



Pasi Nuutinen

Palava tahto

ELÄMÄNTURVAAN

LähiTapiola Loimi-Häme 1870–2020



Palava tahto
ELÄMÄNTURVAAN
LähiTapiola Loimi-Häme 1870–2020



Pasi Nuutinen

Palava tahto
ELÄMÄNTURVAAN
LähiTapiola Loimi-Häme 1870–2020

Palava tahto
ELÄMÄNTURVAAN

Julkaisija

Lähi-Tapiola Loimi-Häme Keskinäinen Vakuutusyhtiö
Aleksis Kiven Katu 7, 32200 Loimaa

Taitto

Pasi Nuutinen

Kuvat

LähiTapiola Loimi-Hämeen arkisto
Haastattelukuvat Pasi Nuutinen

Painopaikka

Offsetkolmio Oy, Hämeenlinna

ISBN 978-952-94-4161-7 (sid.)

ISBN 978-952-94-4162-4 (PDF)

SISÄLLYSLUETTELO

Esipuhe	7
Hallituksen puheenjohtajalta	8
Vakuutustoiminnan synty ja saapuminen Suomeen	10
Loimi-Hämeen yhdistys perustetaan	13
Toiminnan käynnistysvaiheet	16
Toiminnan alkuvuodet 1871–1900	17
Hallinto ja toimielimet	18
Itsenäistymistä kohti 1900–1915	22
Palosuojelua ja kansalaisvalistusta	24
Kasvua vahvoissa käsissä 1916–1938	27
Jälleenvakuutus 1909–1940	34
Sota-aika muuttaa maailmaa 1939–1945	36
Jälleenrakennuksen ja kivikkoisen kilpailun aika 1945–1960	37
Yhteistoiminnalla kilpailuetua	40
Palovakuutuksesta asiakkuuksien keskittämiseen	41
Huikean kasvun vuosikymmen 1970–1980	43
Aura ja Pohja yhdistyvät Tapiolaksi	48
Yhdistykset vahvistuvat – Lähivakuutus syntyy	50
Vuosien varrelta – Loimi-Häme ja Lähivakuutus 1981–2000	52
Tie finanssi- ja elämänturvayhtiöksi 2000–2011	61
Lauri Riekkola: Pieniä ja suuria vahvuuksia yhdistämässä	66
LähiTapiola ja alueyhtiöt syntyvät	70
Keskinäisyyden ja omistaja-asiakkuuden merkitys	78
Lauri Riekkola: Selviytymisvuosista LähiTapiola-fuusioon	79
Täydempää elämänturvaa 2013–2020	80
Iida-Lotte Schmidt: Vastuunkantoa ja välittämistä	88
Miika Liljedahl: Praecom toimii jo uudessa huomisessa	89
LähiTapiola tänään	90
Sirpa ja Simo Pietilä: Muutoksen kelkassa on pysyttävä	92
Rolf Nygård: Korkkitehtailua yli 150 vuotta	93
LähiTapiola Loimi-Häme tänään	94
Lauri Riekkola: Elämänturvallisin mielin tulevaisuuteen	96
Hallinto 2020	98
Henkilökunta 2020	99
Organisaatio 2020	100
Loimi-Hämeen aikajana 1870–2020	102
Toimitusjohtajien muotokuvat	104
Hallituksen puheenjohtajien muotokuvat	105
Henkilöhakemisto	106
Lähdeluettelo	107



Kirjoittajalta

Saadessani toimeksi LähiTapiola Loimi-Hämeen 150-vuotishistoriaprojektin, ihastelin, kuinka aikojen saatossa näinkin kunniakkaan ikäinen yhtiö on pysynyt elinvoimaisena tähän päivään asti. Se on vahvistanut asemiaan, kehittyen ajassa mukana ja omalla itsenäisenä yksikkönään LähiTapiola-ryhmässä. Melko moni tämän aikakaaren aikana perustettu yhtiö vakuutus- ja rahoitusmarkkinoilla on poistunut kartalta tai yrityskauppojen johdosta sulautettu toiseen yhtiöön. Tutustuttuani saamaani runsaaseen lähdemateriaaliin on ollut helppo huomata se tarinallinen, yhteisöllinen ja taloudellinen johtolanka, mikä on saanut Loimaan yhtiön - sen hallinnon, toimihenkilöiden, asiakkaiden sekä sidosryhmien - vetämään yhtä köyttä läpi sukupolvien ja vierivien vuosikymmenten.

Menestyksen syy ei ole ollut huikea kasvuhakuisuus ja ylenpalttinen riskinotto markkinoilla eikä purjehtiminen jälleenvakuutusaalloilla maailman myrskyeissä. Pienempi yhtiö on pystynyt tarjoamaan henkilökohtaisempaa ja kodikkaampaa kohtelua asiakkailleen. Se on tuntenut perusteellisesti paikalliset olot ja pystynyt tekemään joustavia sekä kannattavia päätöksiä niiden pohjalta. Se on valistanut ja sitouttanut asiakkaitaan hyvään, turvalliseen elämään. Se sama heimohenki, joka oli vakuutusyhdistyksen käynnistävänä voimana, on kulkenut matkassa mukana meidän päiviimme asti, vaikka yhteiskunta ja elinkeinorakenne ovatkin muuttuneet moneen kertaan.

Tätä samaa taustaa kunnioitettiin siinäkin vaiheessa, kun Loimi-Hämeen yhdistys ja Lähivakuutus-ryhmä sulautuivat Tapiolan kanssa LähiTapiolaksi. Loimi-Häme toimii edelleen itsenäisenä alueyhtiönä ja asiakkaidensa omistamana. Sataviisikymmenvuotinen menestystarina jatkuu, nykyaikaisten palvelujen, työkalujen ja kommunikoinnin säestämänä.

Kirjaa laatiessani on ollut mukava seurata suomalaisen yhteiskunnan, teknologian ja elinkeinorakenteen muuttumista, sillä vakuutuspalvelutkin ovat seuranneet tätä kehitystä käsi kädessä. Päärooli tässä kirjassa on haluttu antaa tarinalliselle kerronnalle ja samanhenkisille ihmisille, jotka ovat tarinaa kuljettaneet sukupolvien saatossa. Vakuutusalan kehitystä ja muutakin ajankuvaa seurataan alkumetreiltä tähän päivään asti.

Haluan kiittää LähiTapiola Loimi-Hämeen toimitusjohtajaa, hallintoa, henkilökuntaa ja asiakkaita saamastani runsaasta lähdeaineistosta, avusta ja miellyttävistä haastatteluhetkistä. Näkökulmia oli erilaisia, mutta kuitenkin yllättävän helposti johtolankana löytyi kaikkia sidosryhmiä yhdistävä yhteisöllisyys ja yhteisvastuullisuus. Oma kokemukseni vakuutusalan viestintätehtävissä (1990–2001) antoi myös mukavasti perspektiiviä tämän kirjan toteuttamiseen.

Hämeenlinnassa, marraskuussa 2020

Pasi Nuutinen





Markku Äijälä
Hallituksen puheenjohtaja

Markku Äijälä:

Sparrausta ja strategiatyötä

LähiTapiola Loimi-Häme Keskinäisen vakuutusyhtiön hallituksen puheenjohtaja Markku Äijälä toimii siviiliammattissaan Boreal Kasvinjalostus Oy:n toimitusjohtajana. Yhtiön ydintehtävänä on mahdollistaa suomalaista elintarviketuotantoa paikallisiin kasvuoloihin jalostetuilla lajikkeilla. Asiakkaina on siemenliikkeet, viljelijät ja satoja käyttävä teollisuus. Tärkeä kumppani on myös huoltovarmuuskeskus elintarviketuotannonhuoltovarmuuden näkökulmasta. Valtio on enemmistöomistajana yhtiössä ja näkee Borealin roolin hyvin strategisena elintarviketuotannolle.

– Olen maatilan poika Ulvilasta. Ura Boreal Kasvinjalostus Oy:ssä alkoi jo vuonna 1994, kun suomalaisen kasvinjalostuksen organisaatioita yhdistettiin yhtiöksi. Toimin Borealin markkinointijohtajana vuoteen 2003 asti ja tämän jälkeen toimitusjohtajana. Maa- ja metsätieteellisen yliopistotutkinnon lisäksi olen opiskellut työn ohella yrityshallintoa, markkinointia ja johtamista. Viimeisimpänä on suoritettu hallitustyöskentelyn HHJ-puheenjohtajakoulutus.

Katse eteenpäin

Ennen LähiTapiola-fuusiota Äijälä toimi useamman vuoden luottamustehtävissä Tapiolan neuvottelukunnassa ja fuusion

jälkeen Loimi-Hämeen alueyhtiön hallituksen jäsenenä vuoteen 2015 asti, jolloin hänet nimitettiin hallituksen puheenjohtajaksi.

– Kutsu tehtävään motivoi minua suuresti, sillä pääsin hyödyntämään monipuolisesti omaa kokemus- ja koulutustaustani. Fuusiovaihe sujui yllättävän hyvin. Olin päässyt kokemaan organisaatiokulttuurien yhteensovittamista jo Borealin perustamisvaiheessa. Tärkeintä onnistuneessa yhdistymisessä on mielestäni se, että aletaan katsomaan eteenpäin yhteiseen suuntaan eikä märehdityä menneitä.

