940-luvulla Ouluun haluttiin uusi, moderni asemakaava, eivätkä entiset suunnitelmat enää olleet ajankohtaisia. Oli jälleen ryhdyttävä työhön.

Kirkkokatu 9:n talonasukasluettelo.
Kuvannut Reija Satokangas.

Vakuutustalo valmistui korttelinsa ensimmäisenä kivitalona vuonna 1951. Arkkitehti Heikkisen apuna työskentelivät muun muassa rakennusmestari Reino Arvola ja arkkitehtiylioppilas Seppo Valjus. He molemmat olivat suunnittelemassa Vakuutustaloa. Rakennus edusti uudenlaista liikerakentamisen tapaa Oulussa. Puhtaasti liiketoimintaa palvelevat, modernit toimistotalot yleistyivät Suomessa vasta 1950-luvulla.

*Post. 22.11.50 Kirkkokatu
- 25.4.56 -*

Talonasukasluettelo

Oulun kaupungissa

	katu, tie, polku, kuja N:o <u>9</u>
<u>I</u>	kaupunginosa
<u>78a</u>	tontti
<u>21</u>	kortteli
	liitosalue, saaret, pellot ym.
Talonmistaja <u>Palovakuutusyhtiö</u>	osoite <u>Kirkkok. 9</u>
	»
	»
Talon isännöitsijä <u>Paavo Piironen</u>	osoite <u>Kirkkok. 9</u>
	»
	»
Talonmies <u>Heikki Pyölä</u>	» <u>Hallitusk. 9</u>
<u>Antero Kuitava</u>	» <u>Kirkkok. 9 & kunn.</u>
<u>Reino Loponen</u>	»
	»
Talon asukasluettelon pitäjä <u>Talokirjuri</u>	osoite
	»
	»

Arkkitehti Uki Heikkisen suunnittelema Oulun Vakuutustalo kaupungintalon edestä kuvattuna 1960-luvun alussa. Toimitalossa oli vakuutusyhtiön lisäksi useita liikeyrityksiä vuokralaisina ja myös kolme asuinhuoneistoa. Kuvannut Uuno Laukka. Pohjois-Pohjanmaan museo. Uuno Laukan kokoelma.



Nopeasti koko kortteli muuttui korkeaksi kivikortteliksi. Palovakuutusyhtiön lisäksi Vakuutustaloon muutti useita sen vuokralaisia, muun muassa Maatalouspankki, Postisäästöpankki ja Kansaneläkelaitoksen piiritoimisto. Talossa oli liikehuoneistojen lisäksi kolme asuinhuoneistoa: yhtiön johdon työsuhteasunnot ja pieni asunto rakennuksen talonmiehelle. Ne muutettiin 1970- ja 1980-luvuilla toimistokäyttöön, ja vuosikymmenten mittaan rakennuksessa on tehty erilaisia muutostöitä. Vuonna 2013 koko Vakuutustalo on siirtynyt LähiTapiola Pohjoisen omistukseen ja käyttöön.

Vakuutustalon vaiheet kertovat pohjoisen vakuutustoiminnan vahvistumisesta ja kasvusta oman toimitalon mittoihin, sen pysyvyydestä ja juurista.

Vakuutustalon pitkään historiaan mahtuu onnettomuus, joka tapahtui vuonna 1955 ja sai runsaasti huomiota. Oulun kaupunki vietti 350-vuotisjuhliaan, minkä kunniaksi oli järjestetty näyttävä ilotulitus. Eräs poika oli kiivennyt Vakuutustalon katolle sitä katsomaan, näkihän korkean rakennuksen päältä erityisen hyvin. Hän putosi talon savuhormiin, ei päässyt sieltä pois ja menehtyi. Vakuutustalossa työskentelevät ovat useilla eri vuosikymmenillä kertoneet, että rakennuksessa kummittelee.

Vakuutustalossa 1980- ja 1990-luvuilla työskennellyt Kaisu Springare kertoo, että hän lähti iltaisin tilaisuuksista ”sydän syrjällään” näiden juttujen takia. Erityisesti rakennuksessa olleet häkkivarastot tuntuivat epämiellyttävältä paikalta. Hänen kollegansa ei saanut 1980-luvulla asuntoa muualta ja asui rakennuksessa jonkin aikaa. Hän kertoi puolen yön aikaan kuuluvasta kolinasta ja muista oudoista äänistä, joille ei keksinyt mitään järkevää syytä. ”Kollega ei ollut edes arka ja säikky ihminen luonteeltaan”, Springare muistelee.

Varsinkaan kellarikerrokseen kaikki eivät haluaisi mennä yksin nyt 2020-luvullakaan.

Oulun Vakuutustalo on ollut olennainen osa keskustan kaupunkikuvaa 2000-luvullakin. Kuvannut Timo Heikkala vuonna 2012. Studio Timo Heikkala Oy.



TAPIOLA

PÖHJIS-SUOMEN
PALVAKUUTUS

TAPIOLA

TAPIOLA

Kerjämösluutit
0400-694 050

AURA JA POHJOIS-SUOMEN KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ YHTEISTOIMINTAAN



Suomessa elettiin 1950-luvulla toisaalta sodan jälkeisen pulan, sotakorvausten ja säännöstelyn tunnelmissa, mutta myös nousevan elintason, toiveikkuuden ja monenlaisen kehityksen aikaa. Vuonna 1952 annettiin uusi vakuutusyhtiölaki, jota pian kritisoitiin vakuutusyhdistyksille epäileksi koetusta verotuskäytännöstä. Vakuutusalan toimijoita oli suuri määrä, ja ne kävivät kovaa keskinäistä kilpailua. Auto- ja liikennevakuutukset yleistyivät huomattavasti.

Pohja-yhtymälle yhteys SOK:laiseen osuustoimintaan oli vahva edelleen 1950-luvun alkupuolella. Vähintään puolet liiketoiminnasta oli SOK:n ja jäsenosuuskauppojen vakuutustarpeisiin vastaamista, kunnes vuosikymmenen lopulla muun toiminnan osuus kasvoi merkittävämmäksi.

Aura oli uudistanut 1930-luvulla nimensä muotoon Maanviljelijäin Keskinäinen Vakuutusyhtiö Aura, ja vuonna 1934 oli perustettu tytäryhtiö Henki-Aura henkivakuutuksia tarjoamaan. Pääyhtiötä kutsuttiin Maa-Auraksi. Vuonna 1957 fuusiossa syntyi Maalaisten Keskinäinen Vakuutusyhtiö Aura, kun Maa-Aura, Henki-Aura ja Suomen Maalaisten Keskinäinen Vakuutusyhtiö yhdistivät voimansa. Yhtiöt säilyttivät itsenäisyytensä, mutta toimivat yhteisen johdon alla. Suomen Maalaisten Keskinäinen Vakuutusyhtiö alkoi sittemmin harjoittaa ainoastaan jälleenvakuutustoimintaa nimellä Mava.

Kaupungistuminen voimistui 1960-luvulla, ja yhä useampi suomalainen siirtyi muihin ammatteihin kuin perinteisiin maa- ja metsätalouden töihin. Vakuutusala mullistivat yhteiskunnan murroksen lisäksi tietokoneet, jotka otettiin suurin toivein mukaan työhön.

Pohjois-Suomen kannalta eräs merkittävä muutos oli se, että Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö liittyi Auran kanssa yhteistoimintaan vuonna 1960. Auran historiateoksessa kuvaillaan:

Sopimukseen sisältyi yhteisen kenttäjärjestön muodostaminen Pohjois-Suomeen, Lapin ja Oulun lääneihin. Toiminta-alat jaettiin niin, että siitä lähtien yhteinen tarkastaja- ja asiamieskunta toimi mainituissa Pohjois-Suomen lääneissä Pohjois-Suomen Keskinäisen Vakuutusyhtiön lukuun palo- ja metsävakuutuksen aloilla, mutta muilla aloilla Auran laskuun. --- Täten Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö keskitti toimintansa jälleen sille alueelle, jolle se perustamisvaiheessaan 1905 oli toimintansa aloittanut.

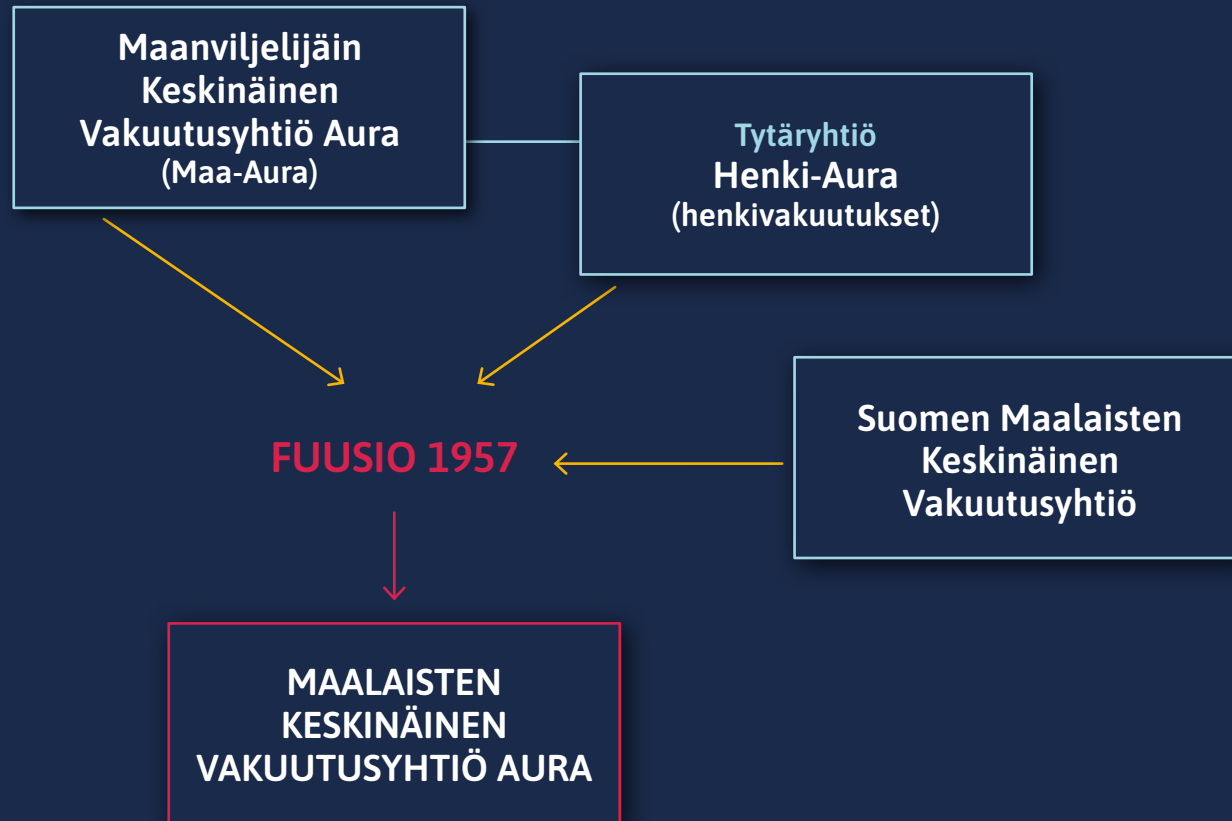
Yhtiö fuusioitiin Auraan vuonna 1979.

FUUSIO.

Eri yhtiöt yhdistyvät uudeksi kokonaisuudeksi. Esimerkiksi Tapiola oli fuusio Aurasta ja Pohjasta.

LähiTapiola syntyi vuonna 2013 Tapiolan ja Lähivakuutuksen fuusion myötä.

Aura-yhtiön rakenne



YHDISTELMÄVAKUUTUKSIA JA YHDISTYMIÄ 1960- JA 1970-LUVUILLA

Paikallisten palovakuutusyhdistysten vakuutusvalikoiman monipuolistuminen oli erityisen ajankohtaista 1960-luvulla, jolloin niiden kilpailukyky parani. Suuremmat vakuutusyhtiöt sen sijaan olivat tarjonneet erilaisia vakuutuksia jo pitkään, puhuttiin jopa vakuutustavarataloista. Palovakuutukseen saatettiin lisätä muitakin vakuutuksia, ja näitä kutsuttiin yhdistelmävakuutuksiksi. Esimerkiksi kotivakuutukset ja metsävakuutukset yleistyivät.

Albert ja Reetta Karjalainen pelastamassa omaisuuttaan uhkaavalta metsäpalolta Limingassa kesällä 1970. Museovirasto. Journalistinen kuva-arkisto JOKA. Helge W. Heinosen kokoelma.



Seuraavalla vuosikymmenellä monia alkoi kiinnostaa aiempaa enemmän oma ja perheensä turva, minkä seurauksena vakuutusten ottaminen yleistyi. Lama ja öljykriisi herättivät miettimään näitä asioita. Vakuutusallalla tehtiin runsaasti isojen yhtiöiden fuusioita ja jälleenvakuutustoiminta laajeni Suomen ulkopuolelle, tosin jälkikäteen useat kansainväliset sopimukset osoittautuivat suomalaisyhtiöille kielteisiksi.

Pienten yhdistysten toimintaa pyrittiin saamaan tehokkaammaksi, ja monilla alueilla lähemmäksi toimineet paloapuyhdistykset sulautuivat yhteen – tai paikallinen paloapuyhdistys ja eläinvakuutusyhdistys yhdistivät voimansa ja varansa. Nämä muutokset lähtivät sekä paikallisista tarpeista että valtiotalan tavoitteista.

Jälleenvakuutusyhtiö Vakavalle 1970-luku toi tullessaan merkittäviä muutoksia. Vuonna 1974 yhtiö yhdistyi eläinvakuutusyhdistysten jälleenvakuutusyhtiön Kekrin kanssa, jolloin syntyi Keskinäinen Jälleenvakuutusyhtiö Vakava-Kekri. Sen arvoja olivat paikallisuus ja turvallisuus. Vakava-Kekrin fuusiosta Sampsan kanssa syntyi vuonna 1981 Vakava-Sampsa. Sen piirissä oli aluksi noin 85 prosenttia maan vakuutusyhdistyksistä. Katso kuvio sivulta 54.

Keskinäinen Jälleenvakuutusyhtiö Sampsa oli aloittanut toimintansa vuonna 1934, kun Keskinäinen Vakuutusyhtiö Sampo loi aiemmasta jälleenvakuutusosastostaan erillisen yhtiön.

Vuosikymmenten mittaan Pohja oli voimistanut asemaansa ja oli 1970-luvulla yksi alan merkittävistä yhtiöistä Suomessa.

AURAN ASIAKASPALVELU KAIKILTA OSIN – JA KÄSIPYYHKEIDEN PESU

Aija-Liisa Brunman aloitti vakuutusosalalla vuonna 1980, kun Aura-yhtiöt avasi toimiston Ylivieskaan ja hänet valittiin yhtiöön vakuutusvirkailijaksi. Aura oli hänen mukaansa maataloudessa toimivien yhtiö, jonka toimintaa johdettiin Espoossa, jossa oli yhtiön pääkonttori. Brunmanin lähin esimies oli Kokkolassa ja aluejohto Oulussa. Lisäksi Aura-yhtiöiden henkilökuntaan kuului Ylivieskassa kaksi piiriedustajaa, jotka hoivat maakuntien asiakkaita. Brunman kuvailee työtään:

Olimme siis pieni toimisto, ja työ oli hyvin vaihtelevaa. Työskentelin toimistolla yksin, joten työtehtäviini kuului asiakaspalvelu kaikilta osin. Myin vakuutuksia, otin vastaan vahinkoilmoituksia, neuvoin vakuutustapahtumissa. Pienenä lisänä voi mainita, että toimiston siivous kuului myös vakuutusvirkailijalle, samoin käsipyyhkeiden pesu. Mauri-myrsky vuonna 1982 jäi lähemättömästi mieleeni. Kirjasin käsin niin paljon asiakkaiden ilmoittamia vahinkoja, että käteni lastoitettiin jännetuppitulehduksen vuoksi.

Brunman kertoo, että aiemmin työskentely oli 2000-lukuun verrattuna hyvin leppoisaa. Vakuutusmuutokset hoidettiin Espoossa, ja tiedot niistä saatiin alueelle mikrofilmeillä noin 1–6 kuukauden välein riippuen vakuutuslajista. Asiakas oli saattanut vaihtaa autoaan useammankin kerran, mutta vakuutus näkyi asiakkaan kohdalla entisen auton tiedoin.

Aija-Liisa Brunmanin mieleen on jäänyt vakuutusuran alkuajalta silloin kamala tilanne, nyt se vain naurattaa. ”Olin tullut alalle autoliikkeestä, ja kotini oli työläiskoti, joten maataloudesta en ollut perillä juurikaan. Otin vastaan puhelun Sievin suunnasta, isäntä kertoi lehmänsä hirttyneen periin ja kuolleen. Minulta pääsi ihan spontaanisti: ’Siis mitä se teki?’ Ajatuksissani hirttyminen ja perä eli peräpää eivät jotenkin kuuluneet yhteen. No asia selvisi, kiitos ymmärtäväisen isäntämiehen, periin tarkoittikin kytkyä tai kettinkiä, joilla lehmä oli sidottu parteen kiinni.”

”Vahinkoasia saatiin vireille, lähetin asiakkaalle korvaushakemuksen täytettäväksi, nopeaa nettimahdollisuutta ei ollut silloin.”

Toinenkin vastaavanlainen vahinkotapaus ilmoitettiin. ”Vahinko oli ’lehmä puhaltui ja se jouduttiin pistämään’ – ei mitään käsitystä, mitä oli tapahtunut. Tämänkin kyllä sittemmin ymmärsin.” Kyse oli ylensyönnin aiheuttamasta ähkystä, jonka seurauksena eläimen pötsiin kertyi runsaasti kaasua. Tilanne hoidettiin pistämällä reikä kylkeen.

HENKI-, VAHINKO- JA TYÖELÄKEVAKUUTUSTEN POHJA-YHTYMÄ



Koko työuransa vakuutusosalalla tehnyt Erkki Rauma aloitti Pohja-yhtymän vakuutusasiamiehenä jo 21-vuotiaana. Hän asui Vetelissä, ja vanhemmat olivat ottaneet kahdelle lapselleen vakuutukset. Vakuutusta tarvittiin, kun kotitilan traktoritöissä sattui onnettomuus, jossa nuori mies loukkasi jalkansa. Kun hän asioi vakuutusyhtiön kanssa, kävi ilmi, että Vetelissä toimi vain yksi Pohja-yhtymän vakuutusasiamies. Erkki Raumaa pyydettiin Pohjan toiseksi vakuutusasiamieheksi, ja hän ryhtyi tehtävään vuonna 1962.

”Pärjäsin hyvin ja vuonna 1964 sain mahdollisuuden edetä Kauhavalle vakuutustarkastajaksi.” Rauma valittiin sittemmin Pohja-yhtymän Seinäjoen alueen myyntipäälliköksi ja 1970-luvun puolivälissä kenttäpäälliköksi Ouluun. Alue oli laaja ja käsitti kaikki kunnat Kannuksesta pohjoiseen. Kenttäpäällikkö toimi jaostopäälliköiden esimiehenä. Pohjan aikana Rauma muutti Oulun lähelle. Muuttovaihe oli perheelle hyvin raskasta aikaa, sillä Rauman puoliso kuoli Lapuan patruunatehtaan räjähdyksessä. Hän oli jo irtisanoutunut, menossa olivat viimeiset työviikot ja perhettä odotti asunto Kempeleessä. Erkki Rauma muutti kuitenkin kahden tyttärensä kanssa uuteen kotiin, ja hänen vaimonsa haudattiin Kempeleeseen.

Pohja-yhtymän Oulun toimisto sijaitsi osoitteessa Pakka-huoneenkatu 5, ja toimistonhoitajana työskenteli tuolloin Ritva Hägglund. Pohja-yhtymä jäi Rauman mieleen hyvin myönteisesti:

Se oli paras yhtiö. Pääpaino oli henkivakuutuksissa, mutta oli myös palovakuutuksia ja autovakuutuksia. Palkassa oli pieni kiinteä osa ja lisäksi provisio, joka perustui tuloksiin. Henkivakuutukset olivat ne, joista sai eniten palkkiota. Päivien pituus oli suunnilleen kellon ympäri, ja kahvia tuli juotua paljon. Kun tulin tutummaksi, emännät rohkenivat tarjota ruokaakin. Se oli kotiruokaa, ja oikein hyvä niin. Jos pitkän päivän joi vain kahvia, ei siitä kovin mukava olo tullut. Piti kuitenkin toimia niin, että sai vakuutus sopimuksia.

Rauma kertoo, että hänen työuransa alkupuolen toiminta-alueet, esimerkiksi Kauhava ja sen lähikunnat, olivat sellaisia, joissa perheet yleensä hankkivat lapsilleen vakuutukset. Lapsia syntyi tavallisesti kaksi tai kolme, eikä suurperheitä juuri ollut. Muutaman lapsen vakuutuksia ei koettu taloudellisesti raskaaksi. Terveystieteiltä sai niiden perheiden nimet, joissa odotettiin uusia perheenjäseniä. ”Ja sitten vakuutusmyyjät juoksivat kilpaa.”

Rauman mukaan aikuisten vakuutuksiin ”alettiin vähitellen suhtautua paremmin” 1960-luvun vuosina, mutta seuraavalla vuosikymmenellä asenteet muuttuivat välillä huonommiksi. Vakuutusyhtiöitä saatettiin tuoda esiin hyvin kielteisessä valossa mediassa, ja sanomalehdet kirjoittivat vakuutusyhtiöiden tekemistä korvauspäätöksistä ja ratkaisuisista kitkerään sävyyn. Rauman mukaan tällainen julkisuus vaikeutti vakuutusten myyntiä.

Työeläke- ja yrittäjäeläkelainsäädäntö kehittyivät 1960-luvulla, ja vaikka lakisääteiset vakuutukset eivät olleet sinänsä taloudellisesti erityisen kannattavaa myyntiä, niiden sopimukset kuitenkin vahvistivat asiakassuhdetta. Siksi tälläkin saralla kilpailtiin yhtiöiden kesken. ”Palovakuutuksiin ja autovakuutuksiin suhtautuminen ei ole koskaan ollut urani aikana huonoa, ne on aina koettu tarpeellisiksi”, Rauma sanoo.

Lauri Rämö tuli vakuutusyhtiö Pohjaan harjoittelijaksi ensimmäisen kerran syksyllä 1974 ja toisen kerran kesällä 1977. Hän opiskeli yleistä vakuutustutkimusta yliopistossa. Opintoihin kuului pakollisena harjoittelu itse haetussa paikassa. Vuosikymmenen lopulla hän pääsi Pohjan palo-osastolle töihin, ja hänestä tuli korvausryhmän esimies. Vuonna 1983 hänet valittiin korvausryhmän käsittelyosaston osastopäälliköksi.

Rämö kuvailee Pohjaa pieneksi, mutta merkittäväksi valtakunnalliseksi yhtiöksi, joka oli toimintatavoiltaan joustava ja vuorovaikutteinen. Työntekijöitä oli yhteensä nelisen sataa, mutta merkittävyys tuli siitä, että Pohja tarjosi vahinko-, henki- ja työeläkevakuutuksia. Yhtä laajan vakuutusturvan yhtiöitä olivat tuolloin vain Pohja, Aura ja Kansa. Rämön mukaan yhtiön taustayhteisö SOK näkyi selvästi. SOK:n ylin johto oli edustettuna Pohjan hallinnossa, yhteistyö vaikutti erilaisiin prosesseihin ja työntekijöille järjestettiin jopa jouluostospäiviä SOK:n pääkonttorilla.

Pohjan ilmapiiri oli kotoisa ja välitön, työnantaja koettiin merkitykselliseksi. Rämö kertoo:

Yhä edelleen 2020-luvulla Pohjan entiset työntekijät kokoontuvat Pohjan Poikien ja Pohjan Akkojen nimellä ja muistavat myös toistensa merkkipäiviä. Tapaamiset ovat rentoja ja mukavia.

Lauri Rämö muistaa, miten oli Pohja-yhtymän aikoihin usein ja säännöllisesti puhelimitse yhteydessä silloisiin piiriedustajiin, joita sittemmin kutsuttiin yhteyspäälliköiksi. Puhelut liittyivät vahinkoihin ja korvauksiin. Monet tulivat ”äänitutuiksi”, ja vain jotkut äänet saivat kasvot. Kerran hän oli käymässä Seinäjoen toimistolla ja esittäytyi piiriedustaja Seppo Hirvisalmelle. Kun Rämö kertoi hänelle nimensä, Hirvisalmi sanoi, että: ”Et sinä ole Lauri Rämö. Hän on lyhyt ja tukeva mies, joka istuu jalat harallaan tuolissa ja puhuu rauhallisesti puhelimeen.” Se oli äänen perusteella luotu mielikuva 190 cm pitkistä ja siihen aikaan varsin hoikasta miehestä.

OSA 2

LÄHIVAKUUTUKSEN JA TAPIOLAN AIKA VUODET 1983–2012

Yleisesti ottaen 1980-luvun alkupuoli oli fuusioiden aikaa, sillä suuremmat yksiköt olivat kilpailukykyisempiä ja kehityksen mukana oli pysyttävä. Myös paikallisemmat ja pienemmät vakuutusyhdistykset fuusioituivat suurempiin kokonaisuuksiin, sillä pienten vakuuttajien aika näytti olevan ohi.

AURA JA POHJA YHDISTYVÄT TAPIOLAKSI



Jo pitkään toimineet vakuutusyhtiöt Aura ja Pohja päättivät fuusioitumisesta vuonna 1982, ja näin syntynyt Tapiola-ryhmä aloitti toimintansa vuonna 1984. Tapiola oli hyvin keskitetysti johdettu organisaatio. Aura-yhtiöt, Kansa-yhtymä ja Pohja-yhtymä olivat tehneet yhteistyötä jo usean vuoden ajan ennen Auran ja Pohjan fuusioitumista Tapiolaksi. Aurassa oli ollut vakavia fuusiopohdintoja jo vuonna 1969, ja kolmen yhtiön tietojärjestelmäyhteistyötä varten perustettiin yhteinen ATK-työryhmä vuonna 1974.

Samana vuoden syksyllä yhtiöt perustivat yhdessä tietojenkäsittely-yhtiö Akapo Oy:n, jota aikakauden termillä kutsuttiin myös ATK-keskukseksi. Kansa-yhtymä jäi pian pois yhteistyöstä, mutta Akapon nimi säilyi ja toiminta jatkui myönteisissä tunnelmissa. Tapiola-fuusioista kirjan kirjoittaneen Uolevi Itkosen mukaan Auran ja Pohjan johdossa fuusioneuvottelut aloitettiin 1980-luvun alussa, ja niiden alkuvaihe koettiin rohkaisevana.

Auran ja Pohjan perinteisillä taustayhteisöillä, kuten MTK:lla ja SOK:lla, oli edustajansa yhtiöiden hallituksissa. Niillä oli omat painopisteensä neuvotteluissa, ja asioita käsiteltiin monista eri näkökulmista. Valtiotieteen maisteri Uolevi Itkosen mukaan yhteistyön tiivistämisen tarvetta perusteltiin neuvotteluissa seuraavilla syillä: yhtiöiden pienuus, nopeasti muuttuva kilpailutilanne, leimautuminen yhden taustaryhmän yhtiöksi. Molempien asiakaskunta oli hitaasti kasvava ja huonosti kannattava, joten luonnollista kasvua ei ollut odotettavissa.

Perusteluissa voi huomata, kuinka suuria muutoksia vakuutuslalla oli koettu ja ennakoitiin 1980-luvun alussa. Aikoinaan suuret yhtiöt koettiin liian pieniksi, eikä enää ollut ajankäytännön mukaisia toimia yhden taustaryhmän vakuuttajana. Ennen sotavuosia suomalainen vakuutusmaailma sai yhä uusia tekijöitä, sillä ammatillisen eriytymisen, poliittisten jännitteiden ja uusien taustayhteisöjen mukaisesti monet saivat oman vakuuttajansa. Tämä ajattelutapa oli menneisyyttä, kun Auran ja Pohjan fuusiosta neuvoteltiin – Tapiola määriteltiin nimenomaan kaikille tarkoitetuksi yleisyhtiöksi.

Neuvottelujen lopputuloksena yhtiöiden hallintoneuvostot tekivät päätöksen fuusiosta 18.6.1982. Auran ja Pohjan johdossa oli laskettu, että yhdistymisen myötä vahinkoyhtiö olisi Suomen kolmanneksi suurin, henkiyhtiö toiseksi suurin ja eläkeyhtiön markkinaosuus olisi yli 12 prosenttia. Tapiola oli keskinäinen yhtiö.



MARKKINAOSUUS.
Kertoo, montako prosenttia yhdellä yhtiöllä on kaikkien yhtiöiden yhteenlasketusta maksutulosta.

Auralla ja Pohjalla oli ollut tietojärjestelmäyhteistyötä jo ennen fuusioitumistaan Tapiolaksi. Aura, Pohja ja Kansa perustivat jo ennen 1970-luvun puoliväliä tietojenkäsittely-yhtiö Akapo Oy:n, jota aikakauden termeillä kutsuttiin myös ATK-keskukseksi. Kuvassa Irma Oinonen ja taaempana Aira Kullas. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

”VIISAS RATKAISU”

Erkki Rauma oli työskennellyt 1960-luvun alusta lähtien Pohja-yhtymässä. Hän kertoo, että Auran ja Pohjan työntekijöiltä edellytettiin yhteistyötä yhtiöiden fuusion myötä, mutta silti arjessa väki jakaantui selvästi kahteen leiriin. Vanha kilpailuasetelma Auran ja Pohjan välillä tuli jättää taakse ja siirtyä Tapiolan aikakauteen. Rauman mielestä tämä ei sujunut kovin hyvin Tapiolan Pohjois-Suomen ensimmäiseltä aluejohtajalta Kaarlo Partaselta. ”Hän tuli Auran puolelta.”

Rauma koki pärjänneensä itse hyvin tästä tilanteesta huolimatta, vaikka hänellä oli työhistoriaa Pohja-yhtymässä, koska työssä tuli kuitenkin hyviä tuloksia ja sitä kunnioitettiin. ”Täytyy kuitenkin sanoa, että Aurasta tulleista moni ei muodostunut perhetuttavaksi.” Vuosien jälkeen katsoen hän pitää Auran ja Pohjan fuusiota viisaana ratkaisuna, sillä Aura oli vahvempi palovakuutuksissa, Pohja taas auto- ja henkivakuutuksissa.

Liikennevakuutukset ovat olleet tärkeä osa vakuutusyhtiöiden tarjontaa jo vuosikymmenten ajan.

LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



TUOTTAJAYHTEISÖJEN JA KULUTTAJAYHTEISÖJEN YHTIÖT ONNISTUNEESTI YHTEEN

Lauri Rämön mielestä Auran ja Pohjan fuusio oli yleisesti ottaen hyvin onnistunut. Yhtiötä yhdisti keskinäisyys. Ne täydensivät toisiaan, sillä Aura oli tuottajayhteisöjen yhtiö ja Pohja taas kuluttajayhteisöjen. Siinä, missä Pohjan ytimenä oli SOK asiakaskuntineen, Auran taustalla olivat Metsäliitto, Lihantuottajat ja maataloustuottajat järjestöineen.

Pohjassa työskennellyt Rämö koki kuitenkin toimintakulttuurit yhtiöissä erilaisiksi. Hänen mukaansa Pohja oli joustava, mutta Aura byrokraattisempi ja tarkastuksia suosiva. ”Se johdettiin siitä, että siellä oli eräs työntekijä käyttänyt varoja väärin ja jäänyt siitä kiinni.”

Fuusiovaiheessa Rämö nimettiin autokorvausosaston päälliköksi. Hän sanoo, että Tapiolan alkuvaiheesta jäi hyvä maku ennen kaikkea siksi, että yhtiön voima kaksinkertaistui.

Auran ja Pohjan työntekijöille oli luvattu, että henkilöstöt siirtyvät Tapiolan palvelukseen vanhoina työntekijöinä. Rämö toteaa, että tästä pidettiin aluksi kiinni ja työpaikat säilyivät, tosin niissä oli jonkin verran vaihtuvuutta. Myynnin johdon tehtävistä oli jonkin verran kilpailua alueorganisaatioissa. Kehittämistehtävien johtajilla ja asiantuntijoilla oli yhtiössä myös ”nimellisiä työtehtäviä ja näillä paikoilla kaksoismiehitystä”, kunnes uusi pääjohtaja Asmo Kalpala ryhtyi purkamaan näitä 1980-luvun puolivälissä. ”Kalpala laittoi talouden ykköseksi ja silloin tuli irtisanomisia”, Rämö sanoo.

ELONVARA-KIISTA VIE TAPIOLAN OIKEUTEEN

Auran ja Pohjan yhdistyttyä Tapiolaksi yhtymässä jatkoivat itsenäisinä yhtiöinä Suomen Keskinäinen Eläinvakuutusyhtiö ja Eläkekassa Elonvara. Eläkekassa Elonvara päätettiin purkaa vuonna 1991, minkä seurauksena noin 70 elonvaralaisia eli osa Pohjasta siirtyneistä toimihenkilöistä vakuutettiin Eläke-Tapiolassa. Auran ja Pohjan fuusioituessa vuonna 1983 oli luvattu säilyttää aiemmat työsuhde-edut. Elonvaran keskeisin etu oli ollut 66 prosentin suuruinen vanhuuseläke 58 vuoden ikäisenä, mikäli työvuosia oli kertynyt vähintään 30 ja jäsenyys Elonvarassa jatkui eläkkeelle siirtymiseen saakka. Jos jäsen erosi aiemmin, eläkeikä nousi 65 vuoteen. Muiden tapiolalaisten eläkeikä oli 63 vuotta. Lauri Rämö, joka ei ole ollut itse Elonvaran jäsen, kertoo:

Aiempiä työsuhde-etuja oltiin poistamassa tässä muutostavaiheessa, ja työntekijöitä uhattiin jopa potkuilla, jos he eivät allekirjoita uutta sopimusta. Kaikki eivät tähän suostuneet.

Elonvara-kiistaa eli fuusiovaiheessa 20.5.1983 luvattujen aiemman yhtiön työsuhde-etujen säilymistä tai poistamista käsiteltiin käräjäoikeutta myöten. Tapiola hävisi kiistan Espoon käräjäoikeudessa syksyllä 1996, ja oikeus vahvisti haki-
jan eläkeoikeuden.

Espoon käräjäoikeus totesi, että Tapiola-yhtiöiden menettelyä oli pidettävä sopimusrikkomuksena. Se kuitenkin hylkäsi asianomistajien kanteet ja katsoi jääneen näyttämättä, että toimihenkilöille olisi aiheutunut taloudellista vahinkoa siksi, että heidän eläkkeelle siirtymisensä oli viivästynyt. Tuomioon tyytymättömät toimihenkilöt veivät asian Helsingin hovioikeuteen, jossa he toistivat aiemmat kanteensa. Tapiola-yhtiöt kiisti ne samoin perustein kuin aiemmin korostaen, ettei taloudellista vahinkoa tullut, koska nämä henkilöt olivat saaneet palkkaa. Hovioikeus antoi päätöksensä huhtikuussa 2001. Sen mukaan toimihenkilöille oli syntynyt saamatta jääneen eläkkeen suuruinen saatava ja Tapiola-yhtiöiden oli korvattava summa heille. Korkein oikeus ei enää myöntänyt valituslupaa yhtiöille.

Rämö toteaa, että: ”Tämä julkisuudessakin käsitelty Elonvara-kiista koski osaa entisiä Pohja-yhtymän työntekijöitä, mutta horjutti kyllä muidenkin työntekijöiden luottamusta työnantajan lupauksiin annetuista ja päätetyistä työsuhde-eduista.”

TAPIOLAN SUUNTAVIIVAT LUODAAN



Tietotekniikka on vaatinut kouluttautumista. Tämä kuva on todennäköisesti Tapiolan koulutustilaisuudesta. Eturivissä vasemmalla valkoisessa paidassa Antero Alahautala. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

Alueellinen organisaatorakenne päätettiin Auran ja Pohjan johtoryhmissä niin, että Suomi jakautui kuuteen alueeseen ja kullakin oli aluejohtajansa, hallintopäällikkönsä ja maa- ja metsätaloustuotantopäällikkönsä. Nämä alueet olivat Etelä-Suomi, Lounais-Suomi, Länsi-Suomi, Kaakkois-Suomi, Itä-Suomi ja Pohjois-Suomi. Ensin alueita oli tarkoitus olla seitsemän. Akapo uudistettiin Tieto-Tapiolaksi 1980-luvun puolivälissä, sillä entinen nimi ei tuntunut enää sopivalta.

Antti Iinatti oli valittu Auran yritysmyyntipäälliköksi Ouluun vuonna 1981, ja fuusion tullessa häneltä kysyttiin kiinnostusta siirtyä Tapiolan aluejohtajaksi Itä-Suomeen.

Muutimme sitten perheen kanssa Kuopioon, jonne perustettiin uusi organisaatio. Kaikki olivat siellä uutta väkeä, ja tapasin jokaisen henkilökohtaisesti. Koska olin niin uusi alalla, minua ei koettu minkään yhtiön puolelta tulleeeksi. Itä-Suomi aloitti uutena alueena, sillä Auralla tai Pohjalla ei ollut kummallakaan siellä organisaatiota. Kaiken kaikkiaan se meni hyvin ja lähti sujumaan joustavasti. Joillakin oli kyräilyä pari vuotta, eniten ehkä myyntimiehillä, sillä he olivat tottuneet kilpailuasetelmaan.

Myös ATK:n tulo osaksi toimistojen arkea ajoittui Auran ja Pohjan yhdistymisen aikoihin, ja sekin helpotti Iinatin mukaan uuden organisaation toimintaa huomattavasti.

Auran ja Pohjan valtakunnallista toimistoverkostoa yhdistettiin varovasti ja työtä jatkettiin niissä yhtiöiden toimistoissa, jotka olivat paikkakuntiensa ainoita. Kun koko toimistoverkoston yhdistäminen oli saatu valmiiksi, Suomessa oli 50 Tapiolan toimistoa 47 paikkakunnalla.

Auran Ylivieskan toimistolla vakuutusvirkailevana työskennellyt Aija-Liisa Brunman toteaa, ettei fuusiosta juuri kuulunut etukäteen, mutta se sujui Ylivieskassa hyvin. Pohja oli nimenä tuttu, koska Aura-yhtiöllä oli sen kanssa yhteinen tietoyhtiö.

Ylivieskassa Pohja-yhtymällä oli yksi vakuutustarkastaja, joka sopeutui hyvin pieneen joukkoomme. Fuusion jälkeen toiminta vilkastui. Muutimme isompaan toimistoon, sain asiakaspalveluun työkaverin ja myös piirien vakuutusasiamiesten määrä kasvoi.

Vakuutusyhdistysten oli toivottu ryhtyvän yhteistyöhön ja yhdistymisiin Tapiolan kanssa, mutta ne eivät vastanneet odotuksiin vaan halusivat pysyä itsenäisinä, ilman uudenlaista yhteistyötä. Tapiolassa luotiin Tapiolan suunta 1990 -ohjelma, joka kiteytti fuusioitumisen aikana esiin nostetut uudistustavoitteet.

Ohjelmassa painotettiin yhtiömuodon keskinäisyyttä, talouden vahvaa perustaa ja määriteltiin yhdeksän kehityskohdetta päämääräksi. Tavoitteina olivat muun muassa uudet markkinat, uuden teknologian soveltaminen, uudet tuotteet ja palvelut sekä päätöksenteon hajauttaminen kentälle ja pääkonttorissa tulostavasti yksiköihin.

KORVAUSKÄSITTELIJÄSTÄ SUURASIAKASYKSIKÖN LIIKETOIMINTAJOHTAJAKSI - ”MINULLA ON OLLUT SUUNNATON INTO JA PALO”



*Kaisu Springare.
Kuvannut Reija Satokangas.*

Kaisu Springare kertoo

Kaisu Springare näki syksyllä 1981 lehti-ilmoituksen, jossa Pohja-yhtymä haki korvauskäsittelijää. Hän oli ollut pankissa töissä ja päätti hakea paikkaa. ”Tehtävään oli jo valittu joku, en tullut valituksi, mutta myöhemmin seuraavana vuonna Pohja tarjosi paikkaa Rovaniemeltä. Asuimme Oulussa, meillä oli kaksi lasta, mutta olimme valmiita lähtemään ja otin paikan vastaan. Työhön oli vain kahden viikon perehdytys, ja sitten jäin konttorille yksin. Kun asiakas astui sisään ja sanoi, että ottaisin liikennevakuutuksen, totesin, että tuttu sana minullekin.”

Rovaniemen aika opetti hänet ottamaan itse selvää, perehtymään, tekemään rohkeitakin päätöksiä. Pienempien korvausten maksaminen tapahtui konttorilla, mikä toi työntekijälle vastuuta. Kun Aura ja Pohja fuusioituivat Tapiolaksi, Springare siirtyi Ouluun Tapiolan aluejohtajan sihteeriksi. Sihteerin töiden ohella hän teki korvauskäsittelyä ja opetteli tariffioimaan isoja kohteita, kuten kuntia ja seurakuntia.

”Sen ajan tiedonhallinta oli usein työläämpää ja hitaampaa. Mikrofilmeiltä tarkistettiin, oliko jonkun henkilön vakuutus voimassa. Aluejohtaja sai myyntitilastot edustajilta listoina. Edustajia oli meidän alueellamme noin 40–50, ja minä kokosin tulokset suurelle pahlille piirtämällä ja värittämällä. Siitä johtaja esitteli tilaisuuksissa, että tässä menee myynti.”

Asia kuin asia hoidettiin tuolloin kohtaamalla ihmiset kasvokkain toimistolla tai illalla heidän kotonaan, kuten kiertävät vakuutusmyyjät tekivät. Yritysasiakkaiden vakuutus- ja rahoitusasioita lähdeettiin hoitamaan hyppäämällä autoon ja ajamalla pitkiäkin matkoja paikan päälle yritysten toimipaikkoihin. Ihmiset, yritykset ja niiden liiketoiminta tulivat tutuiksi ja asioiden hoitaminen oli hyvin ihmisläheistä. Tekeminen vaati paljon työvoimaa ja monipuolista osaamista.

Ihmisten toimenkuvat maakunnissa liittyivät pääosin vakuutusten myyntiin ja korvausten käsittelyyn, ja nimikkeet olivat sellaisia kuin asiamies, piiriedustaja, korvauskäsittelijä. Ura- ja palkka-kehitysmahdollisuudet maakunnissa olivat rajallisempia kuin vakuutusyhtiön pääkonttorissa. Uraorientoituneet ihmiset vakuutusosalalla hakeutuivatkin maakunnissa usein myynnin pariin.

”Sinne minunkin urani johti, kun olin ensin tutustunut alaan muissa tehtävissä. Yrityspuolen vakuutusmyynti oli pitkään lähes täysin miesten aluetta, ja olinkin ensimmäinen naispuolinen yritysmyynnin piiriedustaja Tapiolassa. Asenteita vastaan sai taistella niin omassa työyhteisössä kuin yritysasiakkaidenkin parissa.”

Ei ollut muuta tietä kuin saavuttaa asiakkaiden ja kollegoiden luottamus paneutumalla asioihin syvällisesti ja hakemalla uudenlaisia ratkaisuja yritysten elinkaaren eri tilanteisiin niin nousukaudella kuin lama-aikanakin. Pitkäaikaisia, kiitollisia asiakassuhteita syntyi, mutta ahkeruutta, sinnikkyyttä, paneutumista ja luovuutta se vaati. Springare hankki yhteistyökumppaniksi tilitoimiston, mikä toi muun muassa uusia asiakkaita.

Oulun kauppaoppilaitoksella alkoi 1980-luvun puolivälissä vakuutuskoulutus, johon haettiin tuntiopettajia. Tapiolan aluejohtaja Antti Iinatti suositteli Springarea, joka toimi tuntiopettajana kahdeksan vuoden ajan järjestäen opiskelijoille yhteyksiä työelämään omia verkostojaan käyttämällä. Innostunut ote sai nuoret opiskelijat huomaamaan, että vakuutusalan tehtävät eivät ole ikäviä vaan liittyvät kaikkiin elämänalueisiin ja ihmisiin. Moni oppilas päätyikin vakuutusalan tehtäviin.

Tuohon aikaan syntyi vakaa päätös keskittyä nimenomaan ihmisiin. ”Usein on keskitetty koneisiin, laitteisiin, peltilehmiin ja ihmiset unohtuvat. Opettelin sosiaaliturvaan ja yrittäjien eläkkeisiin liittyvät asiat. Olin valtavan innostunut, palo oli ihan mieletön! Työhön kuului isoja sijoitusvakuutuksia. Sain kaksi autoliikettä hoitooni 1990-luvun alussa, naisena. Se tuntui hienolta.”

Lamaa edeltävältä ajalta on jäänyt mieleen, miten pankit tarjosivat kohteitaan, pyysivät Tapiolaa rahoittajaksi ja moittivat varovaiseksi. Sitten alkoi lama. Springare kulki yhteistyökumppaninsa tilitoimistoyrittäjän kanssa pankeissa selvittämässä asiakkaiden asioita, että he selviäisivät. Toisinaan hän koki, että vakuutusyhtiö ja tuttu ihminen siellä olivat monille kuin Kelan jatke.

Vuonna 1994 oli edessä muutto Helsinkiin ja jälleen uusi tehtävä Tapiolassa, kun Springaresta tuli yritysytteyspäällikkö. Hän sai oman piirin ja lisäksi hän oli henkivakuuttamisen tukihenkilö, sittemmin tiiminvetäjä. Tiimi menestyi erinomaisesti, ”oli aina valtakunnan ykkösiä”.

Springare valittiin yhteysjohtajaksi 2000-luvun alussa ja asiakkuusjohtajaksi vuonna 2007. Seuraavana vuonna hänen vastuualueekseen tulivat suurasiaakkaat ja vuonna 2010 hänet valittiin suurasiakasyksikön liiketoimintajohtajaksi. Springare korosti edelleen ihmisiä kaikkein tärkeimpinä.

”Kaikki lähtee aina ihmisistä, myös yrityspuolella. Kun pidät huolen yrityksestä ja sen ihmisistä, silloin on vähemmän epäselvyyttä korvausasioissa. On mietittävä, miten voi olla avuksi, ja pidettävä se, mitä lupaa. Huolenpito on se juttu, ja luottamus on oltava. Toisella puolella on työnantaja, jolle sydän sykkii, toisella puolella on asiakas – kummallekaan puolelle en pyllistä.”

Vuonna 2018 Springare jäi eläkkeelle, mutta tekee yhä jonkin verran töitä kilpailutuksen, auditoinnin ja työkykyasioiden parissa. Hänen mukaansa vakuutusala on loistava mahdollisuus kehittää itseään, sillä se tarjoaa yritys- ja yksilönäkökulmaa, työ on laaja-alaista ja tehtäväkenttiä useita rahoitusyksiköstä eläkevakuutukseen ja kiinteistötoiminnasta henkilövakuutukseen.

”Minulla on ollut suunnaton into ja palo. Olen kiitollinen pohjoisen alueyhtiöille Tapiolalle ja Pohjalle siitä, että olen päässyt eteenpäin. Olen ylpeä juuristani.”

Springare haluaa kannustaa erityisesti naisia tarttumaan vakuutusalan haastaviin tehtäviin ja muistuttaa, ettei myyntiäkään pidä pelätä. Ei ole olemassa vain yhdenlaista ihmistyyppiä, joka pärjää vakuutusten myynnissä. ”Meillä naisilla on paljon hyviä ominaisuuksia, jotka tukevat menestystä myynnillisissä tehtävissä. Meillä on halu perehtyä asioihin syvällisesti, kyky kuunnella ja viedä asiat loppuun saakka sekä herkkyyttä havaita asiakasodotusten ja ympäristön muutokset.”

Torstaina 7. lokakuuta 1993

MAATILAVAKUUTUS

Ostavastuu säästää vakuutusmaksuja

Velka mitoittaa tilan riskinkantokykyä

Ostavastuut ovat maatilavakuuttamisen riskienhallintaan, jolla maanviljelijä säästää. Alennukset liikkuvat useissa kymmenissä prosentissa. Vähävelkaisuella uskotaan riskinkantoon olevan varaa.

Maatiloilla pohditaan entistä enemmän oman riskienhallinnan mitoittamista. Vakuuttamisessa keskitytäänkin tilan jatkuvuuden kannalta olennaiseen. Pienet riskit kannetaan itse.

Velkojen määrää Auranmaan lähivakuutusyhdistyksen toimitusjohtaja **Jarmo Sinisalo** neuvoo lähtökobdaksi, kun maatilalla mitoittetaan omavastuuta ja omaa riskienhallintakykyä.

Tapiola-yhtiöissä kehittämisspäällikkö **Leevi Ainasoja** pitää nippelikorvausten poisjäämistä myönteiseksi. Nämä työllistävät vakuutusyhtiöissä, mikä korottaa myös vakuutusmaksuja. Kuitenkin kahdesta kolmesta tapauksesta korvataan yhä suhteellisen vähäisiä summia.

Ainasoja pitää omavastuiden korottamista järkevänä säästämisenä. Uusimpien täysarvovakuutusten laadusta hän maanviljelijänä ei sen sijaan tinkisi, vaikka



Leevi Ainasoja ei tinkisi maatilavakuuttamisen laadusta tiukanakaan aikana.

tietää laman lisäksi summavakuuttamista ja palovakuuttamista maatiloilla. Ainasoja itse viljelee Nivalassa.

Varsinaissuomalainen osa-aikaviljelijä **Sinisalo** puolustaa vaihtoehtoja. Nuukoina aikoina niillä on kysyntää. Tuotantorakennukset vakuutetaan täysarvosta, mutta esimerkiksi huonokuntoiset ladot kannattaa ehkä eriyttää palovakuutukseen. Samassaakin vakuutus kirjassa voidaan kirjata erilaisia turvatoimia. Heidän täysarvovakuutuksessaan valitaan laajaa, suppeaa ja rajoitettua.

Kolmanneksen alennuksiin

Kymppitoninkin omavastuita maatilavakuutuksissa jo otetaan, mutta tämä on suhteellisen harvinaista. Omavastuut liikkuvat yleisimmin tuhannessa markassa. Ainasoja asettaa tavoitteeksi koti-irtaimistosta 1 000 markan ja muusta 3 000 markan vastuu.

Tapiola alentaa 30 prosentilla vakuutusmaksua, jos viljelijä valitsee 600 markan sijasta 3 000 markan omavastuun. Jos omavastuu korotetaan 3 000 markkaan 1 000 markasta, alennus on 15 prosenttia. Suhteessa alennusprosentti hieman pienenee 5 000 markan ja 10 000 markan omavastuissa.

Vakuutusyhdistykset porrastavat omavastuun 800 markkaan, 2 000 markkaan, 5 000 markkaan, 10 000 markkaan, 30 000 markkaan ja 50 000 markkaan. Korkein omavastuu ei vielä mene kaupaksi, mutta tuotantorakennusten vakuutuksissa 30 000 markkaa jo valitaan.



Tapiolan kehittämisspäällikkö **Leevi Ainasoja** hinnoittelee Nivalassa **Anita** ja **S...**

Maatilan maatilavakuutusten kehityslaboratorioksi. Viljelijään omaeläke esimerkiksi on kehitetty täällä. Keskeytysvakuutus lähti täältä. Vakuutusehtojen kieltä on selkeytetty vakuutusentottajan ymmärrettäväksi. Viljelijöitä on koulutettu riskienhallinnassa.

Maataloustuottajat tekevät Tapiolan kanssa yhteistyötä ehtojen kehittämisessä. Ylivieskan yhdistyksen sihteeri **Tuula Viikuna** sanoo vastaavaa yhteistyötä ehdotetun muillekin vakuuttajille, mutta nämä eivät tarjoutuneen tarttuneet.

Nivalan yhdistyksen puheenjohtaja **Onni Mäenpää** muistaa keskeytysvakuutuksen tarpeen ilmenneen selvästi, kun seudulla paloi kolme navettaa liki samanaikaisesti. Tilanpidon jatku-

ha maatilavakuutus ei hänen mukaansa olisi reagoimut ollenkaan.

"Täysarvovakuutus selkeyttää ehdot, jolloin myös todelliset riskit tulevat vakuutetuiksi", hän sanoo.

Henkilövakuutuksia pidetään tärkeinä, sillä viljelijä itse on

maatilan jatkuvuuden. Viikuna suosii lainojen suuruisia tuksia. Sinisalo ei sairastumisen ja talle vakuutusta, jkuutuksina ovat e... Sinisalo sanoo erityisen huonosti

Vakuutusn saa alennu MTK:n jäs



Leevi Heiskan tilan riskejä.

Maaseudun keskeistä vähintään henkivakuutusdottaa lisäksi apaturman vaarojta ryhmävakuutusdullisia henkilöriskejä vakuutetuksi.

Varsinais-Suomessa 5–10 prosenttia viljelijöistä vakuuttaa keskeisen tuotannon tekijän eli itsensä.

TEKSTI
Juhani K. Viitala
KUVAT
Eetu Sillanpää

maksuun
uksen
enetuna

VAKUUTUSASIAMIEHEN HAASTEET JA PALKINNOT

Leevi Ainasoja aloitti työt Tapiolassa vuonna 1984 vakuutusasiamiehenä alueenaan Kalajokilaakso. Myöhemmin nimike vaihtui vakuutusedustajaksi. Hän toteaa alan olleen vaikea asiakkaille ja tarjonneen runsaasti haasteita ja tavoitteita asiamiehelle, mikä juuri teki siitä mielenkiintoisen. Vakuutus-sopimukset olivat perinteisesti ”juristien tekemiä, vaikeaselkoista jargonia, jota piti avata ja tehdä toimivaksi”. Työ vaati konsultointia ja sen selvitystä, miten sopimus oikeasti auttaisi, jos tulisi vaikka tulipalo.

Ainasoja sanoo, että sai vakuutusasiamiehenä useita voimakkaita kokemuksia:

Tehtävät olivat haastavia, tavoitteet korkealla ja jatkuvasti tarvitsin ongelmanratkaisutaitoja. Mutta työhön kuului myös palkitsevuus, ja Tapiolassa huomioitiin onnistumiset.

Töiden sujumisen myötä määrätietoinen vakuutusasiamies eteni 1980-luvun lopulla yhteyspäälliköksi kouluttamaan muita ja 1990-luvun alussa kehittämis- ja asiantuntijapäälliköksi Pohjois-Suomen alueelle.

*Tapiolan kehittämisspäällikkö
Leevi Ainasoja kertoi Maaseudun
Tulevaisuuden haastattelussa maa-
tilojen vakuutuksista ja kannusti niistä
huolehtimiseen myös taloudellisesti
hankalampina aikoina.*

Maaseudun Tulevaisuus 7.10.1993.

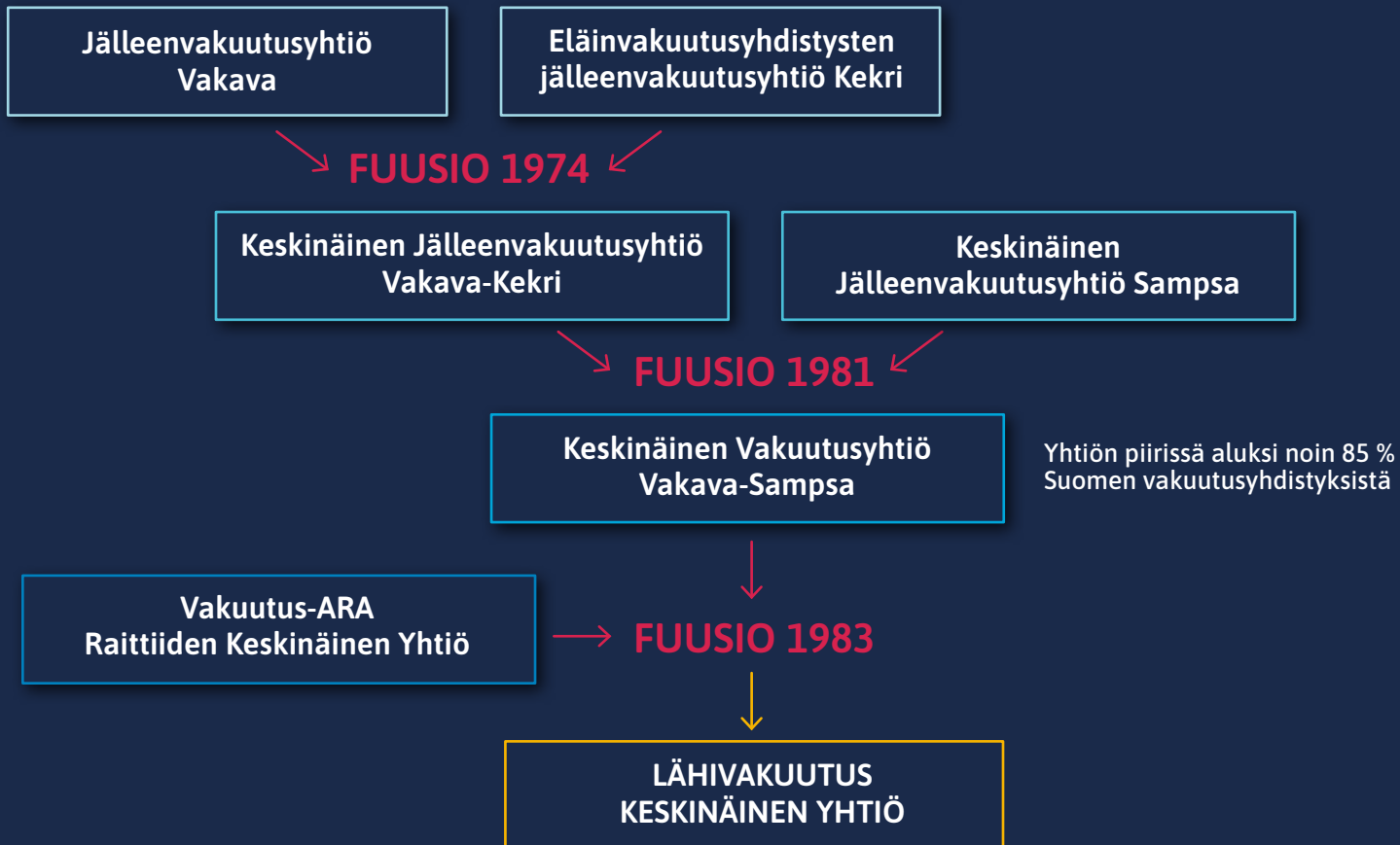
Joskus ison yhtiön johto saattoi saada palautetta myös epäsuorasti ja varsin taiteellisesti ilmaistuna. Leevi Ainasoja kertoo, että hänen työurallaan oli kerran tehtävä, joka koettiin todella vaikeaksi olosuhteiden takia. Sen selvittelyssä meni hieman aikaa, mutta Espoon johto vaati tiukasti ripeää etenemistä. Aluekokoukseen rakennettiin näytelmä, jonka ratkaisuille johdolle annettiin palautetta. ”Kentän johtaja oli epäillyt, että onko meiltä kintaat tippuneet. Näytelmässä oli kintaat kiinnitetty hakaneuloilla. Myös musiikilla ja kaikilla pienillä jutuilla viitattiin sopivasti oikeaan suuntaan.”

LÄHIVAKUUTUS ALOITTAA PAIKALLISUUTTA KOROSTAEN



Vuonna 1981 syntyneeseen Vakava-Sampsaan sulautui myös ARA vuonna 1983 ja nimi muuttui muotoon Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö. Vakuutus-ARA Raittiiden Keskinäinen Yhtiö oli perustettu vuonna 1960, jolloin autoilu, kolarit ja

rattijuopumus olivat yleistyneet ja vaikuttaneet liikennevakuutusmaksuihin niitä korottavasti. Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö nimivalinnan oli tarkoitus tuoda esiin paikallisuutta ja näin erottaa valtakunnallisista vakuutusyhtiöistä.



Merkittävä osa maaseudun palovakuutusyhdistyksistä kuului jo Lähivakuutuksen piiriin jälleenvakuutuksen myötä. Voi sanoa, että Lähivakuutus syntyi pitkälti näiden paikallisten yhdistysten perustalle. Siksikin sen paikallisuuden korostaminen tuntuu luontevalta.

Muutaman vuoden ajan toiminutta Lähivakuutus-ryhmää kuvailtiin toimitusjohtaja Simo Castrénin sanoin ”kärjellään seisovaksi pyramidiksi, jonka yläpäässä yhdistykset kantavat vastuun paikallisten ihmisten omakielisestä asiakaspalvelusta ja alhaalla ovat Lähivakuutus-yhtiö ja Vakuutusyhdistysten Keskusliitto (nimi vuodesta 1985)”.

Vuonna 1983 ilmestyneessä kirjassaan Paloavusta vakuutusyhdistyksiin Marja Halonen ja Antti Nevanlinna toteavat vakuutusyhdistysten olevan ”enemmän yksityisten perheiden kuin suurten liike- tai tehdasyritysten vakuuttajia”. Heidän mukaansa puolet Suomen maataloista oli vakuutettu niissä.

Annastiina Henttisen mukaan vakuutusyhdistyksissä toiminta muuttui liiketoiminnaksi tultaessa 1970-luvun lopulta 1980-luvun lopulle. Hän kirjoittaa:

Erikoinen ryhmärakenne oli haastava, mutta siitä pyrittiin hyödyntämään pienuuden edut ja valtakunnallisuuden edut yhtä aikaa. Yhdistysjärjestö uskoi, ettei asiakkaan ole helppoa sanoa vakuutusta irti paikalliskunnan perinteisimmästä vakuutuslaitoksesta. Yhdistys oli lähellä ja sen piiriin ihmiset tunsivat toisensa. Järjestön vahvuus oli juuri paikallisuudessa. Toisaalta vahvuus oli yhä enemmän valtakunnallisuudessa. Yhdistyksessä vakuutusyhdistykset muodostivat valtakunnallisen yhtiön.

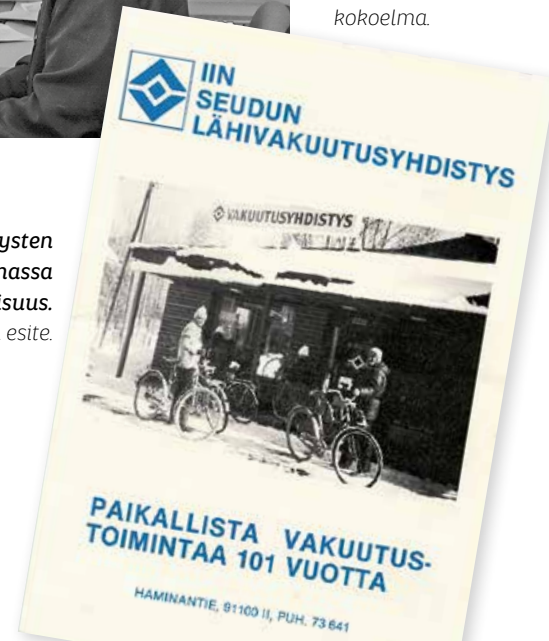


Nivalan vakuutusyhdistyksen hallitus. Kuvassa alarivissä oikealta alkaen vakuutusvirkailija Maija Palola, joka toimi ilmeisesti sihteerinä, toimitusjohtaja Martti Heikkilä, hallituksen puheenjohtaja Martti Marjamaa, Aimo Junntila ja Niilo Laulumaa. Ylärivissä oikealta alkaen Vilho Sarjanoja, Antti Niemelä, Pentti Seppä, Eero Toivola ja Jaakko Tyhtilä. Kuvan ajankohta ei ole tiedossa. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



Tietotekniikka nopeutti ja helpotti töitä. Sitä ennen vakuutusalan yleisiä työvälineitä olivat muun muassa kynä, laskukone, kirjoituskone, puhelin ja mikrofilmit, ja tapaamiset hoidettiin usein kasvatusten. Kuvassa Helena Kangas Vetelin toimistolta. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

Lähivakuutusyhdistysten viestinnässä ja mainonnassa korostui vahvasti paikallisuus. Iin Lähivakuutusyhdistyksen esite.



KALAJOEN SEUDULTA KATSOTTUNA

Eero Auno, Soini Rahkola ja Pekka Stolp aloittivat toimintansa Kalajokisuun Vakuutusyhdistyksessä 1970- tai 1980-luvuilla, ja tehtävien parissa kului vuosikymmeniä. Rahkola kiinnostui vakuutustoiminnasta 1980-luvun alussa ja toimi Himangan Vakuutusyhdistyksessä vuodesta 1981 alkaen. Kun yhdistys muutettiin Himangan Lähivakuutusyhdistykseksi vuosikymmenen lopulla ja fuusioitiin Kalajokisuun yhdistykseen, hän tuli mukaan Kalajoen toimintaan.

Kaikki pitkään Himangalla hallituksen jäseninä olleet lopettivat, nuoremmat siirtyivät Rahkolan tavoin Kalajokisuun yhdistykseen. ”Aikoinaan tulin sitten varapuheenjohtajaksi, sitten puheenjohtajaksi ja yhdeksi kaudeksi siirryin Ouluun LähiTapiola Pohjoiseen hallitukseen.”

Eero Auno valittiin Kalajoella hallitukseen 1970-luvun lopulla 29-vuotiaana ”pojankloppina”, muut olivat varttuneita herrasmiehiä ja reilusti häntä vanhempia. Toimitusjohtajana oli Arvo Pahkala. Myöhemmin vuonna 1983 Auno valittiin puheenjohtajaksi, ja yhteensä hallinnossa vierähti noin 30 vuotta. Ne olivat antoisia vuosia, joihin sisältyi sekä helppoja että vaikeita päätöksiä.

”Yhdistystä yritettiin ajaa kuin käärmettä pyssyyn fuusioitumaan vielä isompiin. Onneksi meidän hallinto käsitti, että meillä on niin vahva asema ja talous tällä alueella, että meitä ei pakolla viedä mihinkään.” Maailma kuitenkin muuttui, ja Aunun mielestä Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusio on ollut kummankin yhtiön ja ”meidän molempien asiakkaiden” parhaaksi.

Pekka Stolp tuli virkailijaksi töihin Kalajoen yhdistykseen hyvin nuorena vuonna 1978. Hän oli tuolloin 18-vuotias, ja muutaman vuoden päästä hänelle oli järjestettävä asevelvollisuusajan sijainen. Toimitusjohtajaksi Stolp valittiin 1980-luvun puolivälissä, ja siinä tehtävässä hän jatkoi Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusioon asti.

Hallinto uudistui myös toimitusjohtajan vaihtumisen aikoihin, ja uusi hallitus oli monen mielestä todella nuori. Naiset tulivat luontevasti mukaan hallintoon, heitä oli noin neljäsosa ja jäseniä valittiin tasapuolisesti alueen joka kulmakunnalta. ”Hallitus teki hyviä päätöksiä ja usein poikkesimme vähän linjasta. Pikkuhiljaa firma kasvoi, ja ennen fuusiota meillä oli kuusi työntekijää.”

Tapana oli valita vuosittain Vuoden Lähivakuutusyhdistys. Kalajoen alueen Lähivakuutusyhdistys sai tämän tunnustuksen vuonna 1988, ja ennen LähiTapiolan aloittamista yhdistys oli Suomen vakavaraisin Lähivakuutusyhdistys.

Auno, Rahkola ja Stolp näkivät vuosien ja vuosikymmenten aikana vakuutustuotevalikoiman laajenemisen selkeästi. Ensin yhdistyksen nimikin korosti palovakuutusta, myöhemmin asiakkaille tarjottiin vakuutuspaketteja, joita oli erikseen esimerkiksi kodeille ja maataloille. Oli myös liikennevakuutuksia, ”ja saattoi olla kolareita, joissa molemmat osapuolet oli meillä vakuutettuja”.

Vahingon sattuessa tapaukset pyrittiin hoitamaan selkeästi, oikeudenmukaisesti, inhimillisesti ja niin, "ettei jää mitään asiakkaalle hampaankoloon" – se oli parasta mainosta. Kielteiset päätökset perusteltiin. LähiTapiola Pohjoiseen siirryttäessä hallitukselle tuotiin tiedoksi yli 100 000 euron vahingot.

Hallituksen rohkeus näkyi sijoituspuolellakin. Koska yhdistyksellä oli varoja hyvin, ne piti saada tuottamaan varovaisuusperiaatetta unohtamatta ja siinä onnistuttiin. Merkittävä osa oli sijoitettu asuntoihin Oulussa ja Kalajoella, ja luotettaville asiakkaille myönnettiin muutamia lainoja.

Vaikka asioita hoidettiin tavoitteellisesti ja määrätietoisesti, hallitusten kokouksissa oli silti tilaa ja aikaa myös yhdessä viihtymiselle ja keskustelun rönsyilylle. Usein ennen tai jälkeen varsinaisten kokousasioiden käsiteltiin yhdessä "kaikeilaisia muita asioita ja päivänpolttavia kysymyksiä" ja mukana oli kevennyksiäkin. "Monilla oli mukavia kevennyksiä valtakunnan asioista sekä paikallisista keskustelun aiheista, joihin heittää ihan uudenlaisia näkökulmia ja avauksia."

Rahkolan mukaan tämä oli tapana myös Himangan Vakuutusyhdistyksessä, ja juuri se piti yhdistysten henkisen ilmapiiirin hyvänä.

VIETÄMME LÄHIVAKUUTUSPÄIVIÄ SEURAAVASTI:

Himangalla to 22.4. klo 10-17
 Kalajoella pe 23.4. klo 10-18
 Alavieskassa ma 26.4. klo 10-14

Täytekakku-kahvitarjoilu
 Tervetuloa.

KAMPANJOINTI TURVALLISUUTESI PUOLESTA JATKUU...
 Arvomme Lähivakuutuspäivillä lipukkeen palauttaneiden kesken 40 kpl Kidde HÄKÄVAROITINTA

ARVONTALIPUKE

Nimi _____
 Osoite _____
 Puh. _____

Jos haluat Lähivakuutuksen edustajan ottavan yhteyttä vakuutusten tarkistamiseksi, liitä rasti tähän.

LÄHI VAKUUTUS
 KALAJOKISUUN LÄHIVAKUUTUSYHDISTYS

SAIRAUSKULU- JA TAPATURMA-VAKUUTUKSET KOKO PERHEELLE.

Liikennevakuutusten markkinaosuudet Kalajoella 31.12.2003 Ajoneuvohallintokeskuksen tilaston mukaan.

LÄHIVAKUUTUS	42,0%
Tapiola	20,8
IF	14,6
Pohjola	8,7
Y-Fennia	7,4
A-Vakuutus	3,6
Turva	1,5
Muut	1,4

Ajoneuvoja rekisterissä 8998 kpl

ILMAINEN SAMMUTINTEN TARKISTUS KOTI- JA MAATILA-ASIAKKAILLE

Mukana myös Pohjolan Sammutin Ismo Asumaa, joka myy edullisesti

Kalajoen Lähivakuutusyhdistyksen tapahtumissa yhdistyivät asiatiedon jakaminen, asiakkaiden kohtaaminen, kahvitarjoilu ja tuotearvonnat. Toisinaan pyrittiin keksimään epätavallisia ja erikoisia tempauksia.

Kuvannut Reija Satokangas.

LASKUJEN KIRJOITAJASTA TOIMITUSJOHTAJAKSI, ALUEJOHTAJAKSI JA PALVELUJOHTAJAKSI – ”MEILLÄ ON OLLUT HIRVEÄN HYVÄ HENKI”

Pekka Stolp kertoo

Pekka Stolp aloitti Kalajoen Vakuutusyhdistyksen virkailijana marraskuussa 1978, mutta jo ennen sitä hän kirjoitti yhdistykselle laskuja. Ne kirjoitettiin vielä kirjoituskoneella, eikä sekään ollut sähköinen laite. Yhdistyksellä oli vain yksi vakituinen työntekijä ja kovasti töitä. Stolp opiskeli päätoimisesti Haapajärvellä maatilateknisessä koulussa, kun vakuutusyhdistyksen toimitusjohtaja Arvo Pahkala soitti ja pyysi häntä yhdistyksen toimistoon oppisopimuskoulutukseen kahdeksi vuodeksi. ”Arvo sanoi, että nyt on kova tarve, tarvitaan toinen työntekijä. Hetken mietin ja lähdin sitten kesken koulun.” Stolp oli täyttänyt 18 vuotta.

Stolp jatkoi vakuutusyhdistyksessä apulaisjohtajana marraskuusta 1980 lähtien, kävi välillä armeijan ja vuonna 1985 valittiin toimitusjohtajaksi Pahkalan jäädessä eläkkeelle. Toimitusjohtajan tehtävässä hän vaikutti siihen asti, kun Lähivakuutus ja Tapiola fuusioituivat LähiTapiolaksi. Fuusion jälkeen Stolp nimitettiin aluejohtajaksi ja myöhemmin palvelujohtajaksi henkilöasiakasliiketoiminnassa. Hän jäi eläkkeelle 1.7.2020 yli 42 vuoden työuran tehneenä.

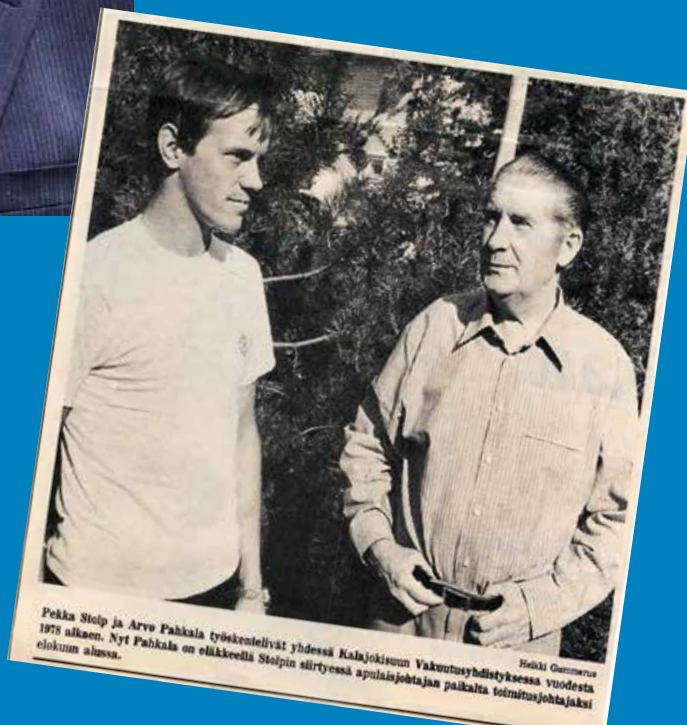
”Vakuutusyhdistyksillä oli aikoinaan hyvä, yhteinen koulutusosasto, joka järjesti koulutuksia, peruskursseja, toimitusjohtajavalmennuksia. Näihin olen osallistunut ja Vakuutustutkinnon suoritin vuonna 1990. Edustin vakuutusyhdistyksiä myös Lähivakuutus-ryhmän jälleenvakuutusryhmässä sekä koulutustyöryhmässä.”

Stolp ei tiedä tarkemmin syitä, miksi häntä nuorena miehenä pyydettiin vakuutusyhdistykseen töihin, mutta arvelee ripeyden ja ahkeruuden vaikuttaneen. ”Henkilövalinnat, joita olen ollut tekemässä, ovat onnistuneet. Meillä on ollut hirveän hyvä henki, ja se näkyi kaikessa tekemisessä. Ja nuori hallitus vaikutti myönteisesti. Ihan tietoisesti valittiin hallitukseen nuorta, aktiivista porukkaa eri ammattiryhmistä.”



Pekka Stolp.
Kuvannut Reija Satokangas.

*Pekka Stolp aloitti vakuutus-
alalla hyvin nuorena. Tässä hän on
Kalajoen vakuutusyhdistyksen
pitkäaikaisen toimitusjohtajan Arvo
Pahkalan kanssa. Hänet on juuri
nimitetty Pahkalan seuraajaksi.*



Pekka Stolp ja Arvo Pahkala työskentelevät yhdessä Kalajokisen Vakuutusyhdistyksessä vuodesta 1978 alkaen. Nyt Pahkala on eläkkeellä Stolpin siirtyessä apulaisjohtajan paikalta toimitusjohtajaksi.

Heikki Oksanen

Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistys järjesti hie-
man räväkämpä kampanjapäiviä, joissa oli usein
ajatuksena madaltaa konttorille tulemisen kyn-
nystä ja tehdä henkilökuntaa tutuksi. ”Meillä pa-
nostettiin huomattavasti näkyvämmiin ja tieteen-
kin suhteessa myös kustannuksiltaan kalliimpiin
kampanjoihin kuin muut suhteessa yrityksen ko-
koon. Kampanjat liitettiin aina asiakkaasta huo-
lehtimiseen turvallisuusteemalla.”

Asiakkaille jaettiin esimerkiksi kaksisataa pyöräi-
lykypärrää suoraan toimistolta, ja tapahtumasta
otettiin ryhmäkuva kiinteistön katolta. Eri vuo-
sina jaettiin muun muassa palovarointimet ja
sammutuspeitteet kaikille asiakkaille. Vuosittai-
set sammutintarkastuspäivät täytekakkukahvi-
tarjoiluineen olivat suosittuja. Tapana oli tarjota
lakkakakkua, jota asiakkaat suorastaan odottivat
keväisin. Sammutuspeitteet jaettiin toimiston
avajaisten yhteydessä syksyllä, jolloin oli myös
lohikeittotarjoilu.

Toimitusjohtajana Stolp oli vastuussa melkein
kaikesta, joten hänen työnsä oli suunnitella,
luoda työntekijöille mahdollisuuksia toteuttaa
itseään ja tehtyjä suunnitelmia sekä saada raken-
nettua yhteishenki. Hallituksen suunnasta täytyi
saada hyvissä ajoin tukea niille linjauksille, joita
olttiin tekemässä – tämä korostui etenkin rävä-
kämpien ideoiden kohdalla.

”Meillä hallitus ja henkilökunta pitivät vielä aika
paljon yhteyttä. Pidimme esimerkiksi pikkujoulu-
ja, joihin kutsuttiin hallitus ja henkilökunta puo-
lisoineen, kävimme jossakin reissussa. Oli myös
verkostoitumista muualle. Meillä oli toimitusjoh-
tajien kesken Pohjois-Suomen liitto, jossa jaettiin
yhteisiä hommia, aika avoimesti katsottiin toinen
toistemme lukuja ja sparrattiin toisiamme.”

Jälleenvakuuttajan kautta sai matemaattista
sparrausta ja riskinhallintapalveluita tarvittaessa.
Myös valvonta sisäisine tarkastuksineen oli hy-
vää, toimitusjohtaja sai selkärankaa tietäessään
asioiden olevan oikein tai tiesi varhaisessa vai-
heessa, missä olisi korjattavaa.

**Koskettavin vahinko oli tulipalo omakotitalossa. Palo oli sammunut itsekseen, mutta palos-
sa menehtyi nuori kihlapari häkään. Omaisuusvahingon selvittäminen ja heidän lähiomais-
tensa kohtaaminen on jäänyt mieleen.**

Mieleen on jäänyt myös paha vesivahinko, joka sattui omakotitalossa joulun aatonaatto-
yönä. Talon vesijohtoverkostosta oli pettänyt yöllä messinkiseen jakotukkiin liitetty tulppa.
Vettä oli yöllä virrannut koko talon lattioille ja vahinko oli huomattu vasta aamulla, kun
rouva oli noussut ylös ja kylmää vettä oli kauttaaltaan lattioilla.

Menin paikalle heti aamulla tiedon saatuani, ja perheen tunnelmia voi vain arvailla.
Heille järjestettiin pikavauhdilla veden poisto lattioilta ja siivousapu niin, että he pystyivät
viettämään joulun kotonaan. Heti joulun jälkeen he muuttivat tilapäisasuntoon ja tarvitta-
vat remontit saatiin käyntiin.

Yksi pieni, mutta huvittava vahinko oli aikana, jolloin ensimmäisiä robotti-imureita tuli
kotikäyttöön ja jolloin ne olivat vielä arvokkaita. Asiakas tuli ja kertoi uuden robotti-imurin
rikkoontuneen sähkölaitteiden osalta, ja korjausarviokin oli aika korkea.

Kysyin siinä jutellessa, että eikö laitteella ole takuuta, jolloin omavastuukaan ei jäisi
asiakkaalle. Asiakas kertoi vähän nolona, että takuu ei vastaa, kun laite oli lähetetty jo
maahantuojaan huoltoon ja sieltä oli ilmoitettu, että laite oli purettaessa tuoksunut voimak-
kaasti koiran pissalle. Rikkoontumisen syy oli, että koira oli ollut päivällä yksin kotona ja
”merkannut” reippaasti touhuavan imurin. Niinpä asialle vähän naurettiin, että kaikkea
voi sattua.

JÄLLEENVAKUUTUKSEN PERIAATTEITA UUDISTETAAN LÄHIVAKUUTUKSESSA

Suomalaisille tarjottiin 1980-luvulla monia uusia vahinkovakuutuksia. Tällaisia olivat esimerkiksi yritys- ja kotivakuutus, kiinteistön täysarvovakuutus. Tämä aika oli Suomessa myönteisen kehityksen ja talouden nousukauden kautta. Kansantalouden kasvoi voimakkaasti, ja pian puhuttiin jo kulutusjuhlistakin.

Vahinkovakuutusyhtiöillä ei ollut toimitilaa myydä henki- ja eläkevakuutuksia, joten Lähivakuutus alkoi myydä vuonna 1986 henkivakuutusyhtiö Verdandin yhtiöryhmän henki- ja eläkevakuutuksia. Verdandi oli perustettu jo vuonna 1905, ja monet muutkin vakuutusyhtiöt myivät sen vakuutuksia.

Lähivakuutuksen taloushallinnossa kiinnitettiin 1980-luvun puolivälin aikoihin huomiota siihen, että osa vakuutusyhtiöistä suosi liian suuria alennuksia. Jonkin verran tällaisia havaintoja oli tehty jo ennen Lähivakuutuksen aikaa, 1980-luvun alkaessa. Asioita yritettiin korjata jälleenvakuutus- ja osakkuussopimuksilla, jotka lisäsivät yksittäisten yhtiöiden vastuuta.

Yhtiö piti tärkeänä, että saman vakuutusryhmän asiakkailta asuinpaikasta riippumatta olisi samantyyppiset maksut ja ehdot. Se seurasi itse tarkasti vakuutusyhtiöiden keskusliiton muiden jäsenyhtiöiden linjaa. Yhdistysten alihinnoitellut jälleenvakuutukset, alimitoitettujen vakuutustariffit ja liian suuret korvausmenot johtivat Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiön vaikeuksiin. Poikkeuksellinen hinnoittelu yhdistyksissä ei ollut mitenkään harvinaista. Joskus sitä tehtiin tietoisesti, koska se koettiin taloudellisesti kannattavaksi, mutta toisinaan kyse oli tietoteknisestä osaamattomuudesta.

Vakuutusyhdistysten edustajat nähtiin parhaaksi kutsua Korpilammelle keväällä 1986 kokoukseen, jonka aiheena olivat jälleenvakuutuksen uudet periaatteet. Yhdistysten haluttiin korottavan huomattavasti omavastuitaan, uudistavan hinnoitteluaan ja ottavan aiempaa suurempaa vastuuta taloudestaan. Erityisesti maatilavakuutusten hinnoittelun katsottiin vaativan toisenlaista otetta yhdistyksiltä.

Vaikka vakuutusyhdistykset eivät yksinomaan kiitelleet uusia periaatteita ja palaute niistä oli monenkirjavaa, ne ryhtyivät kaiken kaikkiaan melko tunnollisesti noudattamaan uusia pelisääntöjä. Tietojen ja tapahtumien seuranta helpottivat käyttöön otetut edistyneet tietojenkäsittelyjärjestelmät.

Maatilojen ja kotitalouksien vakuutusmaksuja nostettiin, ja pian huomattiin kilpailijoiden tekemän samanlaisen ratkaisun. Ryhmän toiminta alkoi kehittyä suotuisasti, ja 1980-luvun loppuvuosista tuli sille hyviä kaikilla tunnusluvuilla mitaten.



KILPAILU VAPAUTUU, ”HOMMA MENE ÖVERIKSI”

Lähivakuutus-ryhmän historian kirjoittanut Annastiina Henttinen on kuvaillut vakuutusalan vähäistä kilpailua aiemmin:

Vakuutusala oli pitkään melko suljettu toimiala, jossa yhtiöt suunnittelivat vakuutustuotteensa sisäisenä yhteistyönään omissa yhteistyöjärjestöissään. Vahinkovakuuttajien välinen hintakilpailukin oli ollut melko maltillista. Kun yhtiöt sopivat vahinkovakuutuksen tariffit ja ehdot yhdessä, kilpailua käytiin oikeastaan vain palvelun saatavuudessa ja laadussa.

Suomen Vakuutusyhtiöiden Keskusliitto oli perustettu vuonna 1942, ja se kokosi alan näkemyksiä yhteen. Kilpailu alkoi vapautua 1980-luvulla muillakin kuin vakuutusosalalla, ja kulluttaja- ja kilpailuviranomaiset laittoivat päätepisteen vakuutusyhtiöitä sitoneelle ehto- ja tariffiyhteistyölle. Se, mikä olisi ennen ollut perinteistä yhteistyötä, täytti nyt kilpailuviraston asettamat kartellin tunnusmerkit. Vuonna 1988 astui voimaan kilpailunrajoituslaki, ja viimeistään sen myötä vakuutusyhtiöissä oli panostettava omaan tuotekehitykseen. Muutos näkyi lisääntyneenä vapautena ja kovempaan kilpailuna yhtiöille ja asiakkaille taas entistä haastavampana tehtävänä vertailla vakuutustuotteita.

LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtaja Veli Rajakankaan mukaan säätelyn vapautuminen johti siihen, että toimialalla ”meni homma överiksi”. Lähes kaikkien suomalaisten vahinkovakuutusyhtiöiden vakuutustekninen kannattavuus oli tappiolla 1990-luvun puolivälissä, jolloin hän tuli päätoimisesti alalle. ”Ydinliiketoiminta oli tappiolla, toki yhtiöt tekivät silloinkin hyvää tulosta, mutta tulos tehtiin oman varallisuuden sijoitustoiminnalla.”

Alalla elettiin 1990-luvulla murrosaikaa, jolloin irtisanottiin jopa isoja kaupunkien ja kuntien kanssa tehtyjä vakuutussovimuksia. Ne eivät olleet vakuutusyhtiölle kannattavia vaan tappiollisia, eivätkä hintaneuvottelut niissä johtaneet haluttuihin lopputuloksiin.

Vakuutusala ei ollut ainoa, jolla pohdittiin vapautuneiden markkinoiden tuomia mahdollisuuksia ja riskejä. Osuuspankitoiminnasta historiateoksen kirjoittanut Antti Kuusterä toteaa:

Kansainvälisesti katsottuna rahoitusmarkkinoiden liberalisointi tapahtui Suomessa melko myöhään. Tällä elettiin 1980-luvulla vielä henkisesti vanhan säätelykulttuurin oloissa eikä kunnolla ymmärretty sitä, että mitä vapaammat markkinat ovat, sitä suuremmiksi voivat riskit kasvaa ja sen suurempia vaatimuksia on tarkastustoiminnalle asetettava. Meitä pidemmälle ehtineissä maissa olikin 1980-luvun jälkipuoliskolla ryhdytty aktiivisesti pohtimaan keinoja tarkastustoiminnan tehostamiseksi. Valitettavasti nämä ajatukset rantautuivat toden teolla Suomeen vasta 1990-luvun puolella eli siinä vaiheessa, kun kaikki riskit olivat jo realisoituneet.

Rajakangas kertoo, että vakuutusyhtiöissä herättiin 1990-luvun lopulla siihen, ettei alennuksia voi antaa määräämättömästi vaan myös ydinliiketoiminnan täytyy olla kannattavaa. ”Vuosituhannen vaihteessa ja 2000-luvun alkuvuosina vahinkovakuutustoimiala on sillä tavalla tervehtynyt, että ydinliiketoiminnan kannattavuus on parantunut koko toimialalla.”

VAKUUTUSYHTIÖT JA PANKIT TAVOITTELEVAT FINANSSTAVARATALOJA

Vakuutusyhtiöiden yhteistyö pankkien kanssa yleistyi 1980-luvulla, sillä yhä enemmän ajateltiin, että asiakkaan etujen mukaista on tarjota monipuolisia finanssipalveluita samalla kertaa. Asiakas voisi hoitaa vakuutuksen ohella rahoituksen ja sijoittamisen asioitaan helposti ja kätevästi, jos niitä olisi saatavilla.

Henkilöasiamiesten tilalle alkoi tulla yhä enemmän yritysasiemiehiä: tilitoimistoja, pankkeja, kiinteistövälitysyrityksiä ja liikeyrityksiä. Kotiovilla ei enää otettu kovin lämpimästi vastaan ovikelloa soittavia kaupustelijoita, sillä aika oli muuttunut yksityisyyttä korostavaksi.

Uudet vakuutustuotteet olivat yhä monimutkaisempia ja niitä tuli nopealla tahdilla lisää, mikä vaati vakuutusasiemihiltä lisää taitoja ja asioiden hallintaa. Henkilöasiamiesten tilalle alkoi tulla yhä enemmän yritysasiemiehiä: tilitoimistoja, pankkeja, kiinteistövälitysyrityksiä ja liikeyrityksiä. Kotiovilla ei enää otettu kovin lämpimästi vastaan ovikelloa soittavia kaupustelijoita, sillä aika oli muuttunut yksityisyyttä korostavaksi.

Liikepankit ja isot vakuutusyhtiöt ylläpitivät ajatusta ”finanssitavarataloista” ja halusivat monipuolistaa perinteistä toimintaansa. Lähivakuutus teki sopimukset sekä osuuspankkien että säästöpankkien kanssa 1980-luvun lopulla, mutta finanssitavarataloja ei sentään muodostettu. Lähivakuutuksen ja osuuspankkiryhmän organisaatioissa ja toimintamalleissa oli samankaltaisuutta, mutta silti yhteistyön suurimmat toiveet jäivät toteutumatta. Säästöpankkiyhteistyötä hankaloitti sopimus osuuspankkiryhmän kanssa.

TAPIOLASTA MERKITTÄVÄ JA MENESTYVÄ

Tapiola-yhtiöt oli 1980-luvulla alkuvuosinaan Suomen merkittävin kaupan, hotelli- ja ravintolatoiminnan sekä elintarviketeollisuuden vakuuttaja sekä huomattava graafisen teollisuuden ja julkisen viestinnän vakuuttaja. Monissa vakuutuslajeissa se menestyi kilpailijoitaan paremmin, kasvua oli useina vuosina, vakavaraisuus ja kokonaiskannattavuus näyttivät hyviltä.

Tämä aika oli uudella tavalla globalisoitumisen vaihetta suomalaisessa elinkeinoelämässä. Jo Aura ja Pohja olivat läheneet mukaan kansainväliseen toimintaan ja siihen liittyen pitkiin jälleenvakuutus sopimuksiin, mikä veti 1980-luvun puolivälissä Tapiolan talouden laskuun ja vahvan aseman selvästi aiempaa heikommaksi. Muutos hyvien vuosien jälkeen oli huomattava ja siitä puhuttiin jopa romahduksena. Ongelmiin tartuttiin ripeästi tekemällä muutoksia. Tapiolassa ja LähiTapiolassa pitkään vaikuttaneen Marjatta Leiviskän mukaan heikompi vaihe jäi lyhyeksi notkahdukseksi, sillä tilanne saatiin korjaantumaan nopeasti.