Hallitus valmistelee ja valvoo – kumppanuudella

Hallituksen keskeinen tehtävä on strategian valmistelu ja lopullisten linjaratkaisujen valinta. Myös isommat organisaatiomuutokset, budjetit ja toimintasuunnitelmat hyväksytään hallituksessa. Näin tapahtui esimerkiksi vuoden 2019 alussa, kun yhtiön organisaatiota ja johtoryhmää muokattiin enemmän Elämänturvastrategian mukaiseksi.

– Operatiiviselle johdolle on hyvä antaa työrauha. Hallituksen puheenjohtajana minulle on henkilökohtaisesti tärkeää käydä keskusteluja ja sparrata asioita toimitusjohtajan kanssa. Sama vuorovaikutus toteutuu,

kun omassa siviiliammattissani toimitusjohtajan roolissa raportoin hallitukselle.

Lisäksi hallituksella on keskeinen rooli yhtiön vakavaraisuuden ja riskienhallinnan varmistamisessa ns. ORSA-arvion (Own Risk and Solvency Assessment) mukaan.

– Vakuutusala on hyvin säädeltyä toimintaa. Joudumme toimittamaan Finanssivalvonnalle erilaisia raportteja useamman kerran vuodessa. Hallituksen tehtävä on käydä nämä huolellisesti läpi ja hyväksyä, kertoo Markku Äijälä.

Keskinäisyys tuo yhteistä hyvää

Keskinäisyys antaa mahdollisuuksia osallistua päätöksentekoon jo asiakasrajapinnasta lähtien. Loimi-Hämeen yhtiön hallintoneuvosto koostuu merkittävistä asiakasomistajista, jotka ovat viemässä tärkeää viestiä eteenpäin yhtiön hallintoon.

– Yhtiön tulos pyritään tuomaan suoraan asiakasomistajien etuja ja palveluja parantamaan. Osakeyhtiöissä osinkojen saajathan eivät välttämättä ole edes yhtiön asiakkaita. Keskinäisyys on vakuutusallalla vanha toimintamalli, mutta se voi hyvin ja saattaa olla jopa nouseva trendi yhteiskunnassa sekä ihmisten arvostuksissa.

Elämänturvayhtiönä LähiTapiola Loimi-Häme kantaa vastuunsa paikallise-

na toimijana, työllistäjänä, kehittäjänä ja paikallisena veronmaksajana.

– Työllistämme oman toimialueen yrityksiä vahinkojen korjauksissa ja eri riskienhallinnan toimissa. Paras vahinko on tietysti se, joka ei koskaan toteudu. En usko, että kukaan asiakkaammekaan toivoo tulipaloa tai loukkaantumista. Siksi teemme perinteiseen tapaan torjuntatyötä tulipalojen ja muiden vahinkojen torjumiseksi. Lisäksi olemme käyttöpääomarahastotamme antaneet lahjoituksia esimerkiksi terveydenhuollon laitehankintoihin.

Suomalaisen maatalouden tulevaisuus

Ammattinsa kautta Markku Äijälä on vahvasti kytkeytynyt suomalaisen maatalouden hyvinvointiin ja toimintaympäristön mahdollisuuksiin. Onko suomalaisella maataloudella hyvä tulevaisuus?

– Maailmanlaajuisesti jatkuva väestönkasvu ja yhteiskuntien elintason nousu muokkaa sekä kasvattaa ruuan kulutuskyntää lähivuosikymmeninä. Valtiot ovat viime aikoina kiinnittäneet huomiota sisäiseen huoltovarmuuteen, joten turvallinen, terveellinen ja jäljitettävä ruoka on tämän ajattelun keskiössä. Kysyntää, tarvetta ja tulevaisuutta suomalaiselle laadukkaalle

elintarviketuotannolle kyllä löytyy. Isona haasteena on kotimaisen viljelyn kannattavuus. Uskon, että yhteiskuntakin kantaa vastuunsa, jotta suomalaiselle ruokatuotannolle olisi tulevaisuutta.

Uudenlainen kohtaamiskulttuuri muodostumassa

Kevään 2020 maailmanlaajuinen koronavirusepidemia rajoitti ihmisten kohtaamisia ja harjaannutti hoitamaan yhteyksiä sekä tapaamisia digitaalisesti. Vakuutusalan digitalisoituessa useat palvelut ovat jo useamman vuoden hoituneet kätevästi verkon kautta. Vieläkö palvelutoimistoille riittää kysyntää?

– On selvää, että yksinkertaisia perusasioita hoidetaan jatkossa enemmän verkossa. Vaativampi riskikartoitus ja vahinkojen arviointi tarvitsee lähes poikkeuksetta paikallisen asiantuntijan taakseen.

– Uusi toimintakulttuuri hakee vielä muotoaan, sillä on myös hyvin yksilöstä riippuvaa, miten sosiaalisuus ja työn tuottavuus kohtaavat lähi- ja etätyöskentelyssä. Itse arvostan paikan päällä tapahtuvaa monimuotoista, usein spontaania keskustelua. Rutiinipalaverit voidaan hoitaa verkossakin, matka-aikoja ja ympäristöstä säästäen, enteele Markku Äijälä.

Vakuutustoiminnan synty ja saapuminen Suomeen

hmisen taloudellinen turva ja siihen liittyvä riskien välttäminen on ollut merkittävä asia jo tuhansia vuosia. Oman menestyksen tavoittelun ohella ihmiskunta on toiminut eri yhteisöissään sosiaalisesti eli saman vaaran alaiset ovat jo kauan sitten muodostaneet yhteenliittymiä ja tehneet keskinäisiä sopimuksia vahingonkärsineen yhteisvastuullisesta auttamisesta.

”Jo muinaiset babylonialaiset” -sanonta toimii tässäkin tapauksessa. Varhaisimmat vakuutustoimen jäljet johtavat vuoden 2250 eKr. tienoille, milloin Babyloniassa kauppakaravaanit tekivät jäsenilleen vakuutuksia tavarakuljetusten varalle. Palestiinalaiset aasipaimenet sopivat omia yhteisvastuita petoeläinten aiheuttamien vahinkojen varalle ja vanha roomalainen oikeus tuntee ”merilainan”, kun kaupankäynti ja tavarakuljetukset meriteitse yleistyivät.

Siitä lähtien, kun ihminen otti tulen palvelukseensa, tuli siitä samalla paras palvelija ja pahin vihollinen. Ennen varsinaisen vakuutustoiminnan yleistymistä kaikista pohjoismaisista maakuntalaista löytyy omia, tulipaloja koskevia säännöksiä ja sanktioita siitä, oliko tuli sisätiloissa jätetty valvomatta tai viety ulos. Vahingon aiheuttaja, silloin kun se oli osoitettavissa, tuomittiin pääsääntöisesti vahingon korvaajaksi. Odottamattomissa tulipaloissa, esimerkiksi salamaniskun seurauksena, vahingonkärsinyt sai usein naapuriapua selvittääkseen vahingoista. Manner-Euroopassa useat järjestöt, ammattikunnat ja killat huolehtivat jäsenmaksuja keräämällä jäsentensä turvallisuudesta, esimerkiksi sairauden, tapaturmien ja tulipalojen varalta.

Pohjoismaissa jo 1100-luvulla alkoi palovakuutustoimi yleistyä, kantamaina olivat Ruotsi ja Islanti. Ensimmäinen tunnettu sääntö paloavun antamisesta lienee laadittu Islannissa, saaren eduskunnan Alltingin antamassa laissa kihlakunnalle. Paloapusäännökset olivat yhteiskunnan eli käytännössä maakuntien ja kuntien järjestämiä. Suomea koskevat paloapusäännökset otettiin käyttöön ensimmäiseen, Mauno Eerikinpojan maalakiin vuodelta 1347. Lain mukaan tulipalon uhrille tuli antaa apua kolmen äyrin sakon uhalla, mikäli

hän ei ollut syyllistynyt varomattomaan tulenkäsittelyyn.

Vuoden 1442 ns. Kristofferin maanlaissa vahingonkorvausvastuun määräytyminen määriteltiin vielä yksityiskohtaisemmin. Näissä laeissa korvattiin vain asuinrakennusten paloja, ei esimerkiksi riittä tai saunaa. Hinnoittelun ja arvioinnin tekivät kihlakunnan lautamiehet. Huolimatonta tulenkäsittelijää ei tietenkään armahdettu. Kustaa Vaasan valtakunnan registratuurista, lähetettyjen kirjeiden kokoelmasta, on löydetty varhaisimpia virallisia lähdetietoja talonpoikien palovahinkojen korvaamisesta 1500-luvun puolivälin tienoilta. Vahinkoja ei suoraan korvattu rahalla, vaan antamalla verohelpotuksia määrääjäksi, 1–3 vuodeksi. Kyläkunnissa oli tavallista myös varautua vapaaehtoisesti vahinkoihin, esimerkiksi keräämällä puutavaraa vahingonkärsineille.