Vuosikymmenen lopulla Tapiola-yhtiöt teki jo hyviä tuloksia myynnin ja talouden luvuilla mitaten. Vuonna 1989 yhtiön Revontulet-lehden Minun Tapiolani -sarjassa Pohjois-Suomen aluejohtaja Antti Iinatti esitti näkemyksiään. Hän totesi, että ilman kuntien ja valtion työllistämisvelvoitetta pohjoisen työttömyys olisi ollut yli 20 prosenttia. Hänen mielestään todellisuus oli joissakin asioissa toinen kuin pääkonttorilta katsoen.

Iinatti peräänkuulutti myös yhä avoimempaa keskusteluilmapiiriä ja sitä, että kehittämistä ja suunnittelua tehtäisiin muuallakin ”kuin kabineteissa”. Hän toivoi jokaiselle tapiolalaiselle mahdollisuuksia vaikuttaa, ottaa kantaa ja tehdä esityksiä, koska juuri tällainen olisi nykyaikaista henkilöstöpolitiikkaa.

Iinatti arvioi tätä kirjaa varten tehdyssä haastattelussa syksyllä 2022, että Pohjois-Suomen alueella Tapiolassa sai kuitenkin hyvin vaikuttamisen mahdollisuuksia ja itsenäisyyttä, koska tämä alue oli vahva ja siellä ”homma pelasi”. Yhtiö oli myös työnantaja, jolta välittyi työntekijöiden arvostus.

LAMA EI KAADA VAHVOJA YHTIÖITÄ

Syvä talouslaman vaikutti Suomen kehitykseen 1990-luvun alussa voimakkaasti. Kansantulo, vienti, kulutus ja investoinnit laskivat rajusti, suurtyöttömyys, velkaantuminen, konkurssit ja vakava pankkikriisi nousivat otsikoihin. Lama oli kansainvälinen, mutta Suomen tilanteessa olivat mukana myös maan talouden ylikuumeneminen edellisen vuosikymmenen lopun nousukaudella ja aiemmin merkittävän idänkaupan romahdus Neuvostoliiton hajottua. Pahimmillaan suomalaisesta työvoimasta noin 17 prosenttia oli työttömänä vuonna 1994.

Laman jättämät jäljet tulivat esiin osaksi vasta sen jälkeisinä vuosina, ja tässäkin vaiheessa tunnelmat vakuutusosalalla olivat toisinaan apeat. Henkivakuutusyhtiö Apollo lopetti toimintansa. Kansa-yhtiöt teki konkurssin. Kansantalouden yleiset vaikeudet koskettivat vakuutusyhtiöitä monin tavoin, vakuutusmarkkinoilla oli hiljaisempaa lama-aikana, osa asiakkaista säästi vakuutusmaksuista ja maksuvaikeudet lisääntyivät.

Lähivakuutus selvisi 1990-luvun alun lamavuosista hyvin ja markkinaosuuttaan kasvattaen. Yhtiö sai kiitosta muilta vakuutusyhtiöiltä ja yhteistyökumppaneilta, ja erinomainen tulos sai myönteistä julkisuutta osakseen. Vaikeiden lamavuosien läpi pärjäämistä edesauttoi hyvä lähtötilanne, johon oli päästy Korpilammen kokouksen jälkeen 1980-luvun lopulla. Selviytymistä ja menestymistä kuvasti se, että yhtiölle nousi oma näyttävä talo Espoon Leppävaaraan vuonna 1991, kun siihen asti oli toimittu vuokratiloissa Helsingissä.

Tapiolan vaiheista kirjoittaneen Uolevi Itkosen mukaan yhtiö selvisi lopulta hyvin 1980-luvun ongelmistaan ja Suomen kansantalouden romahduksesta 1990-luvun alussa. Kustannusten hyvä hallinta ja matalat liikekulut mainittiin yhtiön lehdessä Tapsassa selviytymiskeinoina laman yli, ja myös Tapiolan sijoitustoiminnan tuotot olivat riittäviä. Yhtiön vuoden 1992 tulos osoitti kehityksen jatkuvan kaikesta huolimatta vakaana, ja Itkosen kuvaamana Tapiolan taloudellinen tila 2000-luvun alussa oli ”erinomaisen vahva” ja se oli ”alan vahvin toimija”.

Antti Iinatti toteaa, että lama oli finanssimaailmassa tavaton murros, mutta vakuutusosalalla se ei ollut niin suuri, sillä risikit oli voitu siirtää pankeille. Hänen mukaansa Kansa-yhtiön kaatuminen oli seurausta kansainvälisen jälleenvakuutuksen aiheuttamista ongelmista 1980-luvulla. Ne söivät yhtiön tulokset. Muut vakuutusyhtiöt pärjäsivät paremmin. Leevi Ainasoja kertoo, että Tapiola ”teki tulosta laman aikanakin”.

Vakuutusalan ilmiöihin 1990-luvulla kuului myös keskittyminen ja huomattava osa alan kokonaisuudesta muodostui keskeisimpien vakuutusyhtiöryhmien markkinaosuuksista. Vuonna 1994 Vakuutussanomissa julkaistiin kuvio vakuutusyhtiöryhmien markkinaosuuksista vuonna 1993. Sen mukaan suurimpia olivat Pohjola-yhtiöt (30,8 %), Sampo-ryhmä (22,8 %), Tapiola-ryhmä (12,7 %), muut, joka tarkoitti lähes kokonaan Lähivakuutus-ryhmää (8,5 %), ja Fennia-ryhmä (2,6 %).

TAPIOLAN KENTTÄÄ KEHITTÄMÄSSÄ – POHJOISEN VAHVUUS NÄKY

Lauri Rämö työskenteli Tapiolassa vuosina 1990–1995 kentän kehittämis- ja hallintopäällikkönä, mikä antoi hyvin laajan näkökulman yhtiön asioihin koko maassa. Työ jakautui selkeästi kolmen koti-, yrittäjä- ja maatala-asiakkaita palvelevan kanavan palveluiden ja toiminnan kehittämiseen. Nämä kolme kanavaa olivat Tapiolan toimistot, yhteyspäälliköiden johtamat asiamiehet ja sivutoimiset palvelupisteet. Palveluita ja toimintaa kehitettiin yhdessä Espoon tuotanto-osastojen ja kunkin alueorganisaation kanssa.

Rämö kertoo, että toimistot, asiamiehet ja sivutoimiset palvelupisteet olivat aika erilaisia toiminnassaan. Asiamiehet olivat usein aktiivisia, toimistot sen sijaan odottivat asiakkaita ja heidän asioitaan. Kentän kehittämistyö painottui toimistojen osalta vakuutuskäsittelyn, korvauskäsittelyn ja myyntiasiakaspalvelun puitteiden, raamien ja toimintatapojen kehittämiseen. Asiamiesten kohdalla yhtiössä pohdittiin sitä, että heitä johdettiin kuin työntekijöitä, mutta käytännössä he olivat kuin yrittäjiä. Ratkaisuksi kehitettiin paikallispalvelukonsepti eli yrittäjämäinen franchising-malli, joka laajentui yli 80 toimipisteen verkostoksi.

”Kentän kehittämisessä luotiin erilaisia malleja, esimerkiksi palkkiomalleja tai toimintamalleja. Osa kentällä otti ne sellaisenaan käyttöönsä, osa halusi jotenkin muokata niitä mielensä mukaisiksi ensin. Itse olin usein linkkinä Espoon ja alueorganisaatioiden välillä”, Rämö kuvailee.

Lauri Rämöllä on jäänyt mieleen Tapiolan vuosilta myös käynti Oulaisissa, hauska tavalla. ”Menimme Marjatta Leiviskän kanssa tapamaan palvelupisteyrittäjä, tilitoimiston hoitaja Sanna Hakolaa hänen liikkeeseensä matkalla Ylivieskasta Ouluun. Tuloaikamme ja osallistujat oli ilmoitettu jo ennalta. Marjatta meni ovesta edellä, minä hänen perässään ja jäimme toimiston ovelle. Sanna häytytteli minua pois ovelta. 'Menepä sinä nyt syrjään ja teepä tilaa, kun sieltä tulee se jumalainen mies Espoosta'. En tainnut vastata hänelle markkinointua 'jumalaista miestä.’”

Hänen mukaansa Sisä-Suomi ja Pohjois-Suomi olivat yhtiön vahvoja alueita. Pohjois-Suomen vahvuus johtui keskeisillä paikoilla toimineiden henkilöiden määrätietoisuudesta ja sitoutuneisuudesta, ”linatin Antti, Leiviskän Marjatta, Ainasojan Leevi ja Springaren Kaisu olivat sellaisia – Hesän kotkotukset eivät heitä häirinneet.”

Lama-aika näkyi niin, että Tapiolan painopiste keskittyi yhä voimakkaammin Espooseen eikä ulkoisia rekrytointeja noina vuosina juuri tehty määräaikaaisia sijaisia lukuun ottamatta. Rämö sanoo, että alueorganisaatioista tuli lähinnä myyntiorganisaatioita ja kentän kehittäminen muuttui hallinnolliseksi tehtäväksi. Omasta toiveestaan hän siirtyi markkinointitehtäviin. ”Myönteinen ja merkittävä asia kuitenkin oli, että yhtään henkilöä ei sanottu irti tuotannollisista tai taloudellisista syistä.”



Oulun Vakuutustalon parvekkeella on myös istuttu iltaa ja viihdytty yhdessä. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

PULLAT, PÖYTÄHOPEAT JA HEVOSOSUUEDET - VAKUUTUSMYYNNIN MONET TEMPUT

Auran ja Pohjan fuusioituttua Erkki Rauma valittiin Tapiolan Oulun alueen myyntipäälliköksi. Alueella oli kaksi myyntipäällikköä, joista toinen vastasi sen pohjoisosasta ja toinen eteläosasta. Sittemmin hänestä tuli piirijohtaja, ja 1990-luvun puolivälistä vuoteen 1998 asti hänen vastuullaan olivat autoliikkeiden vakuutukset Kuusamon, Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan alueella. Vuonna 1998 Rauma jäi eläkkeelle.

Rauma kertoo työstään autoliikkeiden parissa:

Se oli mielenkiintoista työtä, kun oli selkeä kohde. Autojen vakuuttajana Tapiola oli erittäin vahva, joskus se oli markkinaosuuksien kärjessä autovakuutuksissa. Automyyjien suosioon pääsemiseksi piti tehdä monenlaisia temppejuja. Hyvin usein ostin leipomosta pullia tai viineireitä mukaan heidän aamukahvipöytänsä. Ne olivat edullisia, mutta niillä saattoi olla huomattava vaikutus asioiden kulkuun. Jokaisessa autoliikkeessä oli oma luottomyyjänsä, jolta kuulin, mitä porukka ajatteli. Mutta tietysti muillakin vakuutusyhtiöillä oli omansa.

Työhön kuului se, että pyrittiin automyyjien suosioon. Suosion saavuttamiseksi Rauma antoi esimerkiksi palkinnoksi pöytähopeita eli laadukkaita haarukoita, veitsiä, lusikoita ja pikkulusikoita, kun autoliike teki määrätyn määrän Tapiolan vakuutuksia. "Niitä oli mukava viedä rouvalle kotiin." Saunailtojakin järjestettiin ja ne olivat ensin suosittuja, mutta vähitellen niiden suosio hiipui. "Aika muuttui, monia kiinnosti enemmän esimerkiksi urheilu ja alkoholin käyttö väheni", Rauma sanoo. Joulunalusaikana saattoi olla vakuutusyhtiön tarjoamia pikkujouluja, joissa tarjottiin syötävät "viimeisen päälle".

Oulussa toimivat kaikki vakuutusyhtiöt, joten kilpailu oli kovaa ja asiakassuhteiden eteen oli tehtävä joskus kovasti töitä. Joillakin pienemmällä paikkakunnilla oli Rauman mukaan helpompaa, koska kilpailua oli vähemmän.

Erkki Rauman mieleen on jäänyt se, miten hän meni Tapiolan vakuutusasioissa Yliveskaan Antti-Roikon autoliikkeeseen pullat mukanaan. Vakuutusyhtiö Fennian edustaja sattui tulemaan paikalle yhtä aikaa. "Antti-Roikon vanha isäntä oli innokas hevostmies, ostanut juuri varsan ja myi siitä osuuksia. Sanoin Fennian miehelle, että ostetaanpa hevososuudet, mutta hän meni aivan hiljaiseksi. Ostin sitten neljä hevososuutta, jotka maksoivat 400 markkaa. Otin ne tyttäreni nimiin, sillä hän tykkäsi hevosista ja harrasti ratsastusta. Ajattelin, että ei tainnut Fennian miehellä olla rahaa."



TAPIOLA KASVAA YHTIÖRYHMÄKSI

Jouni Jyrinki muistaa Tapiolan televisiomainoksen, jolla keskinäinen vakuutusyhtiö sivalsi osakeyhtiöiden toimintaa. Siinä salkkumiehet tulevat aulaan, jossa on seinillä paljon kasvokuvia ihmisistä. He katsovat niiden suurta määrää ja toteavat sitten: ”Tätä ei voi nurkata.” Asiakasomistajien suuri määrä tekee keskinäisestä yhtiöstä vahvan.

Uuden vuosituhanen alkaessa Tapiolan maksutulosta 4,6 prosenttia tuli maatilasektorilta, 54,8 prosenttia pienten ja keski suurten yritysten osuudesta ja 22,8 prosenttia suuryritysten osuudesta. Kotitalouksien osuus oli 17,8 prosenttia. Voi todeta, että Tapiola oli tuolloin kuin Suomen talouselämä pienoiskoossa.

Jouni Jyrinki Kalajoelta oli osallistunut Tapiolan toimintaan 1980-luvun lopulta lähtien. Hän aloitti yhtiön maa- ja metsätalouden neuvottelukunnassa MTK:n edustajana, ja sitä seurasivat tehtävät muissa valiokunnissa ja Keski-Pohjanmaan alueen puheenjohtajana, sittemmin myös LähiTapiola Pohjoisen hallinnossa. Jyringin mukaan:

Tapiola oli hyvin kehittyvä, aikaansa seuraava ja koska pääjohtaja Asmo Kalpala oli EU-tasollakin vakuutus-alalla aktiivinen, hän pystyi tuomaan myös Tapiolaan näkemyksiä, joita muilta puuttui.

Jyrinki kuvailee Tapiolaa keskitetysti johdetuksi, dynaamiseksi ja sanoo sen ”kahmineen markkinaosuuksia” – ja onnistunut sijoitustoiminta näkyi hyvinä asiakashyvityksinä. Sijoitustoiminta, markkinointi ja myynti olivat kaikki keskitettyjä. ”Eri paikkakunnilla oli samat käytännöt, mikä taas Lähi-vakuutuksen puolella ei toteutunut.”

Agrologina ja maatilavakuuttamisesta kiinnostuneena Jyrinki kiinnitti huomiota myös siihen, että Tapiola kehitti aktiivisesti viljelijöiden tapaturma-, eläketurva- ja henkivakuutuksia.

Ala on hyvin tapaturma-altis, ja sen yrittäjien Mela-eläkelaitos on perustettu vasta myöhään 1970-luvulla. Tapiola kehitti yhdessä MTK:n kanssa tapaturmavakuutuksen viljelijöille, se veti hyvin ja muut vakuutuslaitokset kopioivat sitä.

Tapiolasta ryhdyttiin 2000-luvun alussa käyttämään nimeä Tapiola-ryhmä, mikä oletettavasti oli keino korostaa sen kasvua, vahvistumista ja monipuolistumista. Toisinaan käytiin keskustelua siitä, olisiko osakeyhtiö ollut toimivampi yhtiömuoto kuin keskinäisyys, mutta keskinäinen yhtiömuoto piti pintansa ja sen arvostus nousi ajan mittaan.

Vuosituhanen vaihteessa kaikki haasteet ja kiperät kysymykset eivät liittyneet koettuun lamaan. Vakuutusyhdistyksissä pohdittiin maaseudun rakennemuutosta, sillä maatilojen lukumäärä oli kääntynyt voimakkaaseen laskuun. Vakuutuskanta painottui nyt entistä enemmän auto- ja kotivakuutuksiin. New Yorkin terrori-isku syyskuussa 2001 aiheutti levottomuutta maailmalla ja Suomessa, mikä heijastui vakuutusalan kannalta keskeisiin osakekursseihin huomattavina arvonmuutoksina.

Finanssialalla syntyi 2000-luvun alussa uusia ryhmittymiä, joista voidaan mainita Sammon ja Leonian, entisen Posti-pankin, yhdistyminen Sampo-Leoniaksi vuonna 2001. Yhdistymisen jälkeen pankki otti käyttöönsä Sampo Pankki -nimen. Osuuspankki-ryhmä osti Pohjolan vakuutuskannan, ja OP-Pohjola muodostettiin. Muutokset vaikuttivat yhteistyökumppanuuksiin, näihin muutoksiin katkesi pitkiä perinteitä, mutta samalla ne olivat uusia, rakentavia alkuja.

Tapiolan yhtiöryhmärakenne

YHTIÖRYHMÄJOHTO

HALLITUKSEN
PUHEENJOHTAJA, PÄÄJOHTAJA

YHTIÖRYHMÄN PALVELUT
YKSITYISTALOUKSILLE

YHTIÖRYHMÄN PALVELUT
YRITYKSILLE, SUURASIAKKAILLE
JA YHTEISÖILLE

YHTIÖRYHMÄN PALVELUT
VAKUUTUSSÄÄSTÄJILLE
JA SIOITTAJILLE

YHTIÖRYHMÄPALVELUT

Myynti, markkinointi ja alueelliset palvelut

Sijoituspalvelut

Talous- ja tietohallintopalvelut

Suurasiakaspalvelut, ulkomaantoiminnot ja meklarit

Yhteiskuntasuhteet

Henkilöstöpalvelut

Lakiasianpalvelut

Sisäisen tarkastuksen palvelut

YHTIÖT

VAHINKO-TAPIOLA

ELÄKE-TAPIOLA

HENKI-TAPIOLA JA
YRITYSTEN HENKI-TAPIOLA

TIETO-TAPIOLA OY

TAPIOLA
OMAISUUDENHOITO OY

TAPIOLA
RAHASTOYHTIÖ OY

PAIKALLISET VAKUUTUSYHDISTYKSET YHDISTYVÄT

Lähivakuutuksella oli Oulussa toimisto Asemakadun ja Kirkkokadun kulmauksessa. Kuvannut Timo Heikkala vuonna 2012. Studio Timo Heikkala Oy.



Valtakunnallisia lukuja tarkastellen vakuutusyhdistysten määrä kääntyi voimakkaaseen laskuun 1980-luvun puolivälin jälkeen. Vuonna 1981 Suomessa oli 220 Lähivakuutusyhdistystä, vuonna 1985 niitä oli 198, mutta seuraavan vuosikymmenen alkaessa enää 140 ja vuonna 2003 määrä oli pudonnut 97 yhdistykseen. Suunta oli yhä laskeva, ja vuonna 2011 vakuutusyhdistyksiä oli jäljellä 57.

Fuusioihin ryhdyttiin yleensä heikon kannattavuuden ja hallinnon hiipuvan aktiivisuuden pakottamina, ja joskus pit-

käaikaisen toimitusjohtajan jäätyä eläkkeelle seuraajaa ei löytynyt. Yhteistyöllä pyrittiin uudenlaiseen nousuun. Monissa yhdistyksissä olisi mielellään pidetty kiinni perinteisestä paikallisuudesta, mutta vaihtoehtoja ei enää ollut. Paikallisuuden ajatusta oli laajennettava – se alkoi tarkoittaa pitäjän tai kunnan sijasta talousaluetta, seutua tai maakuntaa. Myös kuntauudistukset saattoivat sulauttaa vakuutusyhdistyksiä.

Alueella, josta sittemmin tuli LähiTapiola Pohjoisen toimialue, tapahtui myös lukuisia vakuutusyhdistysten fuusioita 1900-luvun lopulla ja 2000-luvun alussa. Oulun Seudun Lähivakuutusyhdistys, Jokilaaksojen Lähivakuutusyhdistys, Siikajokilaakson Lähivakuutusyhdistys, Lähivakuutusyhdistys Jokiseutu, Raahentienoon Lähivakuutusyhdistys, Kiiminkien Lähivakuutusyhdistys ja Pudasjärven Lähivakuutusyhdistys fuusioituivat, ja näin syntyneen yhtiön nimeksi annettiin Lähivakuutusyhdistys Pohjois-Pohjanmaa.

Lähivakuutusyhdistysten merkityksestä monilla paikkakunnilla kertoo sekin, että yhdistysten fuusioista kirjoitettiin melko paljon sekä valtakunnallisissa että paikallisissa lehdissä 2000-luvun alussa. ”Lähivakuutusyhdistykset sulautuvat Oulun seudulla”, kertoi Tervareitti 14. helmikuuta 2003. Viisi päivää myöhemmin Rantalakeus otsikoi juttunsa ”Lähivakuutusyhdistykset yhdistyvät Ouluseudulla” ja saman vuoden toukokuussa Maaseudun Tulevaisuus julkaisi jutun ”Lähivakuutusyhdistyksissä tulossa runsaasti fuusioita”. Fuusiot jatkuivat vielä myöhemmin, ja vuonna 2011 Tervareitti jatkoi aiheesta ”Lähivakuutusryhmässä menossa fuusioiden aika-kausi”.

Lähivakuutusyhdistys Pohjois-Pohjanmaa 1.1.2010



LÄHIVAKUUTUSYHDISTYKSET FUUSIOITUVAT, – ”OSA OLI VALMIINA HETI, OSA SUHTAUTUI NEGATIIVISESTI”

Pitkään vakuutusosalalla työskennellyt Ilkka Herva näki Lähivakuutusyhdistysten fuusiot läheltä ja oli vaikuttamassa niihin myös Pohjois-Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan alueella. Hän oli aloittanut vuonna 1988 Pohjolan vakuutusasiainjohtajana, edennyt sitten vahinkotarkastajaksi, riskienhallinnan, paloinsinööriin, vakuutusmyynnin, huolenpidon, vakuutus- ja talouden ja juridiikan töihin. Vuonna 2004 Herva siirtyi Lähivakuutus-ryhmään töihin ja toimi Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiön palveluksessa. Hän kertoo:

Vuonna 2008 Erkki Moisander haki fuusioagenttia, joka sai aikaan Lähivakuutusyhdistysten fuusioita. Tehtävää aiemmin hoitanut henkilö oli jäänyt eläkkeelle, ja fuusioita pidettiin ryhmässä välttämättöminä. Niistä puhuttiin rakennekehityksenä. Silloin oli noin sata Lähivakuutusyhdistystä koko Suomessa. Tulen valituksi tähän tehtävään ja toimin kehityspäällikkönä vajaat viisi vuotta.

Kun Lähivakuutusyhdistyksissä ei ollut fuusiohaluja, se tuotiin kehittämispäällikkö Ilkka Hervan tietoon varsin monenlaisilla tavoilla. Vuonna 2010 hän oli menossa erään Lähivakuutusyhdistyksen hallituksen kokoukseen sovitusti tarkoituksenaan pitää alustus rakennekehityksistä. Hallituksen puheenjohtaja sanoi: ”Nyt on kolmas kaveri tällä aiheella, sen jälkeen me sitten jatketaan kokousta.” Rakennekehityksistä tuotiin yhdistyksille tarmokkaasti, monenkin henkilön toimesta, mutta osa niistä halusi pitää tutuista kuvioista kiinni. Toisessa paikassa Herva sai odottaa omaa vuoroaan puoli tuntia ulkona pakkasessa tullessaan puhumaan fuusioasioista.

Herva kulki ”Ekin soturina pitkin Suomea”, mikä oli aika raskasta. Hänen kumppaneinaan olivat Lähivakuutusyhdistykset ja niiden johto. Tehtävän päättyessä yhdistyksiä oli enää 51. ”Asiat piti valmistella huolellisesti, ja oli oltava äärettömän paljon verkkoja vesillä.” Yhdistyksissä asenteet, ajatukset ja Hervan saama vastaanotto vaihtelivat.

Osa oli valmiina heti, ja heillä oli käsi pystyssä, että mitä nyt ryhdytään tekemään. Osa suhtautui negatiivisesti. Silloin täytyi esittää faktoja, ja välillä vähän myös vedota tunteisiin. Suhtautumiseen vaikutti se, minkä ikäisiä henkilöt olivat ja missä työuran vaiheessa he olivat – siis miten heidän oma asemansa koettiin mahdollisessa fuusiossa. Yhdistyksen taloudellinen tilannekin vaikutti, joillakin oli surkea talous ja vaihtoehtoja nolla. Mutta jos oli vahva talous, fuusio saattoi näyttää aivan tarpeettomalta ja yhdistyksen väki oli hyvin itseenäistä.

Herva kuvailee sitä, että vakuutusyhdistysten fuusioituessa monen totuttu työaika muuttui. Kuviot suurenivat, tuli uudenlaista työkalutuuuria, uusia työkavereita, uusia asiakkaita uusilta alueilta ja todennäköisesti uusia opeteltavia asioita.

LÄHIVAKUUTUKSEN MARKKINAOSUUS KASVAA VOIMAKKAASTI

Lähivakuutus-ryhmän markkinaosuus kasvoi suomalaisista vakuutusyhtiöistä eniten sen perustamisvuodesta 1983 lähtien parinkymmenen vuoden ajan. Vuoden 1987 markkinaosuus oli runsaat neljä prosenttia ja vuoden 2004 runsaat kahdeksan. Kasvu hidastui 2000-luvun alussa.

Lähivakuutuksen periaatteisiin kuului jälleenvakuutuksen ottaminen mahdollisimman usein omasta ryhmästä. Vuonna 2004 noin viidennes jälleenvakuutusmaksusta meni muualle. Lähivakuutuksen aloittamisen kanssa samoihin aikoihin säädetty laki mahdollisti sen, että Lähivakuutusyhdistys saat-

toi ottaa toisen yhdistyksen jälleenvakuutusta ja jälleenvakuuttajan edelleenvakuutusta. Tämä korosti yhteisvastuuta.

Lähivakuutus-ryhmän tavoitteena oli uuden vuosituhannen alkaessa säilyttää asemansa vanhoilla, vahvoilla alueilla ja saada hallitusti lisää jalansijaa kaupungeissa. Pyrkimyksenä oli pitää ykkössija maatilojen vakuuttajana, mutta samalla lisätä kotivakuutuksia. Yritysten vakuutuksissa Lähivakuutus halusi profiloitua ensisijaisesti maatalouden sivuelinkeinoihin ja palvelualan yrityksiä asiantuntevaksi vakuuttajaksi.



Lähivakuutus osallistui Suomi juoksee -viestitapahtumaan vuonna 1988. Joukkueessa oli juoksijoita kautta Suomen, osa Lähivakuutusyhdistyksistä ja osa Lähivakuutus Keskinäisestä Yhtiöstä Espoosta. Tämä lienee ollut ainut kerta, kun Lähivakuutuksesta oli mukana joukkue, joka juoksi koko viestin Utsjoelta Helsinkiin. Joinakin vuosina osallistuttiin yksittäisiin viestin osuuksiin, ja silloin reitin varrella asuneet juoksivat itselleen sopivia matkoja. Kuvassa muun muassa alarivissä oikealla ensimmäisenä toimitusjohtaja Vuokko Kauppila Lohtajalta, alarivissä neljäs oikealta toimitusjohtaja Martti Heikkilä Nivalasta, ylärivissä kolmas vasemmalta toimitusjohtaja Pekka Stolp Kalajoelta. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

LÄHIPALVELU-MALLI LÄHIVAKUUTUKSEN UUTUUTENA



Ravinäkyvyyttä haettiin aikaisemmin yleisesti. Raveissa oli paljon yleisöä maakunnissakin, koska toton etäpelit eivät olleet käytössä. Lähivakuutuksella oli usein raveissa nimikkolähtö, jossa oli oma edustaja loimittamassa ja kukittamassa lähdön voittajan. Samalla oltiin markkinointimielessä pitämässä ständiä ravikatsomossa ja tapaamassa asiakkaita. Kuvan ohjastaja, hevonen ja ravitapahtuma eivät ole tiedossa.

LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

Lähivakuutus-ryhmä loi vuosille 2006–2008 uuden strategian, jonka tarkoitus oli uudistaa toimintamalleja. Lähivakuutus-ryhmän Keskusliitto ja Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö muodostivat Lähi-keskuksen, jonka tehtäviä olivat lähivakuutusyhdistysten tukeminen, kehittäminen ja niiden toiminnan ohjaaminen. Yhtiön tehtävänä oli lisäksi kantaa lähivakuutusyhdistysten jälleenvakuutusriskit, tarjota Lähivakuutus-palveluja pääkaupunkiseudun asukkaille ja harjoittaa toimintaa, joka täydensi yhdistysten vakuutusliikettä.

Vuoden 2006 alkuun suunnitellut muutokset korostivat keskusliiton vahvaa asemaa, painottivat aiempaa jämäkämpää ryhmäohjausta, mutta toisaalta alleviivasivat alueyhdistysten merkittävämpää roolia. Keskusliiton yhtiömuoto muutettiin vuonna 2008 osuuskunnaksi, jonka nimeksi tuli Lähivakuutus osk. Muutosten myötä Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö oli selkeästi tuotantoyhtiö, jonka vastuulla oli lakisääteisten vakuutusten ja vapaaehtoisten henkilövakuutusten vakuutus- ja korvaustuotanto sekä ryhmän jälleenvakuutuksen järjestäminen.

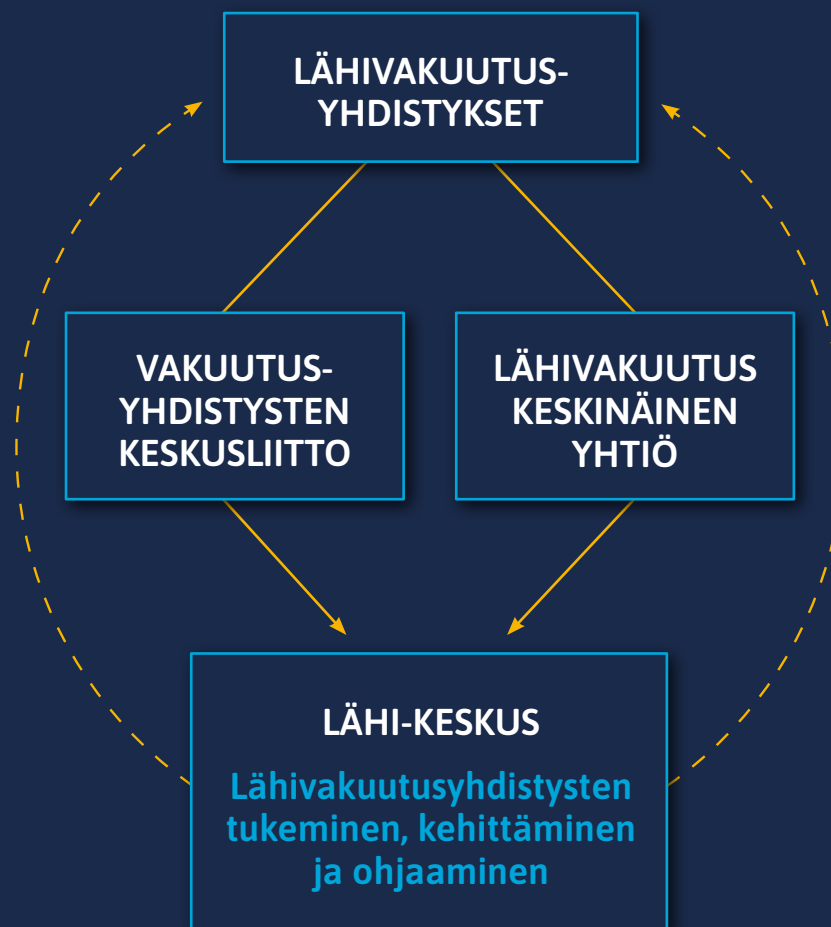
Strategiaohjelman 2006–2008 painopisteiksi linjattiin asiakkaiden kokonaisvaltaisesta vakuutustarpeesta huolehtiminen, markkina-aseman vahvistus, Lähi-ryhmän uudistetun rakenteen ja johtamismallin käyttöönotto, osaamisen ja asiantuntemuksen korostaminen Lähipalvelu-mallin toteutuksessa sekä kustannustehokkuuden ja toimintaprosessien jatkuva kehittäminen.

Pyrkimyksenä oli, että asiakkaat keskittäisivät kaikki vakuutuksensa Lähivakuutukseen. Lähipalvelu-mallissa omasta vakuutusyhdistyksestä sai asiantuntevan ja henkilökohtaisen palvelun. Se määriteltiin ryhmän toimintatavaksi, ja palvelun sai kaikista yhdistyksistä samantasoisena. Toimipaikkaverkoston tuli olla niin kattava, että se oli merkittävä kilpailu- ja erottautumistekijä vakuutusmarkkinoilla.

Lähivakuutus oli markkinoiden kärjessä maatalousvakuutuksissa, yritysasiakkaissa tavoitteiksi asetettiin palvelu- ja kaupan alan yritykset sekä maaseutuyritykset. Kasvukeskuksissa ryhmän asema ei ollut erityisen vahva, ja sitä päätettiin vankeistaa yhteistyökumppanien kanssa.

Vuonna 2007 Lähivakuutuksen uudeksi toimitusjohtajaksi valittiin Erkki Moisander, ja hänen johdolla valmisteltiin uusi strategia, jossa oli aiempaa enemmän henkilökohtaisuuden ja paikallisuuden painotuksia. Yritysvakuutuksissa keskityttiin alle 20 hengen yrityksiin, ja maatilavakuutuksissa pyrittiin jälleen markkinajohtajan paikalle, jonka Tapiola oli saavuttanut. Lähivakuutusyhdistyksiä haluttiin yhdistää, ja tavoitteena oli luku 30. Lähi-keskuksesta oli tiedossa entistä enemmän asiantuntevia tukipalveluita yhdistyksille.

Lähivakuutuksen rakenne



TAPIOLAN TOIMINTA MONIPUOLISTUU

Tapiolassa uudistettiin 1990-luvun puolivälissä organisaatiomallia, jolloin yksityistaloudet ja yrityspuoli jaettiin eri piireiksi. Leevi Ainasoja valittiin vuonna 1995 Pohjois-Suomen yksityistalouspiiriryhmän piirihohtajaksi, ja hänen alueeseensa kuuluivat Pohjanmaa, Lappi ja Kainuu. Pohjois-Suomi oli vahva alue yhtiössä, ja sen markkinaosuus oli noin 35 prosenttia.

Se oli kovien tulosten aikaa, ja yrittäjyys tuli vahvalla otteella sisään Tapiolaan. Ajatuksena oli ulkoisen ja sisäisen yrittäjyyden yhdistäminen. Meillä Pohjois-Suomen alueella oli voimakas tarve saada asioita eteenpäin ja hyvä ilmapiiri, hyvä motivaatio. Kyselyissä ilmapiiri oli yleensä yhdeksän plus. Keskinäisessä yhtiössä oli tärkeää löytää asiakkaille toimivat mallit, ja myös asiakasetumallit olivat hyvät.

Tapiolan toiminta monipuolistui 2000-luvulla, sillä se alkoi tarjota myös pankki-, kiinteistö- ja arvopaperinvälityspalveluita. Strategiakausi 2004–2006 sujui hyvin, Tapiolan liiketoiminta laajeni Tapiola Pankin aloittaessa ja ryhmä saavutti erinomaisia tuloksia. Seuraavan kauden suuntaviivat koottiin strategiakäsikirjaan, joka ulottui vuoteen 2009 asti. Sen saatesanat kirjoitti pääjohtaja Asmo Kalpala, joka korosti Tapiolan lupaavan jo rivien välissä huolenpitoa asiakkaista ja yhteistyötä muiden palveluntuottajien kanssa. Puhuttiin kokonaispalveluista, jotka kattoivat vakuutus-, pankki-, säästö- ja sijoituspalvelut.

Verkostoitumista pidettiin tärkeänä, mutta olennaista oli säilyttää vetäjän rooli Tapiolalla. Kauden tavoitteiksi määriteltiin kasvu ja kannattavuuden parantaminen. Myös kauden riskejä haluttiin arvioida, ja ne kirjattiin käsikirjaan seuraavasti:

asiakasmenetykset muille finanssiryhmille ja S-ryhmän pankille, asiakkuuksien hankintaa ja kehittämistä tukemattomat prosessit, Tapiola ei kehity finanssiryhmänä, ryhmän synergiaedut vähenevät Eläke-Tapiolan uuden hallintomallin takia, tuote- ja palvelukehityksen hitaus, maailmantalouden epävakauden hallitsemattomuus, hitaus ennakoida markkinoiden tarpeita, S-bonusyhteistyö päättyy, henkilöstön osaaminen ei ole riittäväällä tasolla, uutta henkilöstöä ei saada, uusien riskinhallinta- ja vakavaraisuusmallien mahdollisuuksia ei saada kokonaisuudessaan käyttöön.

Ainasoja kuvailee 1990-luvun loppupuolta ja 2000-luvun alkuvuosia ”voimakkaan kasvun ajaksi”, jota seurasi ”finanssitavaratalovaihe”. Hän siirtyi vuonna 2000 Tapiola-ryhmän Oulun ja Lapin tulosryhmän myyntijohtajaksi ja vuonna 2007 Keski-Pohjanmaan paikallisalueen paikallisjohtajaksi, mikä tarkoitti vakuutus- ja pankkijohtajan tehtävää. Ainasojan mielestä nämä tehtävät kuvastavat Tapiolan painotuksia 2000-luvulla, esimerkiksi yhtiön voimakasta kasvua ja panostusta pankkipalveluun.

Ainasoja kertoo, että aloittaessaan vakuutusasiamiehenä 1980-luvulla parasta työssä oli se, mitä sai itse aikaiseksi. Esimiehenä parasta oli, miten sai ”omat joukot onnistumaan, miten ne nousivat ja kasvoivat vaikeasta ja monimutkaisesta alasta huolimatta – vaikka moni aloitti epävarmana”. Hänen mukaansa usein tehtiin tulosta kaksinkertaisesti yhtiön tavoitteisiin nähden ja ”Kokkolan aikana” eli Ainasojan toimiessa Keski-Pohjanmaan paikallisalueen paikallisjohtajana 2007–2012 jopa kolminkertaisesti.

Aija-Liisa Brunman kuvailee Tapiolan vuosiaan ”tekemisen ajaksi”. Silloin lisättiin henkilöstöä, tuli uusia toimenkuvia, erityisesti asiamiestoiminta kasvoi. Myös asiakasneuvojilta tiskissä edellytettiin vakuutusmyyntiä entistä enemmän. Yhteistyötä tehtiin S-ryhmän kanssa, palveluverkkoa täydensivät yrittäjävetoiset paikallispalvelupisteet, joita Pohjois-Suomen alueella oli useita. Ylivieskassa aloitti myös oma vakuutusten käsittelyryhmä. Brunman kertoo:

Tapiola-vuosien aikana toimin asiakasneuvojana, esimiehenä, yhteyspäällikkönä, myyntisihteerinä, talousassistenttina ja aluejohdon assistenttina. Monipuolista aikaa elettiin, uutta piti opetella ja tämä teki työstäni myös mielekäästä.

Tapiolan strategia vuosina 2010–2012 jatkoi yhä kasvun tavoittelua ja suunniteltiin jopa edelläkävijän asemaa finanssi- palvelujen kehittäjänä. Ytimessä oli uusi arvo, vastuullisuus, joka korvasi nyt yrittäjähenkisyyden ja eettisen toiminnan. Keskinäisessä yhtiömuodossa korostuikin yhtiön vastuu asiakkailleen, ja pääjohtaja Kalpala tunnettiin yritysten eettistä vastuuta koskevista puheenvuoroistaan.

Toinen tärkeä teema oli kansainvälisyys, sillä suomalaisten yritysten kansainvälisten kontaktien koettiin olevan liian vähäisiä. Erityisesti Kalpala painotti tätä asiaa ja panosti siihen omassa toiminnassaan, ennen kaikkea EU:n puitteissa.

Suomen talouden kehitys oli suotuisaa 2000-luvun alussa, kunnes Yhdysvalloista alkanut finanssikriisi rantautui maa- han. Sitä seurasi globaali taloustaantumana, joka näkyi voimakkaasti Suomessa, sillä esimerkiksi vienti supistui noin 30 prosenttia ja talous noin kahdeksan prosenttia. Heikko taloustilanne jatkui yli 2010-luvun puolivälin.

YRITYSMYYNTIPÄÄLLIKÖSTÄ ALUEJOHTAJAKSI JA RISKIENHALLINTAYKSIKÖN JOHTAJAKSI – ”TUTUIKSI TULIVAT PANKIT, YRITYKSET, MAATALOUS JA LUOTTAMUSMIESORGANISAATIOT”



*Antti Iinatti.
Kuvannut Reija Satokangas.*

Antti Iinatti kertoo

Antti Iinatti opiskeli Oulun yliopistossa lujuusoppia ja talonrakennusoppia ja valmistui vuonna 1973 rakennusinsinööriksi. Hän aloitti työt Pohjan Voimassa suunnitteluinsinöörinä työskennellen muun muassa voimajohtotoimistossa, mutta koki työn sisällöltään liian suppeaksi ja halusi ”nähdä maailman menoa”.

Kun vakuutusyhtiö Auralla oli auki yritysmyyntipäällikön tehtävä Oulussa 1980-luvun alussa, Iinatti haki siihen ja tuli valituksi. Häntä kiinnosti erityisesti yrityspuoli, koska se tuntui tarjoavan runsaasti uusia näkymiä. Uuden yritysmyyntipäällikön vastuulla oli Pohjois-Suomen alue, joka oli todella laaja, sillä se kattoi Oulun, Kuopion, Pohjois-Karjalan ja Lapin läänit sekä Keski-Pohjanmaan Vaasan läänistä. Alue oli reilusti yli puolet Suomesta. ”Työ oli kiertämistä, ja paikkakuntia oli Kesälahdelta Utsjoelle.”

Melko pian alkoi kuulua tietoja Auran ja Pohjan fuusiosta, ja Iinattille tarjottiin Tapiolan Itä-Suomen aluejohtajan paikkaa. Hän otti sen vastaan.

”Kun aloitin Aurassa vuonna 1981, sain todella hyvän perehdytyksen. Joskus on käynyt mielessä, oliko tämä seuraava tehtävä siellä jo suunniteltuna, kun niin laajasti perehdyttivät.” Kun Kuopiossa perustettiin uutta alueorganisaatiota Tapiolalle, siellä Iinatti kuuli välillä olevansa Auran kannattaja ja välillä Pohjan kannattaja. Hän oli niin vasta tullut alalle, ettei nimeä osattu yhdistää selkeästi yhteen yhtiöön – ja se teki asioista helpompia.

Itä-Suomessa ehti kuitenkin kulua vain puolitoista vuotta, kun Iinattille tuli mahdollisuus siirtyä Ouluun Tapiolan Pohjois-Suomen aluejohtajaksi. Perhe muutti jälleen, ja tästä tehtävästä tulikin pitkäaikainen vuosiksi 1985–2002. ”Lopulta tuli kaipuu tehdä muuta, ja kysyin sitä esimieheltäni. Pääkonttorilla Espoossa oli riskienhallintayksikön johtajan paikka avoimena, tulin valituksi siihen ja työskentelin osan viikosta siellä.” Vuonna 2004 Iinatti jäi yksilölliselle eläkevakuutukselle.

Vuosien aikana vakuutusmaailmassa ja omassa yhtiössä tapahtui monia muutoksia. Vakuutusasiamiestoiminnassa oli suuri muutos vahingonkorvauslain isännänvastuun tulo 1990-luvulla. Sen myötä yhtiön vastuu koski asiamiesten puheitakin eikä pelkästään tehtyjä sopimuksia.

linatti kertoo:

”Paljon sivutoimisia asiamiehiä laitettiin silloin pois, sillä heidän toiminnassaan saattoi olla korjaamisen varaa. Päätoimiset asiamiehet sen sijaan olivat yleensä ammattitaitoisia. Jäljelle jääneet hoitivat työn niin hyvin, että uusia ei tarvinnut. Moni suuttui tehtävän loppumisesta, saattoi tulla ja paiskata mapin pöydälle. Asiamiehet olivat hyvin merkittävä ryhmä. Jos jossakin kunnassa oli kaksi tai kolme hyvää asiamiestä, ei muilla yhtiöillä ollut mahdollisuutta sinne tulla-kaan.”

Keskeisiä muutoksia olivat myös Tapiola Rahastoyhtiö Oy:n perustaminen vuonna 2000 ja Tapiola Pankki Oy:n perustaminen neljä vuotta myöhemmin. Puhtaiden sijoitustuotteiden tulo vakuutustuotteiden rinnalle oli uutta ja vaati opettelua sekä henkilökunnalta että asiakkailta. ”Osakkeet ja sijoitukset eivät olleet tuttuja läheskään kaikille, niissä oli opettelemista asiakkaille.”

Vuosikymmenet vakuutuslalla jäivät linatin mieleen myönteisinä. Mielekkyyden tunne tuli ihmisten kanssa toimimisesta, laajasta näköalasta koko yhteiskuntaan ja erikokoisten yritysten jatkuvuuden turvaamisesta. Tutuiksi tulivat muun muassa pankit, yritykset, maatalous ja luottamusmiesorganisaatiot. Linatti sanookin, että

esimerkiksi politiikassa toimivia jonkin vuoden työskentely pankissa tai vakuutusyhtiössä auttaisi ymmärtämään elinkeinoelämän toimintaa paremmin. ”Olisi hyvä tietää sekin, miten varallisuutta luodaan eikä vain miten sitä jaetaan.”

Hän harmittelee sitä, että vakuutusyhtiöistä puhutaan usein kielteisesti ja sen seurauksena ihmiset eivät osaa odottaa asioidensa menevän hyvin. ”Ei meinata oikein uskoa myönteisiä korvauspäätöksiä.”

Tapiolan Oulun toimistolla työskennellyt Kaisu Springare kuvailee aluejohtaja Antti linattia herrasmieheksi ja hillityksi tyyliltään. Kerran työpari Springare ja Marjatta Leiviskä neuvotteli erään konepajayrityksen kanssa merkittävästä vakuutussopimuksesta, ja neuvottelut saatiin maaliin onnistuneesti.

”Olimme tulossa siitä tapaamisesta. Ajoimme pikkutietä Haukiputaalla ja kun olimme tarpeeksi syrjäisessä paikassa, nousimme Marjatan kanssa autosta ja huusimme riemusta suoraa huutoa. Sitten menimme toimistolle ja kerroimme innoissamme linatin Antille saaneemme sopimuksen.”

Aluejohtajan vastaus kuului: ”Jaa, vai niin.” Sopimus oli kuitenkin tärkeä, ja myöhemmin eräässä tilaisuudessa hän oli kertonut: ”Akat sai sopimuksen.” Naisia on naurattanut tämä pitkään.

Vakuutusyhtiön aluejohtajan työssä piti keskittyä olennaisiin tehtäviin ja jättää kaikenlaisen vähemmän tärkeä huomiotta. Antti linatti muistaa, että kerran toimiston väki oli vienyt hänen huoneestaan verhot pesuun. Hänelle ei kerrottu asiasta, vaan toiset halusivat nähdä, koska hän huomaisi verhojen puuttuvan. Työt sujuivat hyvin ilman verhojakin, ja lopulta aluejohtajalle sanottiin niiden lähteneen huoneesta.

OSA 3

**LÄHITAPIOLA POHJOISEN
KAUDELLE
VUODET 2012–2023**

KAKSI VAHVAA KESKINÄISTÄ YHTIÖTÄ UUTTA ALOITTAMASSA

LähiTapiola perustettiin, kun Tapiola ja Lähivakuutus fuusioituivat vuonna 2012 viidennellä yrityksellä. Aikaisemmat yritykset olivat kaatuneet jonkinlaiseen epäluottamuksen tunteeseen runsaslukuisten päätöksentekijöiden keskuudessa.

Tapiola-yhtiöiden johdossa vuosina 1987–2012 toimineen Asmo Kalpalan mukaan Lähivakuutuksen ja Tapiolan yhdistämisen tärkein syy oli halu kasvattaa keskinäisyyden vaikutusvoimaa vakuutusmarkkinoilla. Hän teki pitkäjänteisesti työtä keskinäisyyden säilymiseksi kasinotalouden vuosina.

Koska vakuutustoiminnan riskit katetaan asiakkailta etukäteen kerättävillä vakuutusmaksuilla, keskinäisyys on intressiristiriitojen kannalta luontevin muoto harjoittaa vakuutustointaa, varsinkin Suomessa, jossa sosiaalivakuutuksen rooli myös vahinkovakuutustoiminnassa on poikkeuksellisen suuri. Se, että asiakas on myös omistaja, tarjoaa merkittävän kilpailuedun, Kalpala korostaa. Keskinäisen vakuutustoiminnan ongelmana on kuitenkin Suomessa ollut klubimaisuus ja sulkeutunut paikallisuus, sen myötä pirstaleisuus sekä huomion suuntaaminen kovin lähelle myös ajallisesti – mittakaavataan pieniin asioihin. Hän kuvailee ajatuksiaan keskinäisestä yhtiöstä:

Keskinäisyyteen kuuluu olla mukana yhteiskuntaa kehittämässä ja että kaikki toimijat hahmottavat olevansa osa isompaa kokonaisuutta, johon voi myös vaikuttaa. Koska toimintamme lainsäädännölliset puitteet luodaan 80 prosenttisesti Brysselissä, suuntautui oma aktiiviteettini huomattavissa määrin Eurooppaan viimeiset kymmenet vuotta urastani. LähiTapiolan tavoitteena oli eurooppalaistunut kokonaisuus, jossa fokus on lisäarvon tuottamisessa asiakkaille. Tällä hetkellä EU:kin hakee sosiaalista markkinataloutta – finanssikriisiin 2007/2008 opettamana.

Kalpala oli vuodesta 2004 alkaen eurooppalaisten keskinäisten vakuutusyhtiöiden järjestön AISAMin varapuheenjohtaja ja toimi sen asettamana selvitysmiehenä AISAMin ja osuustoiminnallisiin vakuutusyhtiöihin painottuneen ACMEn toimintojen yhdistämiseksi. Syksyllä 2007 Brysselissä päätettiin perustaa uusi järjestö eurooppalaisen keskinäisen ja osuustoimintamuotoisen vakuutustoiminnan edunvalvojaksi. Syntyi The Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE), ja Kalpalasta tuli sen ensimmäinen presidentti.

Kalpala kertoo, että Lähivakuutus oli ollut Tapiolalle ”henkisesti lähin yhtiö” ja Lähivakuutus-ryhmässä toteutunut alueyhtiömalli oli sellainen, jota myös Tapiolassa oli ajateltu kehittää osana eurooppalaistumiskehitystä.



Kalpala toteaa, että Tapiola oli kasvanut finanssitavarataloksi ja sillä oli suurasiaikkaitensa myötä vahva kansainvälinen ulottuvuus myös asiakasrakenteessaan. Lähivakuutus toi tullessaan paikallisesti toimiviin asiakkaisiin paremmin sopivan alueellisen struktuurin, jota oli Erkki Moisanderin johdolla kehitetty tehokkaampaan suuntaan paikallisyhdistysten fuusioiden avulla. Kalpala toteaa:

Sovimme hyvin yhteen. Pyrkimyksenämme oli olla mukana kansainvälistymisessä tavalla, josta paikallinenkin asiakas hyötyy. Onnistuminen jatkossa vaatii yhtiöryhmän sisäistä keskinäistä kunnioitusta ja yksilöiden kypsyyttä innovatiivisiin ratkaisuihin tehottomuutta ruokkivan ja suurimmat onnistumisen potentiaalit pilaavan suboptimoinnin sijaan.

Erkki Moisander kertoo, että Lähivakuutuksen ja Tapiolan yhdistämisen tärkein syy oli synnyttää Suomeen uusi vakuutusyhtiörakenne ja uudentyypinen malli, jossa asiakkaat omistavat yhtiön. Hän oli Lähivakuutuksen toimitusjohtaja vuosina 2007–2012 ja vuosina 2013–2019 LähiTapiolan pääjohtaja, kunnes jäi eläkkeelle vuoden 2019 lopulla.

Moisander toteaa, että Lähivakuutus ei ollut miltään osin tilanteessa, jossa sen olisi täytynyt löytää kumppani yhdistymiseen – päinvastoin. Hänen kuvailee tilannetta:

Lähivakuutuksen tulos oli kehittynyt hienosti ja vakaaraisuus oli vakuutusyhtiöiden kärjessä. Myös markkinaosuus oli koko ajan kasvussa ja olimme Fennian kanssa jokseenkin tasoissa. Lähivakuutuksella oli myös jo useamman vuoden ajan ollut Suomen tyytyväisimmät asiakkaat, mikä osaltaan antoi erinomaisen pohjan toiminnan kehittämiseksi ja motivoi henkilöstöä yhä parempiin suorituksiin. Suomessa oli selkeästi tilaa ketterälle yhtiölle, joka tarjosi erinomaista henkilökohtaista palvelua paikallisesti kaikkialla Suomessa.

Luonnollisesti ryhmällä oli myös kehittämistarpeita: tiiviimpi yhteistyö paikallisyhdistysten kesken sekä yritysvaluuttamiseen tarvittavat vahvemmat resurssit varsinkin keskisuurten ja suurten yritysten osalta. ”Pieniä paikallisia yrityksiä palvelimme erinomaisesti juuri henkilökohtaisuuden avulla. Meillä oli myös lukuisia innovaatioita ja strategisia hankkeita, joiden menestymiseen uskoimme, mutta joiden toteuttaminen edellytti vahvempia taloudellisia resursseja. Vaihtoehtoina niiden lisäämiseksi olivat tiivistynyt yhteistyö samankokoisen Fennian tai negatiivisessa kiertessä olevan, vakavaraisen Tapiolan kanssa.”

Tuolloin kuviteltiin myös, että yhdistämisen myötä saadaan tehostettua toimintoja, eräänlaista suuruuden ekonomiaa siis. Kun fuusiossa saatiin lisää resursseja, enemmän kuin kumpikaan yhtiö olisi yksinään voinut hankkia, kyettiin kehittämään palveluja. Esimerkiksi terveyspalveluja on voitu tarjota asiakkaille, mikä tuskin olisi ollut mahdollista kummallekaan yhtiölle yksinään.

Moisanderin mukaan LähiTapiolan alueyhtiömalli pohjautui Lähivakuutuksen yhdistysaluejakoon, ”mahdollisimman vähän yritettiin muuttaa rajoja – fuusio ei olisi onnistunut, jos ne olisi piirretty ihan eri tavalla”. Alueyhtiömallia suunniteltiin myös TE-keskusten alueiden mukaisesti, näitä alueita oli 15, mutta tämä suunnitelma ei toteutunut. Moisander toteaa, että mallin toteuttamiseksi vakuutusyhdistyksiä piti yhdistää aika paljon ja alueyhtiöille jäi mahdollisuus viimeistellä rajoja halutessaan, sopia yksittäisten kuntien tilanteesta.



Fusion jälkeen LähiTapiola Pohjoisella oli Oulun keskustassa kaksi toimistoa – nykyinen Kirkkokadun Vakuutustalo, joka oli ennen fuusiota Tapiolan toimitilana, sekä Asemakadun puoleinen toimistotila, joka oli ennen fuusiota Lähivakuutuksen toimisto. Asemakadun asiakaspalvelu siirtyi Kirkkokadulle syksyllä 2014.

Kuvannut Harri Tarvainen.

Koska Lähivakuutus-ryhmä oli Suomen vanhin vakuutusyhtiöryhmittymä, sen asiakaskunnassa oli jo lukuisia asiakkaita yli sukupolvirajojen. Lähivakuutus tuntui olevan monille asiakkaille sellainen perintö, johon luotettiin ja jolle oltiin uskollisia. Siksi keskustelut fuusiosta eivät olleet innostavia. Moisanderin mukaan pelättiin paikallisuuden katoamista ja asiakaspalvelun heikkenemistä sekä koko liikeidean ja kulttuurin tuhoutumista. Kun neuvotteluissa pystyttiin synnyttämään 20 itsenäistä alueyhtiötä, joiden tehtävänä oli erityisesti paikallisuuden ja alueellisuuden vaaliminen ja asiakaspalvelusta huolehtiminen, uskallettiin fuusiotiellä edetä.

Alueyhtiöiden hallitusten roolia pidettiin tärkeänä. Niiden tuli ymmärtää historia ja nähdä tulevaisuuteen, mutta ennen kaikkea pitää huoli alueyhtiöiden itsenäisyydestä ja ketterydestä sekä luoda asiakaslähtöinen, henkilökohtaista palvelua tarjoava ja paikallisuutta arvostava kulttuuri.

Fuusioon on arvioitu vaikuttaneen monien tekijöiden, esimerkiksi Solvenssi II -direktiivin nimellä tunnetun Euroopan yhteisön vakuutusyhtiöille asettama vakavaraisuuden mittaamis-, arvioimis- ja valvontajärjestelmän. Sen odotettiin tulevan voimaan Euroopan Unionin jäsenmaissa vuonna 2012, mutta voimaantulo siirtyi vuoteen 2016.

Taloudellista pakkoa ei ollut fusion taustalla, sillä yhtiöt olivat valtakunnallisesti merkittäviä ja niiden talous oli vahvalta pohjalta. Vakuutuslalla ja finanssimarkkinoilla suunta oli kohti yhä suurempia yhtiöitä. Toisaalta valtiotieteiden tohtori Jukka Koivisto on nostonut kirjassaan esiin, että 2010-luvun alkaessa Tapiolan markkinaosuus oli hienoisessa laskussa, se oli menettänyt asiakkaitaan ja toiminnallinen tulos oli heikentynyt. Yhtiön kuitenkin arvioitiin pärjäävän vahvan taseen ansiosta.

ALUEYHTIÖSUUNNITELMA PERUSTAKSI

Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusioneuvotteluissa oli luonnollisesti haasteita. Hankalin pulma tuntui koskevan organisaatiomallien erilaisuutta. Tapiola oli keskitetysti hoidettu, kun taas Lähivakuutus perustui vahvaan alueellisuuteen. Syntyi aiheellinen kysymys siitä, että jos sekä vahva keskusjohto että melko suureen itsenäisyyteen tottuneet alueorganisaatiot toimivat jatkossakin, miten ryhmää ohjataan.

Lopulta hahmottui suunnitelma, jossa alueyhdistykset muuttuisivat keskinäisiksi yhtiöiksi. Niiden määrää vähennettäisiin reilusti, ja jäljelle jäisi 25 alueyhtiötä. Niille siirrettäisiin kaikki vapaaehtoiset vakuutukset alueyhdistyksistä ja lisäksi kullakin alueella Tapiolan asiakaskanta. Tavoitteena oli vahvistaa alueellista ja maakunnallista vaikutusta ryhmässä sekä

säilyttää alueyhdistysten perinteisesti vahva asiakaskunnan tuntemus ja siirtää se alueyhtiöille. LähiTapiola sijoittaisi takuupääomaa alueyhtiöihin ja olisi osakkaana niissä. Lähivakuutuksen ja Tapiolan henkivakuutusyhtiöt Duo ja HenkiTapiola yhdistettäisiin.

Näiden suunnitelmien mallina oli ruotsalainen keskinäinen yhtiö Länsförsäkringar, jolla oli maassaan yli 30 prosentin markkinaosuus. Sen organisaatio perustui lääninyhtiöihin. Ruotsalaisyhtiöön kuului tiiviinä osana pankkitoiminta, ja samaa oli tarkoitus toteuttaa LähiTapiolan alueyhtiöissä. Eläke-Tapiola oli tarkoitus uudistaa nimeltään uuteen organisaatioon sopivaksi.

LähiTapiolan suunnitelmia tehdessään Asmo Kalpalan ja Erkki Moisanderin oli arvioitava vakuutusalan tulevaisuutta. Finanssitavarataloilla näytti olevan paikkansa, vahinkovakuutusala oli jakautumassa kansallisiin ja globaaleihin yhtiöihin, vakuutustuotteiden kysyntä kasvoi, mutta tuotteet tulivat riskipitoisemmiksi. Olennaista vaikutti olevan yrityskoon kasvattaminen.

Turvallisuusteemainen kiertue Muhoksella vuonna 2014, asiakasta jututtavat Juho Jaakkola, Pia Kankaala ja Sauli Jaakkola. Karkkien, ilmapallojen ja arvonnän lisäksi asiakkaille tarjottiin maksuton sammutintarkastus. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



OULUSSA HYVÄT MAHDOLLISUUDET KASVUUN

Neuvotteluissa sovittiin, että työnjako ja vakuutusten jako alueyhtiöiden ja pääkonttorin välillä pohjautuisi Lähivakuutuksen toimintamalliin, mutta alueyhtiöillä ei kuitenkaan olisi uuden LähiTapiolan hallituksessa enemmistövaltaa – kuten oli ollut Lähivakuutuksessa. Neuvottelujen edetessä alueyhtiöiden suunniteltu lukumäärä väheni.

Jukka Koivisto kertoo vuonna 2016 julkaistussa kirjassaan:

Oulun alueyhtiöstä oli jo aiemmin päätetty tehdä pilottiesimerkki siitä, kuinka uusi LähiTapiola toimisi alueyhtiövetoisena. Oulu ei ollut poikkeus mutta kuvaasi hyvin yhdistetyn Tapiolan ja Lähivakuutuksen vähävaa asemaa.