Paloapumääräykset vuoden 1734 laissa

Ensimmäisissä paloapujärjestelmissä korvattiin vain rakennusvahinkoja. Vuoden 1734 yleisen lain rakennuskaaren 24. lukuun merkittiin säädöksiä paloavusta myös irtaimistolle, kuten viljalle, rehulle ja karjalle tapahtuvien vahinkojen varalle. Puhtaasta vahingosta aiheutunut tulipalo kuului nyt aina paloavun piiriin. Tahattoman vahingon aiheuttaja ei enää joutunut korvausvastuuseen vahingon kärsineelle. Samassa laissa annettiin ensimmäisiä systemaattisia ohjeita palosuojeluun. Myös vakuutusehtoja laajennettiin entistä enemmän riskienhallinnan näkökulmasta. Varomattomuuden aiheuttamasta palosta ei välttämättä korvattu mitään. Jopa tupakointi oli kielletty alle 21-vuotiailta sakon uhalla. Aateliskartanot saivat paloapua vain, jos antoivat sitä itse. Korvausasiat käsiteltiin oikeudenmukaisesti saman suuruisina kuin talonpoikaistaloissa.

Nykyaikaisemman palovakuutuksen kotimaana voidaan pitää Englantia. Se oli maailmankaupan keskus ja talouselämä oli melkoisessa kukoistuksessa jo 1600-luvulla. Merikuljetukset ja suuret kauppavarastot kaipasivat kipeästi palovakuutuksen suoja.

Ensimmäiset varsinaiset palovakuutusyhtiöt perustettiin

Englantiin v. 1710 ja Saksassa v. 1765 ja irtaimistoa varten v. 1779. Vuonna 1782 perustettiin Ruotsi-Suomen Keskinäinen Palovakuutusrahasto. Tämä jakautui vuonna 1806 kaupunki- ja maaseuturahastoksi.

Vakuutustoiminnan alkaminen Suomessa

Ruotsi-Suomen kuningaskunnassa, vuosien 1766 ja 1770 asetusten perusteella, eri pitäjät saivat perustaa omat paloapukassansa. Tähän asti oli tarvinnut maksaa apua myös toisten kuntien palovahinkojen varalle ja näin maksurasitus ei ollut kaikille kunnille oikeudenmukainen. Uudistuksen johdosta paloaputoimi pirstoutui pienempiin yhdistyksiin, vaikka valtakunnan taholta olikin pyrkimys keskittää toimintaa.

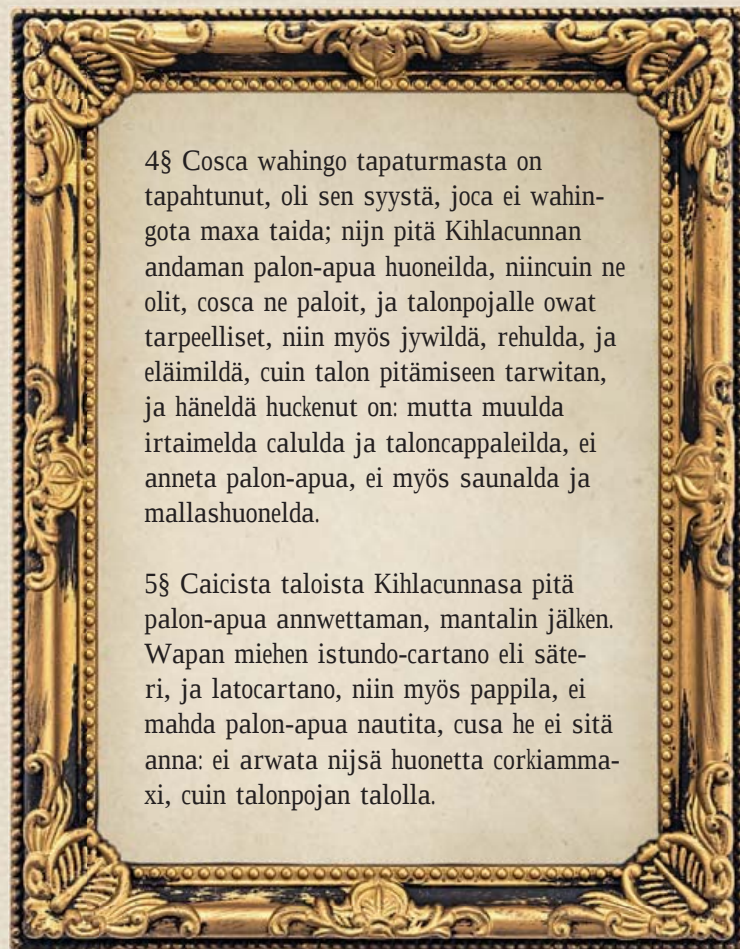
Kun Suomi v. 1809 irrotettiin Ruotsista Venäjän alaisuuteen, perustettiin vuonna 1816 valtakunnallinen Suomen Palovakuutuskonttori. Tämän katsotaan aloittaneen varsinaisesti vakuutustoiminnan Suomessa. Jo alkutaipaleella kävi ikävästi, sillä vuoden 1827 Turun suurpalon johdosta – 1126 palanutta taloa – aiheutui 388 901 ruplan korvausvastuu. Yhtiö joutui vararikoon, sillä sen varat riittivät vain neljäsosaan korvaussummasta.

Turun palon muistutuksena, esimerkiksi Helsingin, Porin ja Tampereen ruutukaavassa ovat säilyneet puistokadut, mitkä alun perin rakennettiin estämään palojen leviämistä.

Vuonna 1832 perustettiin Suomen Yleinen Paloapuyhtiö, mitä moitittiin byrokraattiseksi ja pikkutarkaksi saaden nuivan vastaanoton etenkin maaseudulla. Myöhemmin yhtiö keskittyikin pelkäämään kaupunkikohteiden vakuuttamiseen, nimellä Kaupunkien Yleinen Paloapuyhtiö.

1800-luvulla oli edelleen voimassa vuoden 1734 lakiin perustuva pakollinen, kihlakunnallinen paloaputoimi. Vuosisadan puolessavälissä alkoi maahan muodostua alueellisia ja kunnallisia paloapuyhdistyksiä. Maaseudun palovakuutuksen merkittävä virstanpylväs oli Suomen Maalaisten Paloapuyhdistyksen perustaminen vuonna 1857. Jälkikäteen tarkastellen, kyseessä oli LähiTapiolan ensimmäinen yhtiömuotoinen edeltäjäyhtiö.

Säädös paloavusta 1734



Vuoden 1734 yleisen lain rakennuskaaren 24. lukuun merkittiin säädöksiä paloavusta. Taulu on kuvitteellinen.

Suomi 1870-luvulla

- Valtiopäivien sallittiin kokoontua säännöllisesti viiden vuoden välein. Todellista poliittista valtaa ei säädylle kuitenkaan annettu.
- Teollinen tuotanto alkoi yleistymään ja tämän johdosta bruttokansantuote kasvoi nopeaan tahtiin. Noin 4 prosenttia väestöstä ansaitsi elantonsa teollisesta toiminnasta.
- Maataloudessa viljelijät kärsivät tullivapaan leipäviljan tuonnista eikä tuohon aikaan maksettu hintatukea. Toisaalta karjatalous iloitui, koska voi oli toiseksi tärkein vientituote puutavaran jälkeen.
- Aleksis Kiven klassikkoteos Seitsemän veljestä julkaistiin.
- Suomessa säädettiin peruslaki 5–15-vuotiaiden ilmaisesta perusopetuksesta.
- 1870-luvuilla valmistuivat junayhteydet Riihimäki–Pietari, Riihimäki–Tampere, Riihimäki–Hanko ja Tampere–Turku.
- Suomen tuleva presidentti Juho Kusti Paasikivi syntyi.
- Suomen suuriruhtinaskunnan kenraalikuvernöörinä toimi kenraali Johan Mauritz Nordenstam.

Siihen aikaan ei pidetty reiluna maksaa vakuutusmaksuja vaikkapa Pietarissa toimivalle vakuutusyhtiölle. Hyvästä alusta ja vakuutuskannan lisääntymisestä huolimatta toiminta ei päässyt so-
luttautumaan valtakunnan joka kolkkaan, koska korkeat vakuutusmaksut ja joustamattomuus tiukista säännöistä ei kaikkia miellyttänyt. Samalla ilmeni päällekkäisyyksiä kihlakunnallisen paloavun kanssa, ennen kuin vuoden 1864 Maalaisten Paloapuyhdistyksen uusien ohjesääntöjen mukaan heille vakuutusmaksua suorittavan ei tarvinnut enää maksaa kihlakunnallista paloapua. Ensimmäiset valtakunnalliset osakeyhtiömuotoiset palovakuutusyhtiöt perustettiin vuosisadan loppupuolella – Palovakuutusosakeyhtiö Fennia (1882) ja Palovakuutus-Osakeyhtiö Pohjola (1891).