Oulu kuului Tampereen, Varsinais-Suomen ja Uudenmaan ohella niihin alueisiin, joilla LähiTapiolan kasvun mahdollisuudet arvioitiin erityisen valoisiksi.

Koiviston mukaan sekä Lähivakuutuksen alueyhdistyksissä että Tapiolan väen parissa, johdon ulkopuolella, fuusiosuunnitelmiin suhtauduttiin kuitenkin epäileväisesti, eikä niitä otettu avosylin vastaan. Neuvottelut ja asiat kuitenkin etenivät yksityiskohta kerrallaan. Mielipiteet alkoivat muuttua ja tunnelmat vaihtua myönteisemmiksi ehkä ennen kaikkea siksi, että alueyhtiöistä kaavailtiin niin suuria yksiköitä ja ruotsalainen lääninyhtiömalli oli muokattu paremmaksi tehokkaamman ohjausmekanismin avulla.

Petra Sihvonen-Hovila on tarkastellut Tapiolan ja Lähivakuutuksen fuusiota opinnäytetyössään ja korostaa yhtiöiden yhteisiä piirteitä:

--- Lähivakuutuksen ja Tapiolan perimät ovat samantlaisia, kun otetaan huomioon, miten molemmat yhtiöt on aikoinaan perustettu ja mitä varten vakuutusyhtiöt on perustettu.

Hän mainitsee myös yhtiöiden arvomaailmojen olevan lähellä toisiaan. Sihvonen-Hovilan opinnäytetyö on vuodelta 2013. Hän tarkoittaa perimällä yrityksen ydinolemusta – sitä, minkä ympärille yritys on aikoinaan perustettu tai mikä on edellisellä menestyskaudella vahvistunut.

Sekä Tapiolan että Lähivakuutuksen menneisyydessä on runsaasti organisaatiomuutoksia ja fuusioita. Sihvonen-Hovila pitää tätä ”fuusiotekijänä tai ainakin taustavoimana” siinä fuusioprosessissa, jonka lopputuloksena oli LähiTapiola. Hän myös toteaa, että fuusiossa luotiin onnistuneesti uutta ja hyödynnettiin vanhaa.

”FUUSIONEUVOTTELUIJEN TILANNEKATSAUS” YLLÄTTÄÄ RAJAKANKAAN

Veli Rajakangas kutsuttiin uutena toimitusjohtajana pian Lähivakuutus-ryhmän osuuskunnan hallitukseen vuonna 2011, ja ensimmäisessä hallituksen kokouksessa kohdassa ”Muut asiat” luki ”Fuusioneuvottelujen tilannekatsaus”. Hän oli ollut tietämätön Kalpalan ja Moisanderin fuusioneuvotteluista. ”Ajattelin, että oho! Sehän oli mielenkiintoista. Keväästä 2011 joulukuuhun käytännössä puolet työajasta meni näissä Tapiola-ryhmän ja Lähivakuutus-ryhmän fuusioneuvotteluissa.”

Rajakangas sai olla aivan ytimessä mukana hallituksen jäsenenä, vaikka ei niinkään aktiivisessa roolissa. Hän kommentoi ja toi paikallista näkemystä esiin. Joulukuussa tehtiin esisopimus, ja 7. päivänä helmikuuta 2012 fuusioutinen tuotiin julkisuuteen. Aika jäi mieleen hyvin mielenkiintoisena. ”Alueyhtiön mallina oli osittain ruotsalainen Länsförsäkringar, joka toimii läänyhtiön mallilla. Se oli tuttu ruotsalainen kumppaniyhtiö sekä Tapiolalle että Lähivakuutukselle, joten oli aika helppo löytää yhteinen sävel.”

Neuvotteluiden aikana koettiin jännitystä siitäkin, vuotaako tieto neuvotteluista medialle ennen uutisen julkistamista. Asiakkaiden omistamassa keskinäisessä yhtiössä neuvotteluja oli väistämättä käytävä niin, että niihin osallistui melko laaja ryhmä. Noin kaksisataa ihmistä tiesi fuusioneuvotteluista juuri ennen uutisointia, mutta asia pysyi salassa loppuun asti.

Erkki Moisander soitti Rajakankaalle, onnitteli ja ilmoitti, että hän tulee olemaan LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtaja. Moisander ja Kalpala olivat tehneet valinnat ja suunnitelleet alueyhtiöiden maantieteelliset alueet. Työparikseen Rajakangas sai Markus Seppäsen, joka oli Tapiolan Oulun alueen

paikallisjohtaja. Fuusion myötä Seppänen valittiin LähiTapiola Pohjoisen liiketoimintajohtajaksi.

Yhdessä he istuivat perjantaista sunnuntaihin Rajakankaan työhuoneessa helmikuun alussa. ”Pyörittelimme exceleitä ja karttoja, katsoimme toimipaikkoja ja toimistoja, laskimme henkilöresursseja”, Rajakangas kertoo. Seppäsen mukaan he miettivät myös sopivaa tapaa informoida eri tahoja muutoksesta ja kertoa siitä ennen kaikkea henkilökunnalle, sopivat tiedottamisen askelmerkit ja valmistelivat avainhenkilöiden palaverin, joissa lähdettiin viemään fuusiota eteenpäin.

Tiistaina 7.2.2012 tuli fuusioutinen. Keskiyönä parivaljakko kutsui Tapiolan ja Lähivakuutuksen henkilökunnan koolle ja kertoi uusista järjestelyistä. Seppänen toteaa, että ei muista tiedon aiheuttaneen mitään vakavampaa ”vastarintaa”. ”Jälkeenpäin ajateltuna se jopa kummastuttaa. Varmaan uutinen yllätti, mutta hyvin nopeasti henkilöstö oivalsi fuusion potentiaalin.”

Seppänen itse koki fuusion isona muutoksena, jossa ”moni asia pohditutti”. Hän kertoo:

Fuusiossa mietitytti työmäärä ja emme ehkä, onneksi, tuossa vaiheessa tajunneet, kuinka massiivinen operaatio oli kyseessä. Itse työskentelin tuolloin hyvin keskusjohdetussa valtakunnallisessa Tapiola-ryhmässä ja uusi alueyhtiörakenteemme vaikutti tuota taustaa vasten hyvin mielenkiintoiselta. Alkuvaiheen hämmennyksen jälkeen päällimmäisenä itsellä oli innostus fuusioon ja alueellisen päätöksentekoon.

LÄHITAPIOLAN ORGANISAATIOA VALMISTELLAAN, 19 ALUEYHTIÖTÄ ALOITTA

Lähivakuutuksen ja Tapiolan yhdistymistä alkoi valmistella ryhmä, johon kuului tammikuussa 2012 parikymmentä henkilöä molemmista yhtiöistä. Keskeistä oli saada aikaan perustamissopimus, selvittää verokysymykset, vakavaraisuuskysymykset, finanssiryhmän liiketoimintamalli, keskusyhtiön liiketoimintaedellytysten varmistaminen ja henkilöstöviesintä. Valmisteleva ryhmä jakaantui pienempiin työryhmiin.

Alueyhtiöiden suunniteltu määrä väheni jälleen 20 yhtiöstä yhdellä, koska pääkaupunkiseudulle ei tullut omaa alueyhtiötä. Sen sijaan siellä vaikuttaisi keskusyhtiö, joka vastaisi tarvittavista palveluista. Alueyhtiöiden toimitusjohtajat nimitettiin alkuvuodesta 2012, ja valinnat esitteli Erkki Moisander. Lapin, Kainuu-Koillismaan, Keski-Suomen ja Etelä-Savon alueyhtiöihin valittiin toimitusjohtaja Tapiolasta. Pääkaupunkiseudulle muodostettiin kolme myyntialuetta, joiden koko vastasi alueyhtiötä. Niiden johto nimitettiin Tapiolasta.

Perustamissopimuksen tekeminen oli tasapainon jatkuvaa hakemista voimasuhteissa. Sillä oli suuri merkitys, koska siihen kirjattiin vallan jakautuminen uudessa yhtiössä. Helmi-kuun alussa 2012 molempien yhtiöiden hallintoneuvostot hyväksyivät fuusion.

Vuonna 2013 LähiTapiolan organisaatiossa 19 alueyhtiötä aloitti toimintansa. LähiTapiola Pohjoinen syntyi tässä uudistuksessa eli myös sen perustamisvuosi on 2013. Samana vuonna LähiTapiola Pankki ja S-Pankki ilmoittivat pankkitoimintojensa fuusiosta.



LähiTapiolan pääjohtajaksi valittiin Erkki Moisander. Vuonna 2013 alkavalle toimikaudelle keskusyhtiön hallitukseen valittiin puheenjohtajaksi ja yhtiöryhmän pääjohtajaksi Erkki Moisander, jäseniksi Asmo Kalpala, Ralf Wickström, Harri Lauslahti, Jani Sundström, Jari Eklund, Marjatta Leiviskä ja Pentti Kuusela. Työn alla oli isoja asioita, kuten vakuutuskannan siirto, tietojärjestelmien yhdistäminen ja asiakaspalvelun varmistaminen muutosvaiheessa, kertoo Marjatta Leiviskä.

Omistaja-asiakkaita oli LähiTapiolassa vuoden 2012 tietojen mukaan 1,5 miljoonaa, henkilöstöä 4 000, maksettujen korvausten yhteismäärä oli noin 690 miljoonaa ja vakuuttamisen markkinaosuus noin 30 prosenttia.

*LähiTapiola Pohjoisen
Muhoksen toimisto
tammikuussa 2014.*

Kuvannut Harri Tarvainen.

”MUUTOS OLI HYVIN RASKAS”

Lauri Rämö oli juuri ennen Tapiolan ja Lähivakuutuksen fuusiota valittu Eläke-Tapiolan yksikönjohtajaksi, ja omien sanojensa mukaan hän seurasi tapahtumia ”läheltä, mutta ei ollut itse prosessin kohde”. Hän kuvailee muutosta hyvin hämmentäväksi. Fuusion myötä muodostettiin LähiTapiolan Eläkeyhtiö, joka fuusioitui pian Eläke-Fennian kanssa. Uuden työeläkeyhtiön nimeksi tuli Elo, ja se aloitti virallisesti vuonna 2014. Rämö valittiin ensin LähiTapiolan Eläkeyhtiön yksikönjohtajaksi, sitten työeläkeyhtiön Elon johtajaksi. Hän jäi eläkkeelle vuonna 2017. Rämö toteaa:

Keskinäiset vakuutusyhtiöt ovat hyvin pääjohtajavaltaisia, kun ei ole omistajapainetta, ja se kyllä näkyi ja tuntui arjessa. Tämä muutos oli hyvin raskas ja prosessi aivan erilainen kuin Auran ja Pohjan fuusiossa. Sivusta katsoen työelämä muuttui paljon aikaisempaa raaemmaksi ja työnantajakuva himmentyi. LähiTapiolan alkuvaiheessa tapahtuneet irtisanomiset Espoossa johtivat monen hyvän työntekijän irtisanomiseen tai monen henkilön omaehtoiseen hakeutumiseen yhtiöryhmän ulkopuolelle. Olin hyvin onnekas, kun en joutunut tuohon myllyyn viimeisinä työvuosinani.

Rämön mukaan keskeisiä muutoksia olivat, että pankki fuusioitiin S-Pankin kanssa, S-bonusyhteistyö palautettiin, liikennevakuutuksen vastuut siirrettiin alueyhtiöille, johtamisessa näkyi alueyhtiöiden joidenkin vahvojen toimitusjohtajien voima, siirryttiin myyntikulttuurista asiakkaan hoidon ja asiakassuhteen pysyvyyden suurempaan arvostamiseen. ”Franchising-toiminnasta ja osin myös asiamiestoiminnasta siirryttiin laajan oman palveluverkoston ja työsuhteisten asiakasvas- taavien käyttöön.”

Liikennevakuutusvastuiden siirtämistä alueyhtiöille Rämö kertoo peukuttaneensa, sillä kyse on näiltä alueilta kerätyistä varoista. Silti hänellä on ollut pieni huoli, onko joka paikassa tarpeeksi osaamista hoitaa liikennevahinkoja. Huolta on kuitenkin keventänyt tieto keskinäisyydestä. Rämö on myös pohtinut alueyhtiöiden toimivinta lukumäärää.

JÄRISYTTÄVÄ TIETO – ”OLTIIN NIIN ERILAISIA JA OLTIIN KILPAILIJOITA”

Marjatta Leiviskä toimi Tapiolan aluejohtajana Pohjois-Suomen alueella ja hänen työpaikkansa oli Oulussa, kun uutinen Tapiolan ja Lähivakuutuksen fuusiosta tuli. Hänen mukaansa siitä ei ollut paljon merkkejä ennakkoon, vaikka Fennia saattoi olla esillä joskus mahdollisena tulevana kumppanina. Fuusiot kuuluvat yritysmaailmaan, joten se ei ollut poissuljetuakaan. Fuusio oli mahdollinen, mutta tämä muutos ei tuntunut todennäköiseltä. Se oli omassa yhtiössä yllätys.

Reaktiot olivat yllättyneitä ja tieto järisyttävä. Oltiin niin erilaisia ja oltiin kilpailijoita. Myyntiorganisaatiossa tämä oli erityisesti hyvin konkreettista.

Kun alueyhtiöitä luotiin, olivat aluetason lukemattomat, monenlaiset tehtävät tapiolalaisille vähän hämmentäviä. Tapiola-ryhmässä ne oli tehty keskitetysti, ja esimerkiksi taloushallinnon, sijoitustoiminnan ja markkinoinnin tehtävät oli keskitetty. Nyt alueyhtiöissä kaikkiin näihin tehtäviin piti nimetä henkilöt.

Leiviskä valittiin LähiTapiola Lapin alueyhtiön toimitusjohtajaksi. Alueyhtiöiden keskeiset liiketoimintajohtajan, toimitusjohtajan ja hallituksen puheenjohtajan paikat haluttiin jakaa tasapuolisesti Lähivakuutuksen ja Tapiolan kesken. Leiviskän käsitys on, että paikkojen jaossa tuli kuitenkin myös pettymyksiä. Fuusion jälkeinen alkuvaihe oli hänen mielestään monin paikoin hämmentävää, siinä oli runsaasti avoimia kysymyksiä ja paljon työtä.

Yhtiöillä oli erilaiset toimintamallit, yrityskulttuurit, tietojärjestelmät ja tuotteet. Piti miettiä, miten järjestetään puhelinpalvelu ja myyntiorganisaatio. Hallinnon rakentamisessa oli iso työ, jokaiseen alueyhtiöön tarvittiin hallitus ja hallintoneuvosto. Lähivakuutuksen puolella oli valmiiksi paljon hallitushenkilöitä yhdistyksissä. Tapiolalaisille tämä oli uutta. Isoja asioita olivat vakuutuskannan siirrot, tietojärjestelmät ja taloushallinto alueyhtiöissä. Asiakkaille ei tietenkään saanut näkyä katkosta vakuutusturvassa tai korvauspalveluissa.

VAKUUTUSYHDISTYSTEN FUUSIOT JATKUVAT, LÄHITAPIOLAN ALUEYHTIÖKARTTA PIIRRETÄÄN



Samalla kun Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusiota toteutettiin, Lähivakuutusyhdistysten fuusiot Keski- ja Pohjois-Pohjanmaalla jatkuivat. Vaikka monissa yhdistyksissä halukkuutta muutokseen ei ensin ollut, päätökset tehtiin kuitenkin yksimielisesti.

LähiTapiola Pohjoisen muodostivat Lähivakuutukseen kuuluneet vakuutusyhdistykset, jotka sulautuivat ensin Lähivakuutus Pohjois-Pohjanmaahan vuoden 2012 lopussa. LähiTapiola Pohjois-Pohjanmaahan sulautuivat Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistys, Pyhäjokisuun Lähivakuutusyhdistys, Hailuodon Lähivakuutusyhdistys, Perhonjokilaakson Lähivakuutusyhdistys ja Lestijokilaakson Lähivakuutusyhdistys.

Vakuutusosaaja Ilkka Herva oli jo aiemmin työskennellyt Lähivakuutusyhdistysten fuusioiden parissa niitä edistäen. Työ jatkui. Hänen mukaansa joillekin paikallisille yhdistysten johtohenkilöille oli järkytys, että Lähivakuutus oli fuusioitumassa juuri Tapiolan kanssa. Vuonna 2012 Hervan tehtävänä oli varmistaa yksikönpäällikkönä LähiTapiolan alueyhtiöiden syntyminen. Hänen työnantajansa oli tuolloin Lähivakuutus osk., kunnes hän siirtyi LähiTapiola Pohjoiseen töihin liiketoimintajohtajaksi ja sittemmin korvausjohtajaksi. Vuonna 2023 Herva valittiin LähiTapiola Idän toimitusjohtajaksi.

Herva kertoo fuusiovaiheesta:

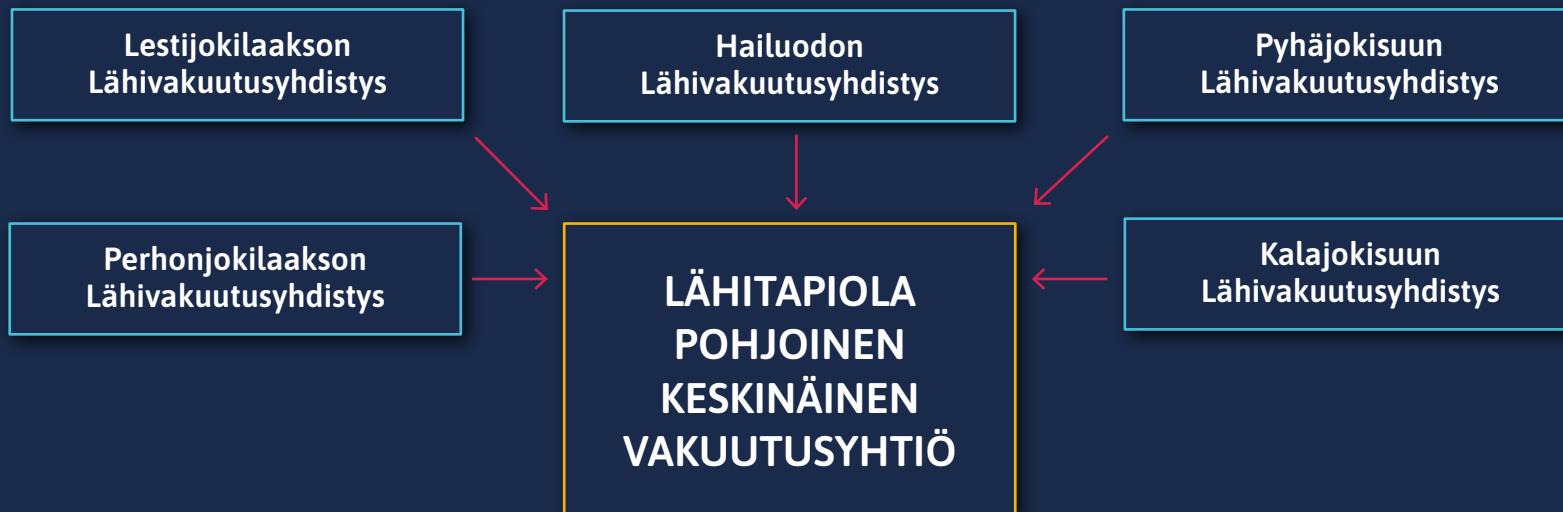
LähiTapiolan alueyhtiömalliin piti saada 51 Lähivakuutusyhdistyksestä 2/3 enemmistön hyväksyntä. Piti tarkasti miettiä, mihin menen itse ja mihin lähetän joukkoni. Ja mietittiin, missä vaiheessa kerrotaan. Todella paljon aikaa ja energiaa meni tähän suunnitteluun, mutta aivan rehellisesti kaikki asiat hoidettiin koko ajan.

Herva toteaa, ettei kaikista vakuutusyhdistyksistä tuleville riittänyt toimitusjohtajan paikkoja. Toimitusjohtajan tehtäviä oli tarjolla 15. "Osa lopetti, osalle oli joitakin paikkoja. Puhuttiin pienistä ja suurista yhdistyksistä, ja Erkki Moisanderin johdolla järjestettiin Espoossa niin sanotut pienten yhdistysten päivät – niitä haluttiin kuunnella."

Herva kertoo piirtäneensä alueyhtiöjaon pohjana olleen karttamallin yhdessä Tapiolan Timo Laakson kanssa. Se perustui Tapiolan maakuntajakoon ja Lähivakuutuksen viimeisimpään rakennekehitystilanteeseen. Välillä suunnitelmassa oli 15 alueyhtiötä, mutta lopulliseen malliin niitä tuli 19. Keskeisiä kriteereitä alueille olivat markkina-alueet, kasvukeskukset ja päätöksenteon toimivuus. Joissakin palautteissa toivottiin vähemmän alueyhtiöitä, mutta kukaan ei toivonut Hervalta niiden suurempaa määrää kuin tuo 19 muodostettavaa alueyhtiötä.

Fusion myötä Tapiolan Pohjois-Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan vahinkovakuutuskanta siirtyi LähiTapiola Pohjoiselle.

Lähivakuutusyhdistys Pohjois-Pohjanmaa 1.1.2013



*Sammutintarkastus-
tapahtuma Ylivieskassa
vuonna 2019 keräsi
mukavasti osallistujia.
LähiTapiola Pohjoisen
kokoelma.*



Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistyksessä ja LähiTapiola Pohjoisessa pitkään toimineet Eero Auno, Soini Rahkola ja Pekka Stolp toteavat, että myös Kalajoen toimistolla on koettu monia muutoksia 2000-luvulla. Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistyksen sulautuminen Lähivakuutus Pohjois-Pohjanmaan ei ollut vaikea tilanne. Finanssivalvonta on tiukentunut ja kaikenlainen raportointi lisääntynyt, mutta isossa yksikössä toimiminen vähentää paljon näkymätöntä työtä. Yhdistyksessä nähtiin, että ”ulkopuolelle jääminen” olisi ollut työlästä ja hankalaa esimerkiksi tietojärjestelmien takia.

Ennen fuusiota Kalajoen Lähivakuutusyhdistys teki varsin mieleenpainuvan ratkaisun poikkeuksellisen vahvan sijoitusomaisuutensa turvin. Asiakkaille palautettiin miljoona euroa, joka oli puolet koko vuoden maksutulosta. Itsenäisellä vakuutusyhdistyksellä oli mahdollisuus omiin päätöksiin.

Kalajoen Lähivakuutusyhdistyksen hallitus juhlisti lahjoituksella yhdistyksen 150-vuotisjuhlavuotta. Samalla haluttiin muistaa poikkeuksellisella tavalla uskollisia asiakkaita, jotka olivat yhdistyksen vakavaraisuuden kartuttaneet. Ajatuksena oli myös, että asiakaspysyvyys paranee fuusiotilanteessa, jolloin kilpailijayhtiöt yleensä yrittävät viedä asiakkaita. Yhdistys sai tästä asiakkailtaan todella hyvää palautetta, ja teko lujitti asiakassuhteita fuusiotilanteessa.

Pienimmät konttorit on suljettu 2010-luvulla ja 2020-luvun alussa, ja toisaalta asioita hoidetaan paljon muuten kuin konttorilla. Eero Auno, Soini Rahkola ja Pekka Stolp ovat pohjineet kehitystä monesta näkökulmasta: ”Osaako vanhempi väki hakea kaikkea tietokoneen näppäinten takaa? Toisaalta aivan pienissä yksiköissä on suuri haavoittuvuus. Jos on vain muutamia ihmisiä ja joku sairastuu tai muuta, se on vaikeasti paikattavissa.”

”TÄÄLLÄ ON SELVITTY PAREMMIN KUIN MUUALLA”

Pitkään Tapiolassa toiminut Leevi Ainasoja toteaa, että Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusiossa parasta oli alueyhtiöiden perustaminen ja se, että ne saivat isot vakuutuskannat ja merkittävät varallisuudet. Hänen kokemuksensa mukaan muutos ei kuitenkaan ollut helppo, sillä ”isot yhtiöt laitettiin melkein väkivalloin yhteen”, niillä oli erilaiset organisaatiot ja yrityskulttuurit ja ne olivat kilpailijoita keskenään. ”Mitä muutaakaan siitä voi syntyä kuin jännitettä?”

Ainasoja arvelee, että pelkoja syntyi sekä Tapiolan että Lähivakuutuksen väen keskuudessa, vaikka toinen yhtiö olikin hänelle tutumpi. ”Yleensä ihminen miettii tällaisissa tilanteissa nimenomaan sitä, että miten minulle käy.” Hän itse oli niin sanotussa toimitusjohtajaketjussa, joka tiesi tulevasta fuusiosta etukäteen, mutta yleisesti ottaen uutinen oli yllätys yhtiössä. Hänen mukaansa siirtymävaihe kesti sen jälkeen noin pari vuotta.

Sitä voisi sanoa sekaannusvaiheeksi, johon liittyi paljon epävarmuutta. Kysymyksiin ei saanut vastauksia, koska kukaan ei tiennyt niitä. Epävarmuuden vaihe oli liian pitkä, ihmiset miettivät ”Miten minulle käy?” -kysymystä silloin. Se oli vaarallista.

Ainasoja ajattelee silti, että Pohjanmaalla, Kainuussa ja Pohjois-Suomessa on selvitty fuusiosta paremmin kuin muualla Suomessa, sillä näillä alueilla on ollut erityisen osaavia ihmisiä johdossa. ”Täällä tyyli on ollut tasaottava. Hyvään tulokseenhan vaaditaan hyvä esimies, ja täällä niitä ollut useita. On myös totuttu tekemään hyvää tulosta, ja ihmisten itseluottamus on ollut kunnossa.”

Aija-Liisa Brunman koki tiedon fuusiosta hämmentävänä ja erityisesti yllätti se, että toinen osapuoli oli Lähivakuutus. ”Muitakin nimiä oli ollut ilmassa. Asiaan suhtauduttiin kuitenkin melko luottavaisesti, koska Ylivieska oli pieni kaupunki, ja tunsimme jo valmiiksi Lähivakuutuksen henkilöitä.” Organisaatiot olivat kuitenkin sen verran erilaisia, että esimerkiksi edustajatoiminnan tulevaisuus mietitytti ja samoin se, ”kuka minkäkin esimiespaikan nappaa”.

Tapiolassa työskennellyttä Brunmania hämmästytti suuresti, kuinka paljon erilaisia tehtäviä uudet kumppanit tekivät alueella. Tapiolassa monet niistä oli tehty Espoossa. Hänen mielestään LähiTapiolan alkuvaihe Ylivieskassa sujui hyvin. ”Tästä suurin kiitos kuuluu henkilöstölle siellä, kunnan tyyppejä kaikki.”



Ylivieskan toimiston henkilökunta vuonna 2019. Takarivistä vasemmalta alkaen rivi hieman mutkitellen: Jarkko Heinonen, Pekka Stolp (eläkkeellä), Teppo Ylikulju, Kyösti Seppälä, Timo Nygård, Jari Murto, Seppo Nukari, Hannu Ikonen, Pirjo Repo, Anna Pokki, Eija Moilanen, Vesa Järvelä (eläkkeellä), Paula Leppänen (eläkkeellä), Minna Lepistö-Yli-Tokola, Pirkko-Liisa Sormunen, Lila Tyni, Anne Kivimaa ja Jarkko Kalliokoski.

LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



MYÖNTEISIÄ MIELIALOJA, TOTUTTELUA JA KRITIIKKIÄ

Henkilökunnan, hallinnon ja asiakkaiden tottuminen uuteen LähiTapiola Pohjoiseen ei tapahtunut aivan yhdessä yössä. Joillekin muutos oli pienempi merkitykseltään, toisilla siihen mukautumisessa on voinut mennä vuosia. Alussa henkilökunnassa aiheutti hämmennystä ennen kaikkea se, että yhdistyminen tapahtui kovimman kilpailijan kanssa – se tuntui joidenkin mielestä melkein mahdottomalta. Ajan myötä kahdesta eri yhtiöstä tulleet toimintatavat ovat hitsautuneet kuitenkin yhteen ja yhteisiksi.

Jouni Jyrinki toimi ennen fuusiota Tapiolan Keski-Pohjanmaan alueen puheenjohtajana, ja hänet valittiin LähiTapiola Pohjoisen ensimmäisen hallituksen puheenjohtajaksi vuonna 2012. Hän koki fuusion olleen jo ilmassa ja kun tieto siitä tuli, se tuntui lähinnä varmistukselta aiemmille merkeille. Koska pääjohtaja Kalpalan tiedettiin lähestyvän eläkeikää, tuntui luontevalta odottaa jotakin merkittävää muutosta siinä kohdassa. Jyrinki toteaa myös, että isoilla yhtiöillä on tapana mennä eteenpäin ja muuttua.

Hän arvioi, että Tapiolan ja Lähivakuutuksen asiakkaille fuusio ei ollut ”kovin iso juttu, vaan se koettiin eteenpäin menona ja vahvistumisena”. Sen sijaan yhtiöiden kenttäväki ja toimiva johto saattoivat Jyringin mukaan kokea tapahtuneen häviöksikin, tuntee epävarmuutta ja mieltä omaa asemaansa.

Johdosta on ollut aina kiinni sekini, miten kukakin osasi häivyttää ihmisten taustat pois. Useita vuosia meni ennen kuin arki alkoi kunnolla sujua, se tapahtui eri yhtiöissä eri aikaan. Toimin monissa organisaatioissa ja minulla oli verkostoja, joiden ansiosta pystyin seuraamaan tilannetta laajemmin. Mielialat ja tunnelmat olivat sinänsä positiivisia, oltiin rakentamassa jotain uutta.

Vaikka Jyrinki piti kahden keskinäisen vakuutusyhtiön yhdistymistä luonnollisena ja kuvailee uuden yhtiön saaneen näin leveämmät hartiat, osa fuusion toteutuksesta olisi voinut hänen mielestään mennä toisin. Eräs kritiikin aiheista oli LähiTapiolan alueyhtiöiden aluejako, joka ei Jyringin mukaan huomionnut sitä, että Keski-Pohjanmaa on taloudellisesti ja kulttuurisesti oma maakunnallinen alueensa ja sillä on eroavaisuuksia Pohjois-Pohjanmaahan. Keski-Pohjanmaalla hän tarkoittaa Perho-, Lesti- ja Kalajokilaaksojen aluetta.

Jyrinki kritisoi myös alueyhtiöiden toimitusjohtajien valintaa. Hänen mukaansa:

Ne henkilövalinnat tehtiin useammin Lähivakuutuksen puolelta. Tapiolasta nimettiin alueyhtiöiden toimitusjohtajia lähinnä reuna-alueille tai huonosti kannattaville seuduille, kuten Kainuuseen ja Lappiin.

Tapiolan ja Lähivakuutuksen tietojärjestelmät olivat erilaiset, ja kummankin yhtiön henkilökunta oli tietenkin tottunut käyttämään omia ohjelmiaan. Jyrinki kertoo, että:

Tapiolalla oli selvästi laajemmat ohjelmat, mutta ne olivat vanhanaikaisemmat. Lähivakuutuksella taas oli modernimmat, mutta kapea-alaisemmat ohjelmat. Pääkonttorissa valtaan nousseet valitsivat kehitettäväksi Lähivakuutuksen ohjelmat, joihin sitten yritettiin tunkea Tapiolan vakuutukset, mikä ei tietenkään toiminnut kunnolla. Lopulta tietojärjestelmiä uudistettiin tarpeeksi, mutta siihen meni aikaa.

Työuransa Pohja-yhtymässä ja Tapiolassa tehnyt Erkki Rauma oli jäänyt eläkkeelle vuonna 1998, mutta seurasi myös Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusioitumista. Hän oli tottunut pitämään Lähivakuutusta ”pahana kilpailijana, erityisesti maaseudun kunnissa”. Sekä Lähivakuutus että Tapiola olivat



kehittäneet maatilavakuutuksia, mikä luonnollisesti lisäsi kilpailua, mutta Rauman mukaan Tapiola oli ollut tällä saralla vahvempi. Hän arvioi Lähivakuutuksen paikallisuudessa olleen hyviä ja huonoja puolia. Kun korvauspäätökset tehtiin paikallisesti, ne tulivat usein nopeasti. ”Mutta joskus vaikutti siltä, ettei heillä ollut varsinaisia ammattilaisia riittävästi.”

Kun LähiTapiola muodostettiin, toimistoja perustettiin sellaisillekin paikkakunnille, joissa Tapiolalla ei ollut niitä. Esimerkkinä Rauma mainitsee Tyrnävän, Muhoksen ja Haukiputaan. Sivutoimisen vakuutusdustajan työ muuttui entistä enemmän päätoimiseksi, ammattilaisuutta vaativaksi ja usein yrittäjätoiminnaksi.

LähiTapiola Pohjoisen työntekijät, joita yhtiö kutsuu elämänturvaajiksi, Jari Leskinen, Liisa Karvonen ja Heikki Simuna Raahen toimistolla.

LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

PERINTEISET KULMAKIVET YHÄ TÄRKEITÄ

LähiTapiola Pohjoisen arvopohjaa olivat ja ovat keskinäisyys, vastuu yhteisöstä ja alueellisuus, joita sekä Lähivakuutus että Tapiola olivat jo toteuttaneet toiminnassaan. Viivi Anttila toteaa tutkimuksessaan, että nämä periaatteet olivat kulmakiiviä jo aikoinaan paloapuyhdistysten aloittaessa ja että niiden perinne vaikuttaa edelleen. Hänen mukaansa varhaisessa ja nykyisessä vakuutustoiminnassa on yhä runsaasti samoja peruspiirteitä ja ominaisuuksia.

Tällaisia asioita ovat muun muassa vakuutettavan omaisuuden määrittelemisen arvoltaan etukäteen ja vakuutusmaksun periminen etukäteen eikä mahdollisen vahingon tai tapaturman jälkeen. Viivi Anttila kirjoittaa Pekka Stolpin haastatteluun viitaten:

Vakuuttaminen oli kannattavaa niin yksilön kuin kuntien, valtion ja vakuutusyhtiöidenkin kannalta. Vielä nykyäänkin vakuutustoiminnassa näkyy ajatus yhteiseksi hyväksi tarjottavasta palvelusta.

Paloapuun kuului yhteisvastuullisuuden ajatus. Varat haluttiin pitää ensin omassa pitäjässä ja sitten nimenomaan maaseudulla toimien paikallisen yhteisön etujen mukaisesti. Vähitellen vakuutukset alkoivat kattaa yhä useampia elämisen alueita ja vakuutusyhtiöistä tuli suurempia lukuisten fuusioiden myötä.

Toimitusjohtaja Veli Rajakangas kiteyttää sekä Tapiolan että Lähivakuutusyhdistysten tuoneen LähiTapiola Pohjoiseen omat vahvuutensa. Tapiola oli erittäin voimakas yhtiö ja näkyi Keski- ja Pohjois-Pohjanmaan maakunnissa. Se oli keskusjohdettu organisaatio, jolle oli ominaista vahva myyntityö ja myyntikulttuuri. Lähivakuutusyhdistysten vahvuuksia olivat hyvin paikallinen toiminta ja hyvin henkilökohtainen palvelu, parhaimmillaan myös ”konttoritasolle menevä tulosvastuu”. Rajakangas kuvailee, miten LähiTapiola Pohjoiseen tuli vahvaa myynnillistä kulttuuria Tapiolan kautta ja paikallista, alueellista tulosvastuuta Lähivakuutusyhdistysten kautta.

Vanha yhtiömuoto keskinäisyys tuntui edelleen sopivalta, ja siihen uskotaan kilpailustrategiana 2020-luvullakin. Keskinäisessä vakuutusyhtiössä asiakkaat ovat omistajia. Veli Rajakangas kertoo:

Tällä mallilla tunnetaan paikalliset markkinat, paikalliset kilpailutilanteet, paikalliset asiakkaiden odotustarpeet, ja pystytään paikallisten toimi- ja hallintoelinten päättäjien toimesta vastaamaan markkinatilanteeseen. Yli kymmenen vuoden toiminta tällä yhtiömuodolla ja rakenteella osoittaa, että niillä on ollut paikkansa.

Suunnitteluvaiheessa alueyhtiöiden nimet olivat pitempiä, ja nykyinen LähiTapiola Pohjoinen tunnettiin työnimellä LähiTapiola Keski- ja Pohjois-Pohjanmaa. Itäisen alueyhtiön pitkä nimi oli LähiTapiola Savonmaa–Karjala, kunnes heidän toimitusjohtajansa ilmoitti uuden nimen: LähiTapiola Itä. Sillä hetkellä Veli Rajakangas päätti oman alueyhtiönsä nimeksi LähiTapiola Pohjoinen.

osa **17**

hyvää syytä keskittää LähiTapiolaa!

Voit saada nimittäin jopa **17 %** vakuutusmaksuista, kun keskität meille. Se on ihan Omaetua kaikissa vakuutusmaksuissa säästää.



Elämänturva puhelimessa

Elämänturva ja nopeaa asiointia missä ikinä oletkin. Elämänturvasovellus on kätevä tapa käyttää kaikkia LähiTapiolan palveluita. Se on aina kätesilläsi, kun kaipaat apua ja tietoa vakuutuksiin, eläkeläis- ja eläkeläisten palveluihin, eläkeläisten eläkeläisten ja terveyteen liittyvissä asioissa. Elämänturvasovelluksen kautta pääset käyttämään myös Eläkeläisten Eläkeläisten ja LemmikkiHelppiä. Niiden kautta saat korvausasian nopeasti vireille ja etälääkäri ja etäläinlääkäri ovat saatavillasi missä vain.



LähiTapiolan asiakkaille päästökompensoitu auto.

Tulevaisuus sanoo kyllä.

Kompensoimme autosi hiilidioksidipäästöt puolestasi, kun ostat auton LähiTapiolan auto-rahoituksella ja vakuutat sen LähiTapiolassa.

Ohjaamme varat YK:n kompensatiomallin kautta puhtaampaan tulevaisuuteen, ilman sinulle tulevia lisäkustannuksia. Monta pientä tekoa vaikuttaa. Kannetaan siis vastuu tulevasta yhdessä.

Katso lisää: [lahitapiola.fi/päästökompensatio](https://lahitapiola.fi/paastokompensatio)
Tutustu myös päästökompensoituihin autoihin ja laske rahoitus- ja vakuutustarjous: autotie.fi

LähiTapiolan palvelut ovat monipuolistuneet jatkuvasti. Omistaja-asiakkaille on pyritty viestimään tarjonnasta selkeästi ja kiinnostavasti. Kuvannut Reija Satokangas. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

5 ilahduttavaa syitä

Kaikkien edellä mainittujen syiden lisäksi jopa **5 % S-ryhmän Bonusta** vakuutusmaksuista.

Tarkemmat tiedot Omaetusta ja S-Bonuksesta löydät: lahitapiola.fi/et



Palveluntarjoajat: LähiTapiola Rahoitus Oy ja LähiTapiolan alueyhtiöt.

PAIKALLINEN ELÄMÄNTURVAYHTIÖ PUDASJÄRVELTÄ PERHOON



LähiTapiola Pohjoinen on kuvaillut itseään ”paikalliseksi elämänturvayhtiöksi” korostaen toimivansa alueellaan työnantajana, veronmaksajana ja asiakkaille tuottamansa turvan kautta. Toimialue ulottuu Pudasjärveltä Perhoon, ja asiakkaina on niin kotitalouksia (lokakuussa 2021 yhteensä 94 500), yrityksiä (10 100) kuin maatilojakin (7 800).

Muihin LähiTapiolan alueyhtiöihin verrattuna LähiTapiola Pohjoinen on alueeltaan huomattavan laaja. Oulu on alueen merkittävä kasvukeskus, ja siellä LähiTapiolan markkinaosuus on runsaat 27 prosenttia. Maakunnan useissa muissa kunnissa markkinaosuus on reilusti korkeampi, esimerkiksi Utajärvellä yli 50 prosenttia ja Kalajoella yli 40 prosenttia. Kun tarkastelee LähiTapiola Pohjoisen 160 vuoden tarinaa, voi huomata alueyhtiön juurien olevan agraariyhteiskunnassa. Keski-Pohjanmaan ja Pohjois-Pohjanmaan alueilla yhteisöllisyys, osuustoiminta ja keskinäisyys on perinteisesti ollut vahvaa.

Maa- ja metsätaloudessa toimivien osuus prosentteina ammatissa toimivasta väestöstä vuosina 1880, 1900, 1920, 1960 ja 1975.

Vuosi	Koko maa	Oulun lääni	Kalajokki	Perho
1880	74,9	74,5	87,9	74,3
1900	68,0	50,1	72,3	84,9
1920	66,2	80,2	75,5	88,3
1960	31,7	52,7	50,2	75,8
1975	12,2	23,3	25,4	40,5

Lähde: Väestön elinkeino. Väestö elinkeinon mukaan kunnittain vuosina 1880–1975. Tilastokeskus. Helsinki 1979.

Toisaalta kannattaa huomata, että useissa muissakin LähiTapiolan alueyhtiöissä on keskuksena suurempi kaupunki ja muuten alueelle on ominaista maaseututyypinen rakenne, jossa yhtiön markkinaosuus on keskuskaupunkia korkeampi. Näin on esimerkiksi Etelä-Pohjanmaalla, Itä-Suomessa ja Keski-Suomessa.

Alueelle, josta sittemmin muodostui LähiTapiola Pohjoisen toimialue, oli 1800-luvulla ja pitkälle 1900-luvulle ominaista pientilavaltainen maatalous ja metsätalous. Niiden asema pysyi keskeisenä silloinkin, kun muualla Suomessa näiden elinkeinon merkitys oli jo vähenemässä teollisuuden ja palvelualojen voimistuessa. Yhteiskunnan rakennemuutos kosketti myös Keski- ja Pohjois-Pohjanmaata, mutta perinteiset alkutuotannon alat säilyttivät asemiaan pitempään kuin valtakunnalliset lukemat osoittivat. Oheiseen taulukkoon on suuntaa antaviksi valittu koko maan tietojen lisäksi Oulun läänin, Kalajoen ja Perhon maa- ja metsätaloudessa toimineen ammatillisen väestön osuus. On kuitenkin syytä huomata, että Oulun lääni ei ole aina tarkoittanut samaa maantieteellistä aluetta. Vuoteen 1938 asti siihen kuului koko pohjoinen osa Suomea, myös Lappi, mikä luonnollisesti vaikutti läänin elinkeinotietoihin. Oulun läänin luku vuodelta 1900 liittyy mitä ilmeisimmin tietojen kirjaamiseen eikä kuvaa maa- ja metsätalouden kehitystä sinänsä.



Maaseutu monenlaisine elinkeinoineen, ammattiryhmineen ja tarpeineen loi Suomessa runsaasti kysyntää vakuutustoiminnalle 1800-luvulla ja 1900-luvun alkupuolella. Maatilat ovat tärkeä asiakasryhmä LähiTapiola Pohjoiselle edelleen.
Kuvannut Reija Satokangas.

Jako lääneihin lakkautettiin vuonna 2009, eikä Oulun lääniä vastannut alue kokonaisuudessaan ole ollut LähiTapiola Pohjoisen toimialuetta. Toisaalta osa LähiTapiola Pohjoisen toimialueesta, sen eteläisestä osasta, ei aikoinaan kuulunut Oulun lääniin vaan Vaasan lääniin. Taulukon ei ole tarkoitus antaa yksittäisiä tarkkoja tietoja, vaan havainnollistaa yleisemmällä tasolla alueen elinkeinoalojen painopisteitä.

Pohjoisen metsät olivat tuoneet työtä, leipää ja menestystä jo kauan tervan, puutavaran ja sahateollisuuden ansiosta. Maa- ja metsätalous olivat perinteisesti toisiaan tukevia ja rinnakkaisia elinkeinoja, ja niitä täydensivät esimerkiksi kalastus ja metsästys. Elinkeinojen rakennemuutos ja kaupungistuminen olivat voimakkaimmillaan 1960-luvulla, mutta toisaalta teollisuuskin perustui suurelta osin metsätalouden tuotteisiin. Veli Rajakankaan mukaan maatalous korostuu tänä päivänäkin erityisesti Keski-Pohjanmaan elinkeinorakenteessa. LähiTapiola on markkinajohtaja maatilavakuutuksissa, ja tiettyillä alueilla maatalo-asiakkaita on merkittävä osuus.

Kaupungeissa, Oulussa ja Raahessa, teollisuuden, käsityön ja kaupan osuuden olivat merkittäviä jo 1800-luvulla, eikä maa- ja metsätalous ollut samanlaisessa asemassa kuin maaseudulla. Myös liikenteen parissa työskenteli runsaasti väkeä,

etenkin 1800-luvun lopulla ja 1900-luvun alussa ennen autojen yleistymistä. Merenkulkukin oli merkittävää. Nämä elinkeinoalojen osuudet voi nähdä oheisesta taulukosta.

Kaupunkien määrä alueella kasvoi, kun monet aiemmat maalaiskunnat muuttuivat kaupungeiksi 1900-luvun lopussa ja 2000-luvun alussa. Haapajärvestä tuli kaupunki vuonna 1977, Pyhäjärvestä vuonna 1993, Kalajoesta vuonna 2002 ja Pudasjärvestä vuonna 2004.

Suomalaisella maaseudulla elettiin 1800-luvun loppupuolella maatalouden kehittämisen ja voimistumisen kautta, johon vaikuttivat monet järjestöt ja valtiovalta. Osuustoimintaliike rantautui Suomeen professori Hannes Gebhardin aloitteesta, ja siinä nähtiin mahdollisuus edistää suomalaisten oloja taloudellisesti, henkisesti, yhteiskunnallisesti ja valtiollisesti. Osuuskunnat, osuuskassat ja osuuskaupat olivat myös maaseudun vähävaraisemman väestön saavutettavissa, ja ne yleistyivät nopeasti Keski- ja Pohjois-Pohjanmaallakin. On silti syytä huomata, että monenlainen yhteistoiminta on ollut maaseutuyhteisöille ominaista jo kauan ennen osuuskuntaliikettäkin eikä sen toteuttamiseen useinkaan tarvittu mitään erityistä organisaatiota. Esimerkkinä voidaan mainita talkoot.

Keskeisimpien elinkeinoalojen osuus prosentteina ammatissa toimivasta väestöstä vuosina 1880, 1900, 1930, 1960 ja 1975.

	Maa- ja metsätalous		Teollisuus		Rakentaminen		Kauppa		Liikenne		Palvelukset	
	Oulu	Raahe	Oulu	Raahe	Oulu	Raahe	Oulu	Raahe	Oulu	Raahe	Oulu	Raahe
1880	0,1	0,1	12,3	2,6	0,9	0,4	9,3	3,5	3,7	36,8	30,8	18,9
1900	0,2	0,3	18,8	7,0	2,9	1,7	3,7	2,9	9,7	37,7	12,4	19,11
1930	1,2	1,7	23,9	29,1	3,1	1,6	17,2	13,1	10,1	12,6	25,3	17,2
1960	1,6	3,3	25,9	32,0	13,8	12,4	20,1	15,8	11,0	9,4	27,0	25,5
1975	1,1	1,8	24,3	52,10	10,4	9,6	20,6	10,6	8,5	4,1	33,9	20,3

Lähde: Väestön elinkeino. Väestö elinkeinon mukaan kunnittain vuosina 1880–1975. Tilastokeskus. Helsinki 1979.

YHÄ LAAJEMPAA PALVELU- JA TUOTEVALIKOIMAA TARJOAVA ELÄMÄNTURVAYHTIÖ

LähiTapiola Pohjoisen vakavaraisuus on erittäin vahva, tulokset ovat olleet hyviä, sen markkinaosuus on kasvanut vuosien mittaan ja toimintamalli vankistunut. Koko LähiTapiola ryhmä on ollut hyvin vakavarainen, eikä toimiala yleensäkkään ole kovin helposti suhdanteiden heiluteltavissa. Se merkitsee varmempia työpaikkoja ja työrauhaa kehittää asioita ja palveluita.

Toimitusjohtaja Veli Rajakankaan mukaan eräs alueyhtiömallin vahvuuksista on se, että tuloksen näkee selkeästi.

Valtakunnallisessa tai jopa pohjoismaisessa yhtiössä oman toiminnan tuloksellisuutta on vaikeampi mitata, kun se on osa jotakin isompaa tilinpäätöstä, mutta tässä meidän alueyhtiörakenteessamme pyrim viestimään tuloksen neljännesvuosittain hyvin kansantajuisesti omalle henkilökunnalle.

LähiTapiolan toiminnassa tehtiin useita kehittämistoimia ja uudistuksia 2010-luvulla. Vapaaehtoisten vahinkovakuutusten kannat siirrettiin alueyhtiöille, mikä tarkoitti alueyhtiömallin viimeistelyä. Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Elo aloitti toimintansa, kun LähiTapiolan Eläkeyhtiö ja Eläke-Fennia yhdistyivät vuonna 2014. LähiTapiola rahastojen hallinnosta alkoi vastata FIM Varainhoito Oy, joka oli S-Pankki Oy:n tytäryhtiö.



Pohjois-Suomen Turvapuistoon Ouluun avattiin LähiTapiola Pohjoisen elämänturvavara vuonna 2018. Alkusammutusta kuvassa harjoittelevat muun muassa LähiTapiola-ryhmän silloinen pääjohtaja Erkki Moisander ja LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtaja Veli Rajakangas.

LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

Vuonna 2015 aloitti vielä yksi alueyhtiö, LähiTapiola Pääkaupunkiseutu, ja LähiTapiola Palvelut Oy perustettiin. Se tuottaa LähiTapiola-ryhmään kuuluvien liiketoimintayhtiöiden ja ryhmän ohjaustoimintojen tarvitsemia asiantuntija-, kehitys- ja tukipalveluita, kuten ICT-, talous-, markkinointi-, viestintä- ja HR-palveluita. Seuraavana vuonna LähiTapiola osti osan Pihlajalinnasta, mikä merkitsi laajentumista terveys- ja hyvinvointipalveluihin. Vuonna 2017 LähiTapiola osti osan Mehiläisestä ja liikennevakuutuskanta siirrettiin alueyhtiöihin.

Tultaessa 2010-luvun loppuvuosiin LähiTapiola kasvatti vielä omistussuuttaan Pihlajalinnassa ja Mehiläisessä sekä perusti LähiTapiola Rahoitusyhtiön, joka alkoi kasvaa nopeasti. Se on LähiTapiola-ryhmän omistama ajoneuvojen ja koneiden rahoitukseen erikoistunut yhtiö. Säästämisen ja sijoittamisen palveluita lisättiin, korvausprosessia muutettiin yksinkertaisemmaksi.

LähiTapiola Pohjoisen palveluasiantuntijat Leena Kipinä ja Sari Pähtilä luovuttivat pelastusrenkaan Pudasjärven toimistolla Pudasjärven kaupungin Ismo Miettiselle vuonna 2018. Lahjoitus oli osa vesiturvallisuuskampanjaa, jossa kolme paikkakuntaa sai pelastusrenkaat Pohjois- ja Keski-Pohjanmaalla. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



Näiden muutosten myötä LähiTapiola Pohjoisellakin on ollut mahdollisuus kehittyä yhä laajempaa palvelu- ja tuotevalikoimaa tarjoavaksi elämänturvayhtiöksi. Elämänturvassa huomioidaan omistaja-asiakkaan elämäntilanne ja tarpeet turvallisuuden, talouden, terveyden ja hyvinvoinnin näkökulmista. Turvallisuutta ovat perinteiset ja useimmille tutut omaisuuden vakuutukset, kuten koti- ja autovakuutukset, terveyden vakuutuksiin kuuluvat niin sairauskulu- kuin tapaturmavakuutukset ja talouden tarjontaan liittyvät henkivakuuttaminen, sijoittaminen ja uusimpana autorahoitus.



LähiTapiola on ollut turvana myös festareilla. Kuva Oulun Qstockista kesällä 2022. Kuvannut Liisa Humalamäki.

LähiTapiola-ryhmän rakenne



”MEIJÄN YHTIÖ” – MIELENKIINTOISET JA TÄRKEÄT HALLINNON TEHTÄVÄT

Juha Aitamurto tuli mukaan LähiTapiola Pohjoisen hallintoon heti Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusion jälkeen. Hän oli aluksi hallituksen jäsen, ja vuosina 2015–2022 hän toimi hallituksen puheenjohtajana. Aitamurto arvioi, että LähiTapiolan kehittämistoimista ja uudistuksista 2010-luvulla Pohjoisen alueyhtiön näkökulmasta isoin vaikutus oli liikennevakuutuskannan siirrolla. ”Tällä oli merkittävä vaikutus taseeseen.”

Aitamurron mieleen ovat jääneet useilta hallitusvuosilta erityisesti käyttörahastolahjoitukset, koska ne ovat olleet näkyviä tapahtumia ja ”rikastaneet aluetta”. Ne ovat selvästi olleet merkittäviä yleishyödyllistä toimintaa harjoittaville yhteisöille. Heidän toimintansa taas on tuonut iloa laajasti LähiTapiola Pohjoisen toiminta-alueen ihmisille.

Alueyhtiön hallinnon tehtävät on koettu mielenkiintoisiksi ja antoisiksi. LähiTapiola Pohjoisen hallitus keväällä 2014. Vasemmalta ylhäältä hallintojohtaja Arto Salonurmi, Juha Regelin, Mika Kangasniemi, Soini Rahkola, hallituksen puheenjohtaja Jouni Jyrinki, toimitusjohtaja Veli Rajakangas. Vasemmalta alhaalta Marjukka Manninen, Juha Aitamurto, hallintoneuvoston puheenjohtaja Tuomo Tamminen. Kuvasta puuttuu hallituksen jäsen Pentti Pajulampi. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



Alueyhtiön hallinnon tehtävät ovat tuntuneet mielenkiintoisilta, tärkeitä ja antoisilta. Aitamurto kuvailee toimintaa:

Me olemme lähellä ja teemme päätökset pitkälti paikallisesti. Tämän asian omaksuminen ja toteuttaminen myös hallituksen työssä antaa suurta tyydytystä. Koska toiminta-alueemme on maantieteellisesti iso, antaa paikallinen toimiminen myös itselleni mahdollisuuden tutustua erilaisiin paikkoihin, ihmisiin ja paikallisiin perinteisiin. Parasta ovat omistaja-asiakkaat.

Raahelainen maanviljelijä Tuomo Tamminen on ollut alusta lähtien mukana LähiTapiola Pohjoisen hallintoneuvostossa. Hän sanoo kokeneensa toiminnan mielekkääksi ja merkitykselliseksi, koska ”se on meidän yhtiö, ja olen ollut rakentamassa tätä kuviota”. Tamminen tuli mukaan vakuutustoimintaan juuri siihen aikaan, kun Raahentienon Lähivakuutusyhdistys oli sulautumassa viiden muun yhdistyksen kanssa Oulun Seudun Lähivakuutusyhdistykseen. Silloin syntyneen yhtiön nimeksi annettiin Lähivakuutusyhdistys Pohjois-Pohjanmaa.



LähiTapiola Pohjoinen on tukenut alueensa oppilaitoksia merkittäväällä tavalla. Tässä Oulun yliopiston rehtori Jouko Niinimäki ja LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtaja Veli Rajakangas lokakuussa 2019. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.

Tamminen oli vuoden verran Lähivakuutusyhdistys Pohjois-Pohjanmaan hallintoneuvoston jäsen, ja sitten hänet valittiin sen puheenjohtajaksi. Hänellä oli jo vuosien ajalta runsaasti kokemusta erilaisista luottamustoimista. Ensimmäinen tehtävä oli Raahen kaupungin maatalouslautakunnassa 25-vuotiaana, ja sielläkin Tamminen valittiin puheenjohtajaksi. "Sitten tulivat MTK:n kuviot, toiminta metsäpuolella, kuten metsänhoitoyhdistyksessä, ja maidontuottajien asioissa. Fuusiokuviot tulivat tutuiksi näissä ympyröissä."

Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusio jäi mieleen "isona juttuna". Tamminen kuuli siitä toimitusjohtaja Veli Rajakankaalta sitouduttuaan ensin vaitioloon.

Tapiola oli iso yhtiöryhmä, ja sen pääkonttori sijaitsi pääkaupunkiseudulla. Lähivakuutusyhdistykset olivat paikallisempia, ja se kenttä oli minulle tuttu. Uuden yhtiön hallintomalli tuli enemmän täältä puolelta siinä, ettei muodostettu edustajistoa. Hallinnon rakenne määrättiin ylhäältä, montako henkilöä tuli olla missäkin elimessä. Hallinto koostui tasapuolisesti Lähivakuutuksen ja Tapiolan puolelta valituista. Minut valittiin hallintoneuvoston puheenjohtajaksi ja nimitysvaliokunnan puheenjohtajaksi. Nimitysvaliokunnassa mietimme henkilöitä niin, että on oltava eri profiileilla osaamista, esimerkiksi erilaista ammatillista taustaa.

Tammisen kokemus on, että fuusiot pitää neuvotella hyvin ja silloinkin menee yleensä noin seitsemän vuotta ennen kuin taustat unohtuvat ja arki alkaa rullata. "LähiTapiolan alkuvaiheessa kysyttiin pitkään, onko Lähivakuutuksen vai Tapiolan puolelta. Nyt sellaista ei kysy kukaan. Ihmiset vaihtuvat, ja fuusio unohtuu. Muutosvaiheessa huomaa myös, että hallintopaikat ovat tärkeitä."

Tammisen mielestä LähiTapiola Pohjoisen alue on kuin Suomi pienoiskoossa. Siihen kuuluu maaseutua, laaksoseutuja, kuten Kalajokilaakso ja Perhojokilaakso, monipuolisesti teollisuutta, esimerkiksi raskasta teollisuutta ja puuteollisuutta, kasvukeskus Oulu ja pohjoisosassa myös poronhoitoaluetta. "Syvä maaseutu on merkittävä, sillä siellä ovat tämän toiminnan juuret."

Vakaa talous on mahdollistanut lahjoitukset useille yleishyödyllisille yhdistyksille. Limmin löytäjät vastaanottivat Hyvinvoiva Pohjoinen -lahjoituksen Oulussa 2021. Järjestö on yksi hälytysryhmistä Vapaaehtoisessa Pelastuspalvelussa eli Vapepassa. Kuvassa lahjoitusta vastaanottamassa Miika Mielityinen ja Sami Kaikkonen ja luovuttamassa Veli Rajakangas, Liisa Humalämäki ja Sauli Jaakkola. LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.



PAIKALLISTA PALVELUA JA LÄHIVAKUUTTAMISEN TUNNELMAA – MUTTA SUURIMPANA ”TOIMISTONA” VERKKO

LähiTapiola Pohjoisen toimistoja on useilla paikkunnilla. Tässä Haapajärven toimiston väkeä syyskuussa 2022. Kuvassa ovat Nina Tarakkamäki, Anna-Kaisa Mattola, Juha Maijala, Seppo Nukari, Antti Leinonen, Ari Kivimaa, Mikko Sotala (siirtynyt sittemmin toiseen alueyhtiöön), Jouni Liuska, Paula Karttunen, Jouni Kivioja. Kuvannut Petteri Löppönen.

Paikallisten toimistojen verkostoa on asiakaskäyttötymisen muuttuessa tiivistetty 2010-luvulla ja 2020-luvun alussa, mutta vastaavasti on pyritty vahvistamaan puhelin- ja verkkopalvelua. Ajatuksena on palvella asiakkaita monissa kanavissa.

Vaikka maailma on digitalisoitunut, ja palveluiden odotetaan olevan verkossa ja tähän kysyntään vastataan, palveluita tuotetaan myös kasvokkain ja henkilökohtaisesti. Kasvotusten tai puhelimesta tapahtuvaa asiakaspalvelua ei enää 2020-luvulla saa välttämättä kaikista vakuutusyhtiöistä, ja

joillekin asiakasryhmille verkkopalvelut voivat riittää. Mutta kaikille asiakkaille verkko ei ole tarpeeksi. LähiTapiolan toiminnassa koetaan tärkeäksi, että etenkin isommissa vahinkotilanteissa voidaan olla apuna, neuvotella ja tukea vakuutuksen ottajaa kasvotusten.

Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistyksessä ja LähiTapiola Pohjoisessa pitkään toimineet Eero Auno, Soini Rahkola ja Pekka Stolp toteavat, että myös Kalajoen toimistolla asiakaspalveluun on tullut hektisyys, vastaukset pitäisi usein saada vuorokauden sisällä, ilta-aikoja toivotaan paljon eikä vakuutusyhtiöihin sitouduta enää, kuten aiemmin. Rahkolan mukaan aiemmin lapset seurasivat vanhempiaan vakuutusyhtiön valinnassa, nykyään jälkikasvulle voi vain suositella.

Vaikka maailmankuva ja ajatus paikallisuudesta ovat laajentuneet yhä enemmän, silti omalla toimistolla on yhä suuri merkitys. Eero Auno toteaa paikallisuuden merkityksestä 2020-luvulla:

On iso merkitys tämän lähialueen asiakkaille, että meillä on täällä toimisto ja henkilökunta – se antaa asiakkaalle sellaisen, että me ollaan lähellä ja pidetään huolta asiakkaista. Se, että on kiinteistö, jossa on paikallista palvelua, kyllä se lähivakuuttamisen tunnelmaa asiakkaille antaa.