Pitäjänyhdistysten buumi 1865–1900

Paikallinen kyläyhteisö ja sen yhteisvastuu koettiin etenkin maa-seutupitäjissä tärkeämmäksi. Vuonna 1770 kuningas Aadolf Fredrik vahvisti oikeuden perustaa pitäjän sisällä toimivia yhdistyksiä, joilla oli oma rahasto korvausten suorittamista varten. Ensimmäiset yhdistykset perustettiin Ruotsin puolella ja Suomenkin ensimmäinen paloapuyhdistys perustettiin poikkeuksellisen aikaisin, Kesälahden pitäjässä Pohjois-Karjalassa vuonna 1771. Suomessa yhdistysten perustamien alkoi kuitenkin yleistyä vasta, kun vuoden 1865 maalaiskuntien itsehallintoasetus vahvisti pitäjien asemaa.

Kihlakuntien paloapujärjestelmä alkoi rapistua. Maalaispitäjissä oli oikeastaan kaksi vaihtoehtoa palovakuutuksen järjestämiseksi: liittyä Maalaisten Paloapuyhdistykseen tai perustaa oma paikallinen vakuutusyhdistys. Myös Loimaan seudulta oli mukana osakkaita Maalaisten Paloapuyhdistyksessä. Paikallinen itsetunto kulminoitui niin, että 1865–1875 perustettiin 51 pitäjien vakuutusapuyhdistystä. Useiden perintö ja toiminta on ulottunut aina meidän päiviimme asti. Yksi vanhimmista on Loimi-Hämeen, vuonna 1870 perustettu Loimaan, Alastaron ja Metsämaan Kuntain Palovakuutusyhdistys, jonka 150-vuotisen taipaleen esittelemme tässä kirjassa.

Loimi-Hämeen yhdistys perustetaan

Suomen Suuriruhtinaskunta oli ollut vuodesta 1809 lähtien autonominen osa Venäjän keisarikuntaa. Suomella oli suhteellisen itsenäinen oma hallinto, lainsäädäntö ja oma senaatti. Suomessa säädettiin mm. oma kirkkolaki ja koululaki vuonna 1870, mikä ainakin teoriassa takasi ilmaisen perusopetuksen 5-15-vuotiaille. Parina viimeisenä vuosikymmenenä Venäjän alaisuudessa Suomi joutui vahvempien venäläistämistoimien kouriin, minkä seurauksena välit keisari-isäntään viilenivät ja johtivat itsenäistymiseen vuonna 1917.

Vauras viljelysseutu kehittyi taajamaksi

Loimijokilaakson vuraat viljelysmaat olivat jo vuosisatoja tarjonneet ihanteellisen ympäristön asua, työskennellä ja elää, kulkemalla loimuavien viljapeltojen ja rikkaina savuavien riihien hellässä huomassa. Vuosien 1866–1868 traaginen nälänhätä saatiin selätettyä. Nälän ja kulkutautien seurauksena kuoli noin 150 000–200 000 ihmistä, mikä oli noin kymmenesosa Suomen väestöstä. Mahdollisuuksien aurinko alkoi onneksi paistaa viljapelloille ja karjatiloilta. Seudun kulttuuri-, sivistys- ja kaupallinen elämä kehittyivät – kaivattiin lisää niin henkistä kuin taloudellista toimintaa. Haluttiin tulla omillaan toimeen ja ottaa vastuu onnistumisesta sekä epäonnistumisistakin. Kaikkein ei kaivattu keisari- tai kihlakunnan isällisen käden koskevan.

Osa väestöliikettä alkoi suuntautua suurkaupunkeihin, lähinnä Helsinkiin ja Tampereelle teollisuustöihin. Maatilataloudessa toiminta koneistui ja muuttui ammattimaisemmaksi, kun leipää piti järjestää oman yhteisön lisäksi entistä enemmän myös suurkaupunkien työläisille ja toimihenkilöille. Vauraalla maaseudulla arvostettiin yksityiseen omistukseen ja yrittämisen vapauteen perustuvaa talousjärjestelmää. Maakunnan vanhin maaseutupankki, Loimaan-Pöytyän Säästöpankki perustettiin vuonna 1865. Tämä osaltaan kasvatti seudun taloustietoisuutta. Samalla koettiin tärkeänä yhteisvastuullisesti auttaa yhteisössä vahingonkärsineitä

oman elämän ja veronmaksukykyyn turvaamiseksi, ilman valtiovalan byrokraattista paloapujärjestelmää.

Turku-Toijala-rautatien valmistuminen vuonna 1876 aktivoitti koko Loimaan seutua. Rautatie toi mukanaan perustan taloudelliselle toiminnalle ja teollisuuden kehittymiselle. Loimaalle rakennettiin rautatieasema ja sen ympärille alkoi kehittyä kaupungin nykyinen keskusta. Samalla rautatie liitti historiallisesti Ala-Satakuntaan kuuluneen Loimaan entistä enemmän Turun ja Varsinais-Suomen vaikutuspiiriin.

Haaveet omasta paloapuyhdistyksestä konkretisoituivat

Jo 1700-luvun lopulta lähtien kruununvoutien ja kihlakunnan oikeuden pöytäkirjoissa oli ollut havaittavissa pyrkimyksiä palova-



Teollistuminen alkoi Loimaallakin jo 1800-luvulla. Alastaron tulitikkutehdas 1875–1923.



kuutuksen paikalliseen ja vapaaseen kehittämiseen. Valtakunnalliset palovakuutusyhtiöt olivat ulottaneet lonkeronsa myös Loimaan seudulle, mutta paikalliset johtavat henkilöt ja viranomaiset eivät katsoneet suopeasti vakuutusmaksujen valumista ulkopuolisten vakuutuslaitosten laariin. 29.8.1841 Loimaan piirin nimismies Tenlén jätti oikeudelle laatimansa sääntöehdotuksen kihlakunnallisen paloapujärjestelmän uudistamiseksi. Tämä ehdotus paloavusta ei kuitenkaan vielä ottanut tulta alleen.

Neuvottelukokous 22.3.1870

1860-luvun lopulla alkoi tapahtua. Loimaan, Alastaron ja Metsämaan johtavat henkilöt kokoontuivat yhteen neuvottelemaan oman paloapuyhtiön perustamisesta. Asialla olivat Loimaan piirin nimismies Kustaa Lindström, kunnallislautakunnan esimies Tobias Kuttinen, kuntakokouksen varaesimies Paul Enok (Paavali Eenokki) Wirzenius ja kauppias Johan Gustaff Winberg. Kokouksesta ei kuitenkaan löydy merkintöjä seudun kunnallisista pöytäkirjoista. Ensimmäinen varma tieto on löytynyt neuvottelukokouksesta, joka pidettiin Hirvikoskella 22.3.1870. Kokouksessa olivat mukana ratsutilallinen Antti Mäkimattila, valtiopäivämies Juho Brusila ja talollinen Kaarle Konkka Alastarolta. Kokouksesta on löytynyt merkintä kuntakokouksen pöytäkirjassa, mutta varsinaisista päätöksistä ei ole löytynyt asiakirjoja. Loimaan Seudun Paloapuyhdistyksen ensimmäisen historiikin (1871–1945) kirjoittaja Mikko Suhonen on yhdistyksen myöhempien asiakirjojen pohjalta tehnyt johtopäätöksen, että kyseisessä kokouksessa on tehty päätös Loimaan oman paloapuyhdistyksen perustamisesta ja nimitetty toimikunta laatimaan ”keisarillisten” mallisääntöjen pohjalta sääntöehdotus omalle yhdistykselle.

Mainittakoon tässä yhteydessä, että naapurustossa, Varsinais-Suomessa, perustettiin Maskun omituinen paloapuyhtiö (nyk. LähiTapiola Varsinais-Suomi) 17.3.1867. Nykykielessämme koomi-

selta kuulostava ”omituinen” tarkoitti tuon ajan kielessä ominaista, eli keskinäistä vakuutusyhtiötä. Maskun yhtiön alkuvuodet, kehityskaari ja toiminnan laajuus muistuttavat melko paljon sitä, mitä Loimaan yhtiössä tapahtui vuosien saatossa.

Perustamiskokous 15.8.1870

Loimaan Seudun palovakuutusyhdistyksen syntysanat vahvistettiin perustamiskokouksessa, joka pidettiin kunnanhuoneessa Kauni-aisissa 15.8.1870. Kokouskutsu julkistettiin aikansa kattavimmassa paikallismediassa – kuuluttamalla Loimaan, Alastaron, Metsämaan ja Oripään kirkoissa kahtena edellisenä sunnuntaina.

Kokouksen puheenjohtajana toimi Loimaan kuntakokouksen puheenjohtaja, varatuomari Paul Enok Wirzenius, Aittamäen kartanon isäntä. Pöytäkirjan laati kauppias Johan Gustaff Winberg. Pöytäkirjan tarkastajiksi on kirjattu Metsämaan kappeliseurakunnan esimies, varapastori J. R. Hammarén, nimismies Kustaa Lindström, kunnallislautakunnan esimies Tobias Kuttinen ja talollinen Heikki Liljefors-Nahila. Lisäksi pöytäkirja kertoo, että mukana oli ”moniaita asukkaita” perustajakunnista. Pöytäkirjan kopio - alkuperäistä ei löytynyt - säilytetään Turun Maakunta-arkistossa.

Kokouksessa päätettiin siis perustaa paikkakunnalle ”Loimaan ja Alastaron sekä Metsämaan kuntien Paloapuyhdistys”. Valmisteltu sääntöehdotus nuijittiin hyväksytyksi sellaisenaan. Yhdistykselle valittiin johtokunta, jonka jäseniä olivat puheenjohtaja-hallintojohtaja, jäsenenä kunkin kunnan kunnallislautakunnan esimies ja yksi hakemuksella valittu asiamies (myöhemmin toimitusjohtaja).

Toimilupa 31.1.1871

Perustamisasiakirjat toimitettiin kihlakunnanoikeudelle 29.9.1870 Ilmaristen Kössin talossa. Kihlakunnanoikeuden vahvistamispäätöksen jälkeen asiakirjat jätettiin maaherran virastoon 9.12.1870. Uuden palovakuutusyhdistyksen toiminnan aamu sarasti vihdoin, kun maaherra antoi toiminnalle vahvistamispäätöksen 31.1.1871.



Johann Gustaff Winberg (k. 1908)

- Yhdistyksen perustaja ja pääasiamies 1871–1892
- Kuntakokouksen puheenjohtaja
- Loimaan kirkon rakennustoimikunnan puheenjohtaja
- Ylimääräinen kruunun nimismies
- Vahvuuksina lakiasiat ja sopimusten sekä asiakirjojen laadinta



Antti Mäkimattila (1833–1898)

- Yhdistyksen perustaja ja johtokunnan jäsen 1871–1898
- Ratsutilallinen
- Tunnollinen ja aloitteellinen johtokunnan jäsen



Paul Enok Wirzenius (1813–1874)

- Loimaan kuntakokouksen puheenjohtaja
- Varatuomari
- Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistyksen perustamiskokouksen puheenjohtaja



Tobias Kuttinen (1817–1892)

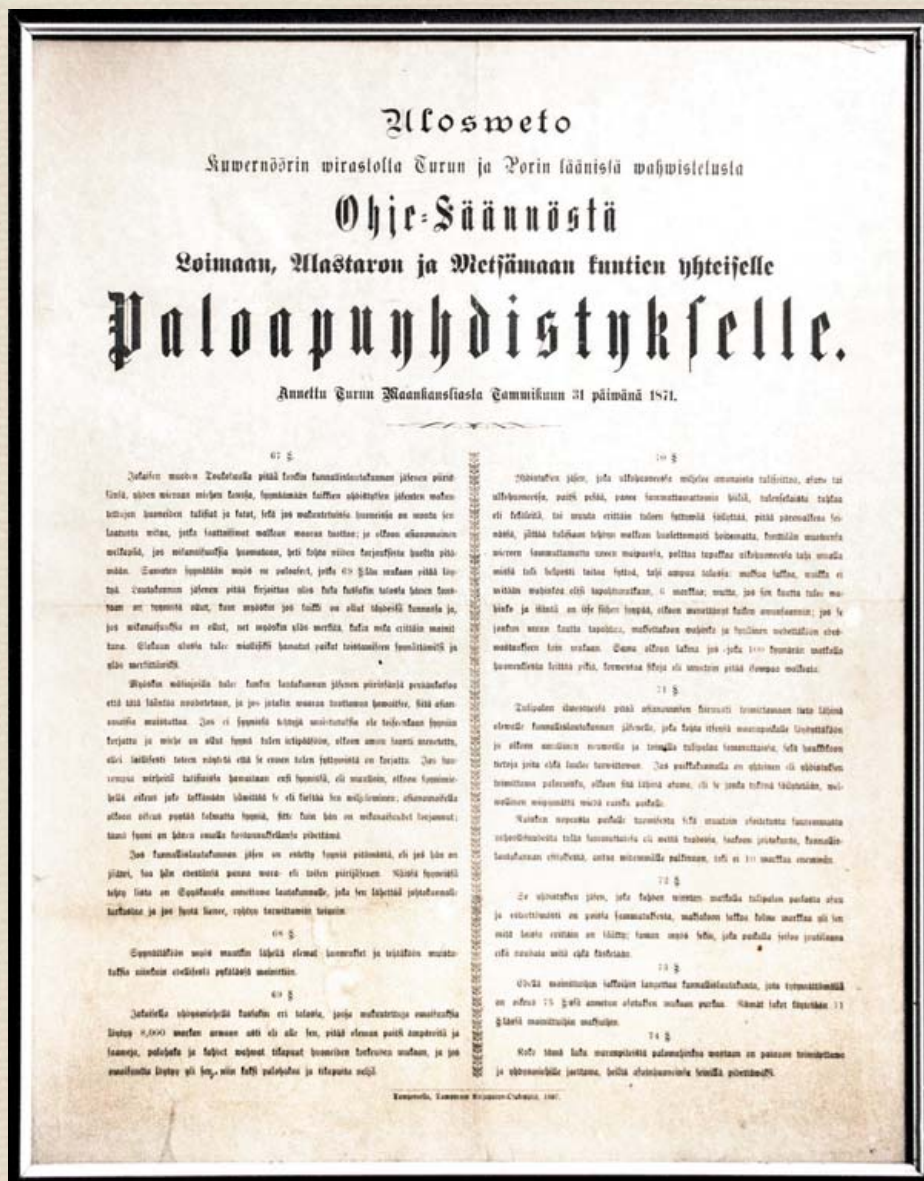
- Johtokunnan jäsen 1871–1891
- Maanviljelijä
- Loimaan ensimmäisen kunnallislautakunnan pitkäaikainen puheenjohtaja
- Loimaan seurakunnan taloudenhoitaja
- Vesikosken koulun johtokunnan jäsen
- Itseoppinut kunnallismies, joka oppi kirjoittamaan vasta aikuisena



Juho Brusila (1829–1915)

- Johtokunnan puheenjohtaja 1871–1874 ja 1888–1904, ratsutilallinen
- Valtioapäivämies 1863–1864, 1877–1890, 1891–1897
- Kirkkoneuvoston jäsen, kirkon isännöitsijä ja kuntakokouksen pj
- Perustamassa Loimaan ja Pöytyän Säästöpankkia

Ulosweto Ohje-Säännöstä Loimaan, Alastaron ja Metsämaan kuntien yhteiselle Paloapuyhdistykselle



Toiminnan käynnistämisvaiheet

Yhdistyksen sääntöehdotuksen mukaan kihlakunnallisen paloapuyhtiön toiminnan tulisi kokonaan lakata uuden yhdistyksen toimialueella. Maaherra ei tämmöistä monopoliasemaa kuitenkaan sallinut, vaan ne, jotka eivät halunneet liittyä uuteen yhdistykseen, saattoivat palovakuuttaa omaisuutensa kihlakunnallisessa paloapuyhtiössä tai alueella toimivassa Suomen Maalaisten Paloapuyhtiössä.

Yhtiön nimen mukaisesti toiminta-alueena olivat aluksi Loimaan, Alastaron ja Metsämaan kunnat. Toiminnan rakenne muovautui jo alusta lähtien keskinäisyyden periaatteita noudattavaksi. Yhdelle rakennukselle myönnettävä korkein vakuutussumma oli 4000 markkaa ja irtaimistolle 6000 markkaa. Vuosimaksuksi tarjottiin 2 mk kultakin ositussumman 1000:lta. Erääntyneet vakuutusmaksut katsottiin ulosmittauksen alaiseksi, kuten ”muutkin kunnallismaksot”. Vuosimaksun hinnoitteluperuste säilyi samana vuoteen 1918 asti.

Riskienhallintaan ja -valintaan kiinnitettiin jo tuolloin suurta huomiota. Ensinnäkin, vakuuttamaan pyrkivän tuli toimittaa kolmena kappaleena luettelo vakuutettavasta omaisuudesta kahdelle kunnallislautakunnan jäsenelle. Ns. ositussumman määrittämisperusteet oli säännöissä tarkoin esitetty. Vakuutusarvon sai itse merkitä, mutta ei yli oikean arvon. Toiseksi, vakuutusta hakevan tuli kutsua luokseen kaksi kunnallislautakunnan jäsentä, jotka vahvistuttivat lopullisen vakuutusarvon johtokunnassa. Sattuneet palovahingot tuli tutkia lautakunnan esimiehen ja kahden muun jäsenen toimesta. Kunnallislautakunta määräsi vahingosta korvaussumman, jonka yhdistyksen johtokunta vahvisti tai saattoi vielä veto-oikeudellaan muuttaa.

Tähän aikaan paikalliset paloapuyhdistykset eivät välttämättä keränneet rahastoja toimintansa tueksi, vaan korvasivat vahinkoja

vuotuisten taksoitustensa mukaan. Loimaan Seudun Paloapuyhdistys päätti jo alkutaipaleellaan, että ”yhdistys kokoo rahaston edesvastaus-summan mukaan 2 mk 1000:lta, vaikka yhtään vahinkoa ei tapahtuisikaan”. Jälkeenpäin voidaan todeta, että se loi rahastopohjan ja toimintamallin yhdistyksen menestykselle ja vakavaraisuudelle aina meidän päiviimme asti.