LähiTapiola Pohjoisen johtoryhmä syksyllä 2022. Takarivissä vasemmalta alkaen Hannu Ikonen, Markus Seppänen, Vesa Riihimäki, Arto Turunen ja korvausjohtaja Ilkka Herva (vuonna 2023 LähiTapiola Idän toimitusjohtajaksi). Istumassa vasemmalta alkaen markkinointi- ja viestintäjohtaja Liisa Humalämäki, toimitusjohtaja Veli Rajakangas ja johdon assistentti Tiina Kokko. Kuvannut Petteri Löppönen.

Pekka Stolp pitää LähiTapiola Pohjoisen näkyvyyttä Kalajoel-la varsin hyvänä ja fuusiota onnistuneena:

Kuitenkin näymme täällä monella paikkakunnalla, konttoreita on edelleen ja on myyntiedustajia. Pienemmillä paikkakunnilla yhtiön työsuhteet ovat myös keskimääräistä pidempiä, mikä on asiakkaiden ja talon etu. Ensimmäiset vuodet fuusion aikoihin oli tosi isoa muutosta. Tuotemaailmat olivat erilaiset kahdella suurella yhtiöllä ja järjestelmät erilaisia, niiden yhteen nivominen on vaatinut paljon päättäjiltä ja henkilökunnalta. Nyt ollaan hyvällä mallilla.

LähiTapiola Pohjoisen tavoitteena on tarjota omistaja-asiakailleen paras mahdollinen henkilökohtaisen ja paikallisen sekä digitaalisen palvelun yhdistelmä. Asiakas saa itse valita, missä kanavassa haluaa asioida, ja häntä palvellaan paikallisesti toimistoilla, puhelimesta, verkkoviestein ja verkko-

tapaamisina. Vuoden 2023 aikana alueelliseen hoitoon otetaan myös verkossa toimiva chat-kanava. Viime vuosina verkko on noussut ylivoimaisesti suurimmaksi ”toimistoksi”. Vuonna 2020 yhteiskunnan sulkenut maailmanlaajuinen koronapandemia vauhditti osaltaan digitaalisten mahdollisuuksien käyttöönottoa. LähiTapiola Pohjoisessa tämä näkyi esimerkiksi asiakkaiden siirtymisenä yhä suuremmissa määrin digitaalisiin kanaviin sekä etätöiden lisääntymisenä. LähiTapiola Pohjoisessa myös korvauspäätökset tehdään paikallisesti Pohjois- ja Keski-Pohjanmaalla, ja alueelliset riskit tunnustetaan ja tunnetaan hyvin.

Tietojärjestelmät liittyvät aina asiakaskokemukseen, eivät pelkästään työn helpommaksi ja sujuvammaksi tekemiseen. Asiakkaalle halutaan nopeus, helppous ja sujuvuus. On huomattu, että nopea korvauspäätös vaikuttaa asiakastyytyväisyyteen selvästi.

”TYÖPÖYDÄLLÄ KYNÄ, LASKUKONE JA KIRJOITUSKONE”

Osa Raahen toimiston väestä syyskuussa 2022. Seisomassa vasemmalta alkaen Annika Kancaanpää ja Mari Alamikkela. Istumassa vasemmalta alkaen Päivi Loppi ja Jaana Kamutta. Kuvannut Petteri Löppönen.



LähiTapiola Pohjoisen Raahen toimiston korvausneuvoja Päivi Kitinprami on työskennellyt vakuutusosalalla yli 40 vuoden ajan ja nähnyt muutokset työpöytänsä ääressä. Työuran alkuvaiheessa hänen työpöydällään olivat kynä, laskukone ja kirjoituskone. Sitten siihen tulivat tietokone ja älypuhelin, kuten monille suomalaisille työpöydille. Asiakkaiden kiireisyys on myös siivittämässä työntekoa. Hän aloitti vuonna 1982 Raahentienon Lähivakuutusyhdistyksessä ja oli sen ensimmäinen toimistotyöntekijä.

Ajan mittaan vakuutusyhdistyksen toiminta laajeni, henkilökuntaa tuli lisää ja työntekijöiden tehtävänkuvat suunniteltiin yksilöllisemmiksi. Kitinpramin vastuualueeksi tulivat talous- ja korvaustyöt, kirjanpito ja palkanlaskenta. Alkuvaiheessa ainoan työntekijän vastuulla oli ollut laaja kokonaisuus melkein kaikkea mahdollista. Sittemmin hän siirtyi kokonaan korvauspuolelle.

”Ensimmäiset seitsemän vuotta työskentelin henkilövahinkojen parissa, sitten sain hoitaakseni ajoneuvokorvaukset. Korvausneuvojan työ on sitä, että autetaan asiakasta, kun vahinko sattuu. Asiakasta palvellaan puhelimesta ja verkossa, nykyään enää harvoin näissä ajoneuvoasioissa kukaan tulee toimistolle paikalle hoitamaan asiaansa.”

Työ on hyvin vaihtelevaa, ja harvoin on kahta samanlaista päivää, mikä tuo elävyyttä. Työtiimi on hyvä ja mukava, ja aina on ollut mahdollisuus kehittää itseään ja koulutusta tarjolla. Työvuodet ovat kuluneet suurelta osin kotiseudulla Raahessa, mutta välillä Kitinprami työskenteli seitsemän vuoden ajan Pyhäjoella.

Päivi Kitinprami muistaa erään 1990-luvun alun joulupäivän hyvin. Silloin hänen kotonaan soi lankapuhelin, elettiin aikaa ennen kännyköiden yleistymistä. Siellä soitti vakuutusasiakas, joka pahoitteli puhelua ja kertoi talonsa palavan.

”Annoin hänelle ohjeita ja rauhoittelin, lupasin meidän olevan heti arkena yhteydessä. Puhelun jälkeen tämä koskettava asia jäi kuitenkin vahvasti mieleen. Kun lankapuhelin soi uudestaan parin tunnin kuluttua, vastasin sinne Raahentienoon vakuutusyhdistyksen nimellä. Siellä oli äitini, joka ihmetteli, olenko joulupäivänä töissä.”

YRITTÄJÄASIAKKAAN AJATUKSIA, TOIMITUSJOHTAJA KARI RUHKALA KERTOO

LähiTapiola Pohjoisen asiakkaista vuonna 2021 yli 10 000 oli yrityksiä. Eräs LähiTapiola Pohjoisen asiakasyrityksistä valmistaa ikkunoita Kalajoella, ja sen toimitusjohtaja Kari Ruhkala on tehnyt ikkunoita 44 vuotta. Hän aloitti alan työt 16-vuotiaana ja vetää työhaalarit päälleen Kalajoen Tyngän kylällä joka päivä. Yritys HR-Ikkunat RUHKALA OY on perustettu vuonna 1957, jolloin sen perusti Kari Ruhkalan pappa Heikki Ruhkala (s.1911). Hän aloitti toiminnan nuorena miehenä kotinsa yhteydessä ja jatkoi sitä sodan jälkeen valmistaen kaikkia kotirakentamisessa tarvittavia puusepäntuotteita, ikkunoita, ovia ja huonekaluja. Heikki Ruhkala oli perustamassa yhtenä osakkaana Ylivieskan Puuseppiä ja kulki poikiensa kanssa Ylivieskassa töissä.

Poikien aikuistuesssa hän vuokrasi toimintaansa varten tilat Kalajoen Tyngän kylältä, ja vuonna 1957 valmistui hänen rakentamansa oma halli nykyiselle paikalle. Toiminta on jatkunut tällä paikalla tiloja laajentaen ja konekantaan kehittäen, keskittyen ikkunoiden valmistukseen. Nyt pojat toisessa polvessa ovat siirtyneet sivuun ja kolmas sekä neljäs polvi jatkavat ikkunoiden valmistusta kehittäen sitä ajan vaatimusten mukaisesti. Kari Ruhkala suunnittelee jo eläkkeelle jäämistä.

LähiTapiola Pohjoinen on jo pitempään ollut HR-Ikkunat RUHKALA OY:n vakuuttaja. Mistä alkaen, sitä Kari Ruhkala ei tarkalleen muista. ”Olemme välillä kilpailuttaneet vakuutusyhtiöitä, mutta pysyneet tässä. Eurot ratkaisevat, ja tietysti palvelu on tärkeää. Täällä on tuttuja kavereita päälliköinä, ja Murrin Jarille soitetaan tarvittaessa. Hän on muutenkin tuttu, ja saattaa olla pikkuserkkukin – mutta ei sukulaisuuden perusteella tietenkään vakuutusyhtiötä valita.”

Vakuutusasioinnissa mieluisin tapa on ollut ”omalle kylälle lähteminen ja että siellä on joku ihminen, jonka tietää” – siis LähiTapiolan Kalajoen toimistolla käyminen. Ruhkalan mukaan Kalajoen toimistolta myös soitetaan joskus, ehkä vuosittain ja keskustellaan ajankohtaisista vakuutusasioista. Netin palvelut sen sijaan eivät tunnu omilta.

LähiTapiola Pohjoinen on keskinäinen vakuutusyhtiö. Asukkaat omistavat sen eikä sillä ole voitonjakovelvollisuutta. Onko tällä merkitystä? Kyllä on, toteaa Ruhkala. ”En tykkää pörssifirmoista.”

HR-Ikkunat RUHKALA OY:n toiminnassa on ollut periaatteena, että pikkuvahinkoja ei ole ilmoitettu vakuutusyhtiölle, vaan ne on korjattu itse. Kerran kuitenkin sattui pieni tulipalo, kun yrityksen puruvarasto paloi. Palo sai alkunsa ”sähköjutuista”. Toimitusjohtajan mieleen jäi, että vakuutusyhtiö hoiti oman osuutensa hyvin sukkelasti.

SIVUTOIMISESTA VAHINKOTARKASTAJASTA LÄHITAPIOLA POHJOISEN TOIMITUSJOHTAJAKSI – ”VAKUUTUSYHTIÖT OVAT OIKEASTAAN KAIKILLA ELÄMÄN OSA-ALUEILLA TAVALLA TAI TOISELLA MUKANA”



*Veli Rajakangas.
Kuvannut Harri Tarvainen.*

Veli Rajakangas kertoo

LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtaja Veli Rajakangas aloitti opiskeluaikanaan vakuutusosalalla sivutoimisena vahinkotarkastajana 1990-luvun alussa.

”Minulla on tekninen ja kaupallinen koulutus, ja opiskeluaikana olin kiinnostunut upseerin urasta, mutta se jäi varusmiesaikana. Vakuutusala alkoi kiehtomaan, koska tässä on tiettyä kaupallisuutta, myynnillisyyttä ja tekniikan ihmistä kiinnostaa myös kaikenlainen rakentaminen ja vahinkojen ennaltaehkäisy, joten koulutusta pystyy hyvin hyödyntämään. Vakuutusosalalla olemme omaisuuden, toiminnan ja henkilövakuutuksen ratkaisuissa mukana.”

Päätoimista vakuutusalan työtä ei heti löytynyt, ja viisi vuotta tyouralla kului Högfors Lämmön myynti-insinöörinä. Oulussa oli 1990-luvun puolivälissä vakuutusyhtiön riskinhallintainsinöörin paikka auki, Rajakangas haki siihen ja tuli valituksi. Vuosikymmenen lopulla Yritys-Sampo haki underwriteria, jonka työ muistutti riskinhallintainsinöörin tehtävää ja ”tottakai se nuorta miestä kiinnosti”.

Vuosituhanen vaihteessa Sampo päätti ostaa Leonia-pankin ja alkoi Suomen ensimmäisen finanssitavaratalon rakennus. Rajakangas siirtyi parin vuoden jälkeen aiemmasta tehtävästään Sampo-Leonian aluejohtajaksi Oulussa. Sampo-Leonian historia jäi lyhyeksi, mutta se jatkui Ifin tarinana.

”Vastuullani olivat yritysvarakuutusasiakkaat ja pohjoinen Suomi, Oulun ja Lapin läänit. Muutamia vuosia toimin vakuutusmeklarina, ja marraskuussa 2009 Lähivakuutus Pohjois-Pohjanmaalle haettiin toimitusjohtajaa ryhmän ulkopuolelta. Aloitin tehtävässä 1.1.2010.”

Nyt Rajakangas on LähiTapiola Pohjoisen toimitusjohtaja, ja y-tunnus on pysynyt vuodesta 2010 lähtien samana. Yhtiö on kasvanut, sen alueella on tehty isoja ja pieniä fuusioita, mutta toimitusjohtaja painottaa yhtiön olleen ”teknisesti koko ajan sama”.

”Olen kovasti etuoikeutettu, että olen tässä tehtävässä. Varmasti suurin syy, miksi on ollut mahdollisuus päästä toimitusjohtajaksi tähän yhtiöön, on se, että nuorena tuli niin monelta kantilta tehtyä töitä tällä toimialalla.”

Joskus laajempaa pohtimista vaativat asiat aiheuttavat yllättäviä oivalluksia toimitusjohtajan vapaa-ajalla, usein näin on käynyt hiihtoladulla. Jos työympyröissä tulee vastaan aivan vieraita, outoja, vaikeita asioita, niistä Rajakangas puhuu ”hemuleina”. Ilmaisua on jäänyt elämään aikoinaan käytössä olleesta Hemuli-HR-järjestelmästä. Tuon järjestelmän nimenä se oli aivan kirjaimellisesti Hemuli, joka oli lyhenne sanasta ”henkilöstömuutosilmoituslomake”. Järjestelmä oli vaikea käyttää, sitä uusittiin ja muokattiin paremmaksi. Kaikki tietojärjestelmät ovat kuitenkin siitä lähtien olleet Rajakangasille ”hemuleita”.

Toimitusjohtajan työ LähiTapiola Pohjoisessa on yrityksen johtamista. Arjen työhön kuuluu myyntiä, asiakaspalvelua, vahinkotarkastusta ja korvauskäsittelyä henkilökunnan kanssa sekä sijoitusvarallisuuden hoitamista. Vakuutusyhtiöt ovat oikeastaan kaikilla elämän osa-alueilla tavalla tai toisella mukana, ja välillä henkilökunta törmää hyvinkin erikoisiin tapauksiin ja tarinoihin.

Työn mielekkäisyys tulee muun muassa isosta yhteiskunnallisesta vastuusta, eiväthän länsimaiset yhteiskunnat toimi ilman riskinkantajia eli vakuutusyhtiöitä. Rahoitusmarkkinat eli pankit eivät myönnä lainoja kenellekään, jos ei ole joku riskinkantaja tai vakuuttaja taustalla.

”Yksityisille ihmisille ja yrityksille sattuu vahinkoja aika paljon, ja suurin osa LähiTapiola Pohjoiselle tulleista vahinkoilmoituksista johtaa myönteiseen korvauspäätökseen. Olemme tuottamassa elämänturvaa asiakaskunnalle. Viime vuosina vastuullisuuskysymykset ovat nousseet enemmän esiin. Tällä toimialalla maksamme veroja, työllistämme, huolehdimme vahinkoihin liittyvistä korvauksista ja kun on mennyt ihan hyvin, voimme olla tukemassa erilaisia järjestöjä, oppilaitoksia ja yliopistoja.”



Lähitapiola Pohjoisen tulevaisuuden näkymät

”ON TÄRKEÄÄ SÄILYTTÄÄ VAHVA LÄSNÄOLO JA MARKKINAOSUUS POHJOIS- JA KESKI-POHJANMAAN MAAKUNTIEN ALUEILLA”

Toimitusjohtaja Veli Rajakangas
Markkinointi- ja viestintäjohtaja Liisa Humalamäki

LähiTapiola Pohjoisen tulevaisuutta viitoittavat valittu elämänturvastrategia sekä omistaja-asiakkaiden tarpeet ja toiveet. LähiTapiola Pohjoisen tie kulkee rinta rinnan Pohjoisen talousalueen kehityksen kanssa. Alueen kasvukeskus Oulu mahdollistaa yhtiön kasvun myös tulevina vuosina. Samaan aikaan yhtiölle on tärkeää säilyttää vahva läsnäolo ja markkinaosuus Pohjois- ja Keski-Pohjanmaan maakuntien alueilla.

LähiTapiola Pohjoisen palvelumallissa yhdistyvät paikallisuus, henkilökohtaisuus ja digitaalisuus. Yhtiön tavoitteena onkin olla paras digitaalisen ja henkilökohtaisen palvelun yhdistämisessä. Kehittämisen painopiste on verkkopalveluissa – tavoitteena on luoda asiakaskokemuksesta mahdollisimman vaivaton, nopea ja sujuva.

Maailmantalouden, ilmastonmuutoksen ja geopolitiikan luomat epävarmuudet vaikuttavat tulevina vuosina niin LähiTapiola Pohjoiseen kuin koko vakuutusalaan. Esimerkiksi inflaatio, energiakriisi, pakotteet, tulvariskien ja metsätuho-riskien kasvu, sijoitusympäristön epävakaus sekä sodan uhka ovat konkreettisia, jo nyt vaikuttavia ilmiöitä. Epävarmuus vaikeuttaa ennusteiden tekoa ja esimerkiksi tulevien korvauskustannusten arviointia. Samalla alan sääntely kiristyy jatkuvasti ja vaatii myös alueyhtiöiltä enemmän resursseja.

Uhista huolimatta maailma muuttuu myös hyvään suuntaan. Vastuullisuudesta on tullut yhtiölle kuin yhtiölle yksi toimintaa ohjaavista periaatteista, ja sitä se on mitä suurimmassa määrin myös asiakkaidensa omistamalle ja paikalliselle elämänturvayhtiölle. Oman alueen elinvoimaisuuden ja hyvinvoinnin tukeminen sekä paikallinen vahingontorjuntatyö tulevat olemaan LähiTapiola Pohjoiselle tärkeässä roolissa myös tulevaisuudessa.

Tuote- ja palveluvalikoimaa kehitetään omistaja-asiakkaiden elämän tulevia tarpeita vastaaviksi. Autoilu ja liikkuminen ovat yhtiön liiketoiminnassa yksi merkittävimmistä maksutulon lähteistä. Ajoneuvovakuutus tuotteita kehitetään huomioiden muutokset muun muassa ajoneuvojen käyttövoimissa, osto- ja rahoitusprosessissa sekä yhteiskäyttöautoilussa. Kotivakuuttamisen tarpeet voivat muuttua esimerkiksi kaupungistumisen ja älykkäiden kotien myötä. Julkisen terveydenhuollon hoitovelka, kasvava palvelutarve ja henkilöstöpula voivat vaikuttaa myös yksityisen terveystakuuttamisen suosioon. LähiTapiola-ryhmän vahinkovakuutus toiminnan kehitystoimenpiteet kohdistuvat asiakkaidemme elämänturvasta huolehtimisessa odotettavissa oleviin muutostarpeisiin niin tuotevalikoimassa kuin palveluprosesseissakin.

Kokonaisuudessaan LähiTapiola Pohjoisen tulevaisuus näyttää valoisalta, ja 160-vuotisen historian myötä tavoitteena on turvata pohjois- ja keskipohjalaisten omistaja-asiakkaiden elämää ja liiketoimintaa muuttuvassa maailmassa myös seuraavat 160 vuotta.



*LähiTapiola Pohjoisen tulevaisuus näyttää valoisalta.
Kuva vuoden 2022 henkilöstöpäivästä, joka vietettiin Oulun
Nallikarissa koko LähiTapiola Pohjoisen henkilöstön kesken.
LähiTapiola Pohjoisen kokoelma.*

LähiTapiola Pohjoisen tulevaisuuden näkymät

”JOKAINEN SUOMALAINEN ON LÄHEMPÄNÄ FINANSSIALAA KUIN OSAA KUVITELLAKAAN, LÄHITAPIOLA-RYHMÄN YHTEISKUNNALLINEN MERKITYS ON SUUREMPI KUIN KOSKAAN”



LähiTapiola-ryhmän pääjohtaja Juha Koponen

LähiTapiola-ryhmän tulevaisuus näyttää erittäin valoisalta. Toiminnallamme on jopa 250 vuoden taakse yltävät juuret. Lähivakuutuksen ja Tapiolan yhdistyminen 2010-luvun alussa loi finanssiryhmän, joka on ainutlaatuinen ja vahva – siinä luotiin timantti, jonka toimintaa hiomalla luodaan yhä enemmän arvoa tämän päivän ja tulevaisuuden Suomelle.

Vakuutusala on toimiala, jonka merkitys yhteiskunnassa kasvaa koko ajan. Finanssiala, siis pankkitoiminta, vakuutustoiminta, sijoitus- ja rahoituspalvelut, on kuin yhteiskunnan verenkiertojärjestelmä. Se mahdollistaa ja tukee laajasti muita toimintoja. Esimerkiksi Euroopan Unioni on valinnut finanssialan kanavaksi, jonka kautta pyritään edistämään sijoituksia vihreään siirtymään, kuten fossiilivapaaseen energiatuotantoon. Vakuutustoimintaan perinteisesti ja vahvasti kuuluva henkilövakuuttaminen, esimerkiksi henki-, tapaturma- ja sairausvakuutukset, linkittyvät puolestaan läheisesti terveyspalveluihin. Kun Suomessa on parhaillaan ajankohtaista sosiaali- ja terveyspalvelu-uudistus, ollaan vakuutustoimialalla myös sen ytimessä ja on selvää, että myös yksityisiä palveluita tarvitaan.

Jokainen suomalainen on lähempänä finanssialaa kuin osaa kuvitellakaan, ja LähiTapiola-ryhmän yhteiskunnallinen merkitys on suurempi kuin koskaan. Suomalaisten hyvinvointia edistäessään LähiTapiola on vahvasti sitoutunut paikallisuuteen. Haluamme olla lähellä asiakkaitamme, on tärkeää ymmärtää asiakkaiden erilaisia tarpeita ja olla saavutettavissa, rinnalla ja joukossa. Haluamme olla aina lähellä, aina saavutettavissa.

Suomen eri alueet eroavat toisistaan tietysti jossakin määrin. Eroavuuksia tulee esimerkiksi kielen mukaan, asiakasryhmät painottuvat eri tavalla, väestömuutokset ovat eri suuntaisia kasvukeskuksissa ja hiipuvilla alueilla, rannikon ja sisämaan tarpeet ovat osaksi erilaisia, samoin kaupunkien ja maakuntien. Tärkeää on, että LähiTapiola ymmärtää näitä eroja. Paikallisuuden pohja kestää, ja yhdessä toimien olemme suuria.

Juha Koponen on toiminut LähiTapiola-ryhmän pääjohtajana vuodesta 2020 lähtien ja sitä ennen vakuutusosalalla hallitustyössä vuodesta 2017 alkaen. Hän on toiminut aiemmin muun muassa Tamro Suomen toimitusjohtajana, Tamron konsernijohtajana ja Veikkauksen toimitusjohtajana.



**Pääjohtaja Juha Koposen mukaan
paikallisuuden pohja kestää.**

Kuvannut Tomi Tähti.

LähiTapiolan kokoelma.



LÄHDELUETTELO

Alanen Aulis J. – Ahtokari Reijo 1967, Vuosisataista vakuutusta. Helsinki.

Anttila Viivi 2021, LähiTapiola Pohjoisen historia 1863–2021. Kalajoen paloapuyhdistyksestä nykypäivään. Painamaton. Perustuu Oulun yliopiston historiatieteiden kandidaatintutkielmaan.

Aunola Aarre 1991, Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistys. Paikallismakuutuksen vaiheet Kalajoella, Rautiossa Alavieskassa ja Himangalla vuodesta 1863. Kalajokisuun Lähivakuutusyhdistys. Ylivieska.

Gracia-Iglesias Concepción – Kilponen Juha 2006, Monetary Aspects of a Changing Economy. Teoksessa The Road to Prosperity. An Economic History of Finland. Eds. Jari Ojala, Jari Eloranta and Jukka Jalava. Suomalaisen Kirjallisuuden Seuran Toimintuksia 1076. Helsinki.

Halonen Marja – Nevanlinna Antti 1983, Paloavusta vakuutusyhdistykseen. Keskinäisten Vakuutusyhdistysten Liitto ry.

Hannikainen Matti – Heikkinen Sari 2006, The Labour Market, 1850–2000. Teoksessa The Road to Prosperity. An Economic History of Finland. Eds. Jari Ojala, Jari Eloranta and Jukka Jalava. Suomalaisen Kirjallisuuden Seuran Toimintuksia 1076. Helsinki.

Hautala Kustaa 1975, Oulun kaupungin historia III 1809–1856. Oulun kaupunki. Oulu.

Hautala Kustaa 1976, Oulun kaupungin historia IV 1856–1918. Oulun kaupunki. Oulu.

Henttinen Annastiina 2005, Vakuuttavaa yhteistyötä. Lähivakuutus-ryhmän historia. Lähivakuutus-ryhmän Keskusliitto. Hämeenlinna.

Itkonen Uolevi 2002, Tapiola-fuusio. Tapiola-ryhmä. Helsinki.

Jutikkala Eino 1968, Town Planning in Sweden and Finland until the Middle of the Nineteenth Century. The Scandinavian Economic History Review XVI(I).

Jutikkala Eino 1997, Esiteollisen ajan puukaupunkien suurpalot. Teoksessa Tie tulkintaan. Heikki Ylikankaan juhlaKirja. Toim. Anu Koskivirta. Juva.

Kalajoen seurakunnan www-sivut: Kirkot ja tilat – Kalajoen kirkko – Historiaa ja kuvia. Luettu 19.4.2022 ja 17.8.2022.

Kallio-Seppä Titta 2013, Kosteutta, puuta ja valankäyttöä – arkeologinen näkökulma Oulun kaupungin julkisen tilan kehittymiseen 1600-luvulta 1820-luvulle. Pohjois-Suomen Historiallinen Yhdistys. Societas Historica Finlandiae Septentrionalis. Studia Archaeologica Septentrionalia 6. Rovaniemi.

Kiinteistöosakeyhtiö Oulun Vakuutustalo. Kirkkokatu 9. Rakennushistoriaselvitys. Oulussa 13.9.2019 Arkkitehtitoimisto Laatio Oy.

Koskinen Harri 1994, Suomalainen liiketalo 1950-luvulla. Teoksessa Jälleenrakentamisen aika: näkökulmia 1940- ja 1950-luvun arkkitehtuuriin. Toim. S. Jetsonen. Helsinki.

Kuusterä Antti 2002, Lähellä ihmistä. Osuuspankkitoiminta 100 vuotta. Keuruu.

Kähkönen Martti 2018, Punakukkoa taltuttamassa. Oulun Vapaaehtoinen Palokunta ry 1874–2017. Oulu.

Maaseudun Tulevaisuus 2003.

Melan www-sivut: Tietoa Melasta. Luettu 26.8.2022.

Nieminen Anna 2018, Vireä ja vaikutusvaltainen kauppakamari kasvaa (2005–2017). Teoksessa Pohjoisen elinkeinoelämän asialla. Oulun kauppakamari vuosina 1918–2018. Kirjoittaneet Anna Nieminen ja Matti Salo. Oulu.

Nukari Matti 1984, Suuri harppaus Tulenvarasta Tapiolaan.

Outakoski Aslak 1955, Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö 1905–1955. Pohjoissuomalaisen palovakuutustoiminnan synty ja kehittäminen koko maan käsittäväksi vakuutustoimeksi. Oulu.

Rantalakeus 2003.

Sihvonen-Hovila Petra 2013, Kahden keskinäisen vakuutusyhtiön fuusio: LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö. Opinnäytetyö. Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma. Turun ammattikorkeakoulu.

Tervareitti 2003, 2011.

Vahtola Jouko 2003, Suomen historia. Jääkaudesta Euroopan unioniin. Helsinki.

Vakuutussanommat 4/1994.

Virkkunen A. H. 1953, Oulun kaupungin historia I 1610–1721. Oulu.

Väestön elinkeino. Väestö elinkeinon mukaan kunnittain vuosina 1880–1975. Tilastokeskus. Helsinki 1979.

Haastattelut ja tiedonannot

Ainasoja Leevi. Puhelimessa 9.9.2022.

Aitamurto Juha. Sähköpostilla 1.9.2022.

Auno Eero. Kalajoella 9.6.2022. Ryhmähaastattelu yhdessä Soini Rahkolan ja Pekka Stolpin kanssa.

Auno Eero. Tiedonanto 24.8.2022 tekstiviestillä.

Brunman Aija-Liisa. Sähköpostilla 17.9.2022.

Herva Ilkka. Puhelimessa 21.11.2022.

Iinatti Antti. Oulussa 13.9.2022.

Jyrinki Jouni. Tiedonanto 18.8.2022 sähköpostilla.

Jyrinki Jouni. Puhelimessa 25.8.2022.

Kalpalä Asmo. Puhelimessa 16.6.2022 ja 15.11.2022.

Kalpalä Asmo. Tiedonanto 10.11.2022 sähköpostilla.

Kitinprami Päivi. Puhelimessa 15.11.2022.

Leiviskä Marjatta. Oulussa 1.9.2022.

Moisander Erkki. Puhelimessa 20.6.2022.

Moisander Erkki. Tiedonanto 27.1.2023 sähköpostilla.

Rahkola Soini. Kalajoella 9.6.2022. Ryhmähaastattelu yhdessä Eero Aunon ja Pekka Stolpin kanssa.

Rajakangas Veli. Oulussa 1.6.2022.

Rajakangas Veli. Tiedonanto 21.6.2022 puhelimessa.

Rauma Erkki. Kempeleessä 5.10.2022.

Ruhkala Kari. Puhelimessa 8.11.2022.

Seppänen Markus. Sähköpostilla 30.8.2022.

Springare Kaisu. Puhelimessa 18.8.2022.

Stolp Pekka. Kalajoella 9.6.2022. Ryhmähaastattelu yhdessä Eero Aunon ja Soini Rahkolan kanssa.

Stolp Pekka. Tiedonannot 31.8.2022 ja 23.10.2022 sähköpostilla.

Tamminen Tuomo. Puhelimessa 16.11.2022.

Kaikki haastattelut
on tehnyt ja tiedonannot
vastaanottanut Anna Nieminen.

LähiTapiola Pohjoisen tarina on kolmelle vuosisadalle ulottuva matka, joka alkaa Kalajoen pienestä paloapuyhdistyksestä ja jatkuu 2020-luvun vakaaksi ja monipuoliseksi elämänturvayhtiöksi. Sen juuret ovat Pohjois- ja Keski-Pohjanmaan maaseutuyhteisöissä, osuuskunnissa, yhteisvastuussa ja keskinäisyydessä. Vakuutusala on muuttunut suomalaisen yhteiskunnan mukana, vaikuttanut moniin sen perusteisiin ja koskettanut ihmisten elämää. Tarinallista kirjaa värittävät runsaat haastattelut, vakuutustoiminnan hauskat sattumukset ja koskettavat tapahtumat.



ISBN 978-952-94-7659-6