Lautakunnan № 1. **Johtokunnan №**

Loimaan, Alastaron ja Metsämaan kuntien paloapuyhtiössä annetaan seurattava

Yhtiössä oleva irtain tavara vakuutettavaksi Kalle Niilonpojan Anttilan vanhaan taloon Alastaron kunnassa. Alastaron postitoimipaikka.

Omaisuden laatu:	Omaisuden arvo m. m.	Korvaussumma		Korvaus- summa m. m.	Omais- uden arvo m. m.
		Ositus- summa m. m.	Korvaus- summa m. m.		
Kotona oleva, tarjota, viikot, y. m.	№ 1.		150	150	150
Vuotokappaleita			100	100	100
Belto-, ajo- ja talon-tarvikkeita			10	10	10
Väino-, kanto- ja kanto-ovet			120	120	120
Ennen-talua			120	120	120
Korjattujen y. m.					
Yhteensä				500	500

Etä yllä mainittu tavara, tekee yhteen 500 markkaa, on vahvistettu osittain ja ettei se ole muuta vakuutettua. Tämä tieto on vakuutettavaksi annettu tässä muuten osittain vahvistettu ja vahvistettu.

Alastaron kunnassa 28.3.1871.

Kalle Niilonpojan Anttila

Alastaron kunnassa, joita ovat tulleet yllä mainittuun taloon, todistaa sen oikeus.

Kalle Niilonpojan Anttila

Kunnallislautakunta on, tutkittuaan yllä olevan vakuutuksen, vahvistanut sen 28.3.1871.

Alastaron kunnassa, joita ovat tulleet yllä mainittuun taloon, todistaa sen oikeus.

Kalle Niilonpojan Anttila

Tuultu ja vahvistettu yhtiön johtokunnalla. Alastaron kunnassa 28.3.1871.

J. Niilonpojan Anttila

Kalle Niilonpojan Anttila

Ensimmäinen vakuutushakemus tehtiin Alastaron Vahvalan kylässä 28.3.1871. Tämä 500 markan irtaimistovakuutus on Anttilan talon vanha-isännän, Kalle Niilonpojan nimissä.

Vakuutustoiminnan alkuvuodet

Operatiivinen vakuutustoiminta alkoi, kun perustamiskokouksessa 15.8.1870 hyväksytyille säännölle saatiin Turun ja Porin läänin maaherra J.G. Winbergin vahvistus 31.1.1871. Ensimmäiset vakuutukset myönsi Alastaron kunnallislautakunta, joka kokouksessaan käsitteli 45 eri hakijalta 43 ”kiinteistön” ja 37 irtaimiston vakuutusta. Vakuutussummista korkein, 8 800 markkaa, myönnettiin Vammalan kartanon rakennuksille. Loimaalla ensimmäiset palovakuutusanomukset myönnettiin kunnallislautakunnassa 15.4. 1871 ja Metsämaalla 26.5.1873.

Yhdistyksen johtokunnan ensimmäisessä kokouksessa 13.4.1871 käsiteltiin kunnallislautakuntien esimiesten tuomia vakuutuksia. Päätettiin, että vastaisuudessa kunnallislautakunnilta johtokunnalle tulevien vakuutuspapereiden valmistelu ja tarkastus päätettiin antaa asiamiehen tehtäväksi. Johtokunta käsittelee, hyväksyi ja allekirjoittaisi ne lopuksi.

Johtokunnan toisessa kokouksessa Loimaan kunnantalolla 3.7.1871 hyväksyttiin, allekirjoitettiin ja luetteloihin ensimmäiset palovakuutukset lopullisesti. Ensimmäisellä numerolla vakuutusluetteloihin merkittiin Alastaron Vahvalan kylän Anttilan talon isännän Kalle Niilonpojan allekirjoittama 500 markan irtaimistovakuutus.

Hyvää tulosta jo alkuvuosista lähtien

Ensimmäisen toimintavuoden loppuun mennessä yhdistys oli luetteloinut ripeään tahtiin jo 309 vakuutusta, yhteissummaltaan 532 610 markkaa (ositussumma 633 170 mk). Näistä vakuutusmaksuja kerättiin 1 266 markkaa. Kun korvauksia maksettiin 1085 mk ja palkkioita ja muita kuluja oli 278 mk – kulut yhteensä 1363 mk - jäi ensimmäinen toimintavuosi lievästi tappiolliseksi.

Vakuutuskanta alkoi kuitenkin tasaisesti kasvaa vuosi vuodelta. Seuraavan toimintavuoden lopussa tulos oli jo 504 mk positiivinen ja vuoden 1875 lopussa 4 613 mk. Vakuutuskannan ensimmäinen miljoona markkaa saavutettiin vuonna 1879. Alkuvuodet sujuivat

vakuutustoiminnassa ilman suurempia vaikeuksia tai jättivahinkoja. Yleisesti koettiin ja kiiteltiin, että Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistyksen toiminnasta vastasivat ”pitäjien parhaat miehet, miehet sellaiset, joilla erittäin suuritöisten kunnallislautakuntien esimiehinä oli koeteltua kykyä ja vastuuntuntoa myös vaikeasti hoidettavassa vakuutuslaitoksen johdossa”. Menestyksen reseptinä voidaan todeta ensinnäkin, että säännönmukaista vakuutusmaksua kerättiin sitä pienentämättä vaikka vahinkoja tapahtui vähemmän. Tämä jätti varoja rahastoon mahdollisia suurempiakin riskejä varten. Toiseksi, yhdistys onnistui valitsemaan hallintoonsa aikansa etevimmät talous- ja kunnallismiehet, joilla oli lisäksi pyyteetön halu toimia oman kotiseutunsa hyväksi.



Yhdistyksen ensimmäiset vakuutukset tallennettiin mustekynällä tämän kirjan kansien väliin.

Vakuutussumma

vakuutuskirjaan merkitty ensimmäismäärä vahingonkorvauksesta

Ositussumma

Vakuutusarvon sai itse merkitä, mutta ei yli oikean arvon. Vakuutusmaksu määräytyi ositussumman mukaan, esimerkiksi 2 markkaa kultakin ositussumman 1000:lta.



Suomi 1880-luvulla

- Vuonna 1879 Suomen suuriruhtinaskuntaan säädettiin täydellinen elinkeinovapaus. Väestön vapaa muutto sallittiin ja työsuhteet määriteltiin tasavertaiseksi työnantajan ja työntekijän välillä.
- Valkeakoskelle perustettiin Suomen ensimmäinen puuraaka-ainetta käyttänyt selluloosatehdas.
- Maataloustuotanto alkoi koneistua. Maatalousneuvontaa antava Suomen Talousseura, esitteli vuoden 1880 yleiskokouksessaan höyrykoneita.
- Rautatieverkkoa kehitettiin lisää väleille Tampere–Hämeenlinna–Seinäjoki–Vaasa, Seinäjoki–Kokkola–Oulu ja Kouvola–Kuopio.
- Suomen markka oli sidottu Ranskan kultafrangiin ja näin se poikkesikin Venäjän hopeakantaa käyttäneestä järjestelmästä.
- Suomen Punainen Risti aloitti vuosittaisen sairaanhoitajakurssien järjestämisen ja 1890-luvulla valtio alkoi huolehtia hoitajien kouluttamisesta. Maassamme oli vain 16 läänin- ja yleistä sairaalaa. Sairauksiin ja kulkutautiin menehtyminen olikin vielä hyvin yleistä.
- Kättilöopisto perustettiin vuonna 1878. Ensimmäinen kunnanlääkäri palkattiin Viitasaarelle 1882 ja kunnalle alettiin myöntämään avustuksia kättilön ja kunnanlääkärin virkoihin.

Hallinto ja toimielimet

Yhdistyksen alkuvuosina ja 1800-luvun loppuvuosina yhteiskuntaa ja talouselämää johdettiin Venäjän isällisellä kädellä. Vakuutusyhdistykset ja -laitoksetkaan eivät itsenäistä periaatteistaan huolimatta välttyneet hallinnolliselta talutusnuoralta. Jokaisessa kunnassa toimi pitäjänkokouksen valitsema paloapukomitea ja palovakuutusasiamiehet, jotka usein koettiin yhdistysten omaa päätäntävaltaa rajoittavaksi. Palovakuutusasiamiehet saattoivat jopa välittää vakuutuksia Suomen Maalaisten Paloapuyhtiölle.

Loimaan Seudun Paloapuyhdistyksen oma johtokunta muodostui kuntien luottamushenkilöistä, mikä oli hyödyksi yhdistykselle. Kunnallislautakunnat hoitivat vakuutusten hankkimisen, maksujen koonnin ja tilityksen yhdistyksen asiamiehelle. Kunnallislautakunnat päättivät myös korvaussumman suuruudesta, jonka viime kädessä vahvisti yhdistyksen johtokunta. Alkuaikoina tilintarkastajatin tuli hyväksyttää kuntakokouksessa. Yhdistyksen rahastot ja talous pidettiin kuitenkin itsenäisenä. Uuden yhdistyksen synnytyä vanhat paloapukomiteat lopetettiin. Vuodesta 1880 palotarkastuksen suorittivat piireittäin valitut tarkastusmiehet. Kuntakeskeisessä löyhässä talutusnuorassa jouduttiin etenemään seuraavaan sääntöuudistukseen asti.

Yhdistyksen johtokunnan esimies ja pääasiamies valittiin vuosikokouksessa. Yhdistyksen johtokunnan ensimmäinen puheenjohtaja, ratsutilallinen Juho Brusila hoiti yhdistyksen puheenjohtajan tehtäviä lähes yhtäjaksoisesti (pl. 1875–1877) vuoteen 1904 asti. Talonpoikauskodissa varttunut Brusila saavutti asemansa omaaloitteisella kouluttautumisella ja määrätietoisella oman seutukunnan kehittämisenä. Jo 34-vuotiaana Brusila valittiin kotiseutunsa tuomiokunnasta talonpoikaissäädyn edustajana valtiopäiville 1863–1864, toimien näissäkin tehtävissä vuoteen 1897 saakka. Vakuutusuransa jälkeen Brusila toimi aktiivisesti yhteiskunnassa ja

elinkeinoelämässä, muun muassa ollen perustamassa Loimaan ja Pöytyän Säästöpankkeja.

Kunnallisesimiehet Antti Mäkimattila Alastarolta ja Tobias Kuttinen toimivat myös yhdistyksen ensimmäisten vuosikymmen-ten hallinnon peruspilareina. Sen aikainen kunnallislautakuntien huoltotyö mukaan lukien vakuutustoiminta oli ympäripäiväistä raskasta ja vastuunalaista työtä. Edellä mainitut henkilöt ansaitsevat kunniapaikkansa yhdistyksen historian kirjoituksessa. Operatiivisessa toiminnassa ja kasvussa kannuksensa ansaitsi myös yhdistyksen ensimmäinen ja pitkäaikainen pääasiamies, kauppias, kunnallis- ja pankkimies Johan Gustaff Winberg (1871–1892).

Johtokunta kokoontui neljä kertaa vuodessa. Vuosikokouksessa – yhdyskokouksessa – valittiin esimies ja pääasiamies sekä vahvistettiin tilinpäätös. Vuosikokous valitsi kolme tilintarkastajaa, yhden kustakin kunnasta. Tilintarkastajien roolia painotettiin, jotta he toimivat tinkimättömän asiallisesti, huomauttaen pienimistäkin havaitsemistaan virheistä. Kokouksiin kutsuminen tapahtui oman aikansa sosiaalisessa mediassa, kirkossa. Siellä viestiä levitettiin tyyppillisesti myös muista päivänpolttavista kohtaamisista, kuten huutokaupoista tai talkoista.

Edellä mainitulla hallintojärjestelyillä toimittiin vuoteen 1901, jolloin uudenlainen hallintosääntö astui voimaan.

Johtokunnan esimies/puheenjohtaja

1871–1874	Juho Brusila, Loimaa
1875–1876	Tuomas Yliseppälä, Loimaa
1877–1880	Kaarle Knuutila, Loimaa
1881–1885	J.A. Randelin, Loimaa
1886–1887	Kaarle Mäkelä, Metsämaa
1888–1904	Juho Brusila, Loimaa

Suomi 1890-luvulla

- Venäläistämisyrikkymykset kasvoivat isäntävallan toimesta. Keisari Aleksanteri III:n postimanifestilla Suomen postilaitos määrättiin Venäjän sisäministeriön alaisuuteen. Tullilaitos- ja rahapolitiikkaa ei kuitenkaan lakkautettu aikomuksista huolimatta, sillä suomalaisen tuotannon kaupallinen potentiaali tunnustettiin Venäjän liike-elämässä.
- Teollistuminen kasvatti elintasoja ja kaupunkien asukasmäärää. Toisaalta vapaa markkinatalous toi kaupunkien uuden ilmiön - lama- ja nousukaudet, jotka ajoittain vaikuttivat teollisuustyöväestön oloihin. Tämä oli myös vaiva vaikutin sosialidemokraattisen liikkeen ja puolueen syntymiselle.
- Vuonna 1890 kunnanlääkärin virkoja oli maassamme 26. Vähitellen terveyspalvelut alkoivat saapua koko kansan ulottuville ja vuoteen 1900 mennessä oli kunnansairaaloita perustettu jo 20. Suomen väestömäärä oli 2 380 000.



Pääasiamies Johan Gustaff Winbergin kauppaliike 1900-luvun vaihteessa.

Kylä	Wakunttoja	Korvaukset				Muuttolahjoja sääntöjen mukaan
		Wakuntto 1880	Wakuntto 1881	Wakuntto 1882	Wakuntto 1883	
Alvika	Pusa ja Wätersund Särkelä Haavisto Juhon Jukola Ojanen Kalle Oksanen	200	200	200	200	
Alvika	Anttila Järvelä	200	200	200	200	
Alvika	Sisälä Wätersund Erik Juhon Wätersund Kalle Rosten Juhon Jukola Ojanen Kalle Oksanen	200	200	200	200	
Alvika	Puthan talo Hakko Riisiluoma Rosten Fredrik Wätersund Kalle Rosten Erik Juhon Wätersund Kalle Rosten Juhon Jukola Ojanen Kalle Oksanen	200	200	200	200	
Alvika	Hakko Riisiluoma Rosten Fredrik Wätersund Kalle Rosten Erik Juhon Wätersund Kalle Rosten Juhon Jukola Ojanen Kalle Oksanen	200	200	200	200	
Alvika	Hakko Riisiluoma Rosten Fredrik Wätersund Kalle Rosten Erik Juhon Wätersund Kalle Rosten Juhon Jukola Ojanen Kalle Oksanen	200	200	200	200	

”On aivan liian paljon vikoja lämmityslaitteissa! Hyvällä tahdolla ja huolella harrastuksella voitaisiin monet ikäviin paloihin johtavat viat poistaa! Suurempaa huolta palotarkastuksiin kylissä ja kauppaloissa! Suuremmissa talouksissa tulisi antaa ammattimiehelle joka vuosi perusteellisesti tarkastaa kaikki lämmitysrakenteet. Sehän olisi mitättömän pieni kustannus omistajalle. Ei vakuutus sinänsä poista tulipalon vaaraa! Varomattomuuden ja huolimattomuuden välisen rajan määrää ihmisen yleinen huolellisuus ja hoksaavaisuus.”

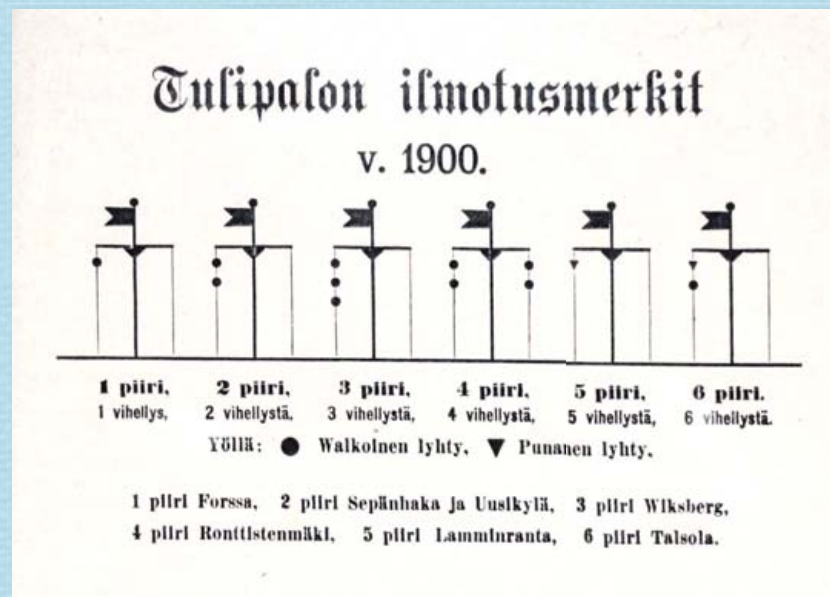
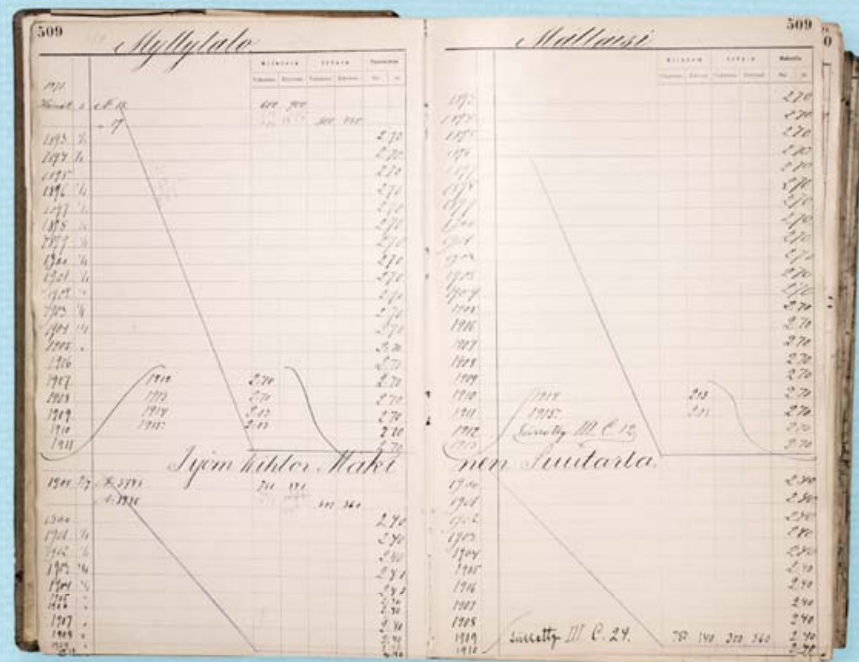
Että vahingon makso 428 markkaa ulosmaksetaan talon omistajalle, Pesänsuon Raitalassa, mutta kun syyni kirjasta käy selvästi esille, että piikan poika Wilhelm Wapun poika, joka vielä on lapsi, on ollut syyppä tähän vahinkoon sentähden on asia mies määrätty sopivassa tilaisuudessa antamaan pojan äidille sopiva nuhe.”

[illegible]

6. krsi Riechsen ja
2. krsi Lufthun til
puoden tilat
neet paitsi
1500 markkas-
lis osakirjank
korosta on tu-
summan yh
puoden tilin
turvellesin
luime puo-
3. krsi Talithun
net naden
atetat jisen
te Onkema
Tolollinen
Oshari Kpp
salittun
Lustas sa
menneliste
Tolollinen
Tolollinen
Seki Tolol
Tolollista
Juka Rouu

1900-luvun alussa

- Vallalla oli ns. ensimmäinen sortokausi (1899–1905). Venäjän keisarikunta pyrki venäläistämispolitiikallaan lujittamaan ja yhtenäistämään valtakuntaansa Suomen suuriruhtinaskunnassa. Vuoden 1899 Helmikuun manifestissa Suomen perustuslait tahdottiin syrjäyttää. Helmikuun manifestin toimia vastustava, suuriruhtinaskunnassa koottu ns. Suuri adressi, sai noin 523 000 nimeä. Uutta asevelvollisuuslakia vastaan suunnattuun adressiin, kerättiin noin 473 000 nimeä. Nämä vetoomukset eivät saaneet keisarin päätää kääntymään, mutta omalta osaltaan vahvistivat kansallista itsetuntoa kohti itsenäistymisen vaiheita.
- Postimanifesti syveni. Venäläismalliset postimerkit otettiin käyttöön suomalaisten tilalle kotimaisessa postiliikenteessä. Kielimanifestilla määrättiin, että venäjä on vähitellen otettava Suomessa käyttöön pääkielenä maan hallinnossa.
- Suomen kansallinen sotaväki lakkautettiin ja kenraali-kuvernööri Nikolai Bobrikov sai diktaattorin valtuudet. Tätä seurasi laajamittainen painostus: vangitsemisia, karkotuksia, viroista erottamisia ja sanomalehtien lakkauttamisia. Ensimmäinen sortokausi päättyi Bobrikovin murhaan vuonna 1904 ja Suurlakkoon vuonna 1905.
- Vuonna 1906 vanhan nelikamarisen säätyeduskunnan tilalle tuli yksikamarinen, 200 edustajan eduskunta. Puoluepolitiikka alkoi löytää tänäkin päivänä voimansa olevia rakenteita ja muotojaan.
- Suomen tasavallan pitkäaikainen presidentti Urho Kekkonen syntyi 3.9.1900. Suomessa oli väestöä noin 2,6 miljoonaa.



Itsenäistymistä kohti

Jo alkuvuosina yhdistyksessä ilmeni itsenäistymispyrkimystä – hallinnon keskittymistä ja vapaampaa päätöksentekoa ajatellen. Samaan aikaan koko valtakunnassa kasvoi tahtotila ”omilla jaloilla seisomiseen”.

Maaherra vahvisti yhdistyksen laatimat uudet säännöt 9.10.1901. Uusien sääntöjen oleellisena muotoilijana toimi silloinen pääasiamies, kirjakauppias Frans Fredrik Nahi (1892–1905). Oleellisin uudistus oli se, että vuosikokous sai nyt vapaasti valita koko johtokunnan. Sääntöjen mukaan johtokuntaan valittiin kaksivuotiskaudelle neljä vakinaista ja kolme varajäsentä sekä puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan vuosittain. Lisäksi asiamies-toimitusjohtaja kuului johtokuntaan. Yhdistys irtautui ainakin hallinnollisesti kunnallislautakuntien ikeestä. Samaa itsenäistymishenkeä nähtiin nyt lähes kaikilla elinkeinoelämän aloilla, vaikka yleinen elinkeinovapaus olikin astunut voimaan asetuksilla jo vuosina 1868 ja 1879.

Juho Brusilan erottua yhdistyksen puheenjohtajan tehtävästä tilalle valittiin 19.1.1905 maanviljelijä Oskar Anshelm Sjöstedt (vuodesta 1922 Sjöstedt-Jussila) Alastaron Tammiaisista. Hyvin koulutautunut maatalousmies osoittautui kyvykkääksi ja aloiterikkaaksi suunnannäyttäjäksi useilla eri aloilla, puhumattakaan kansalaisvaikuttamisesta ja kulttuurielämästä. Edeltäjänsä lailla Sjöstedt sai myös valtiollista arvonantoa kyvyilleen, toimien kansanedustajana valtiopäivillä 1911–1919 ja 1924–1925. Palovakuutusyhdistyksen johtomiehenä hänen johtotähtiään olivat vakavaraisuus ja joustava, asiakasystävällinen toiminta.

Yhdistyksen toiminta nivoutui entistä kiinteämmin johtokunnan ympärille. Tähän asti vakuutusten hankkimisesta olivat huolehtineet lähinnä kunnallislautakuntien jäsenet. Uusien sääntöjen mukaan yhdistys saattoi itse asettaa omille toimialueilleen paikallisasiamiehet. Heille maksettiin toiminnastaan ”muurisynni-palkkiota” 30–60 markkaa vuodessa riippuen toimialueen koosta.

Toiminta vahvistui ja motivoituneet asiamiehet haalivat yhdistyksen laariin ahkerasti uusia vakuutusanomuksia. Pääasiamies

kokosi maksut vuosittaisessa kantotilaisuudessa. Palokatselmukset ja -arviot olivat johtokunnan jäsenten ja pääasiamiehen vastuulla, piiriasiamiesten avustamina.

Kun varsinaista omaa konttoria ei ollut, toiminnan alkuvuosina johtokunnan kokouksia pidettiin tavallisimmin johtokunnan jäsenten kotona tai Loimaan kunnanhuoneessa. Nahin ollessa pääasiamiehenä 1892–1905 kokouksia pidettiin hänen kirjakaupallaan, kolmen markan vuokraa vastaan. Myöhemmin, kokouksia pidettiin yhdistyksen hankkimissa omissa toimitiloissa.

Vakuutusala 1900-luvun taitteessa

1800–1900-lukujen taitteessa Suomen vakuutuskenttä oli varsin kansainvälinen. Valtakunnassa toimi palveluntarjoajia kotimaisten toimijoiden lisäksi mm. Saksasta, Ruotsista, Englannista, Yhdysvalloista, Venäjältä ja Ranskasta. Palovakuutuksia myönsi kaksi valtakunnallista yhtiötä – Fennia ja Pohjola. Koska tältä ajalta ei palovakuutusyhdistysten osalta löydy virallisia tilastotietoja, voidaan todeta, että edellä mainituilla kahdella suomalaisyhtiöllä oli vakuutuskannasta noin 58 prosentin markkinaosuus. Kunnallisilla paloapuyhdistyksillä oli noin neljänneksen markkinaosuus maan palovakuutuskannasta. Muita merkittäviä markkinoille vakiintuneita vakuutustuotteita tuohon aikaan olivat mm. tapaturma-, kuljetus-, lasi- ja henkivakuutus. Viimeksi mainittu oli melkoisen hallitseva tuote etenkin myyntimielessä suuriruhtinaskunnan viimeisinä vuosina Suomessa. Tätä osaltaan selittää se, että sosiaaliturva oli heikkoa tuohon aikaan eikä yleisiä eläkejärjestelmiä ollut kuin julkisilla työnantajilla ja suurimmilla yrityksillä. Eläke-sanaa ei tunnettu vielä tuolloin. Puhuttiin elinkorosta.

Uusi vakuutuslaki 1908 tehostaa toimintaa

17.4.1908 annettiin ensimmäinen varsinainen laki vakuutuslaitoksesta. Näin kumottiin vanhan Rakennuskaaren säädökset, jotka koskivat kihlakunnan velvollisuutta maksaa paloapua vahingonkär-

”Paloapuyhdistyksen tarkoitus on vakuutuksenottajain keskinäisellä vastuulla antaa vakuutuksia palovahingon varalta. Tämä vastuu on joko rajaton taikka yhdistyksen sääntöjen määräyksillä rajoitettu.”

sineille. Maalaiskunnat saivat oikeuden perustaa paloapuyhtiöitä, jossa kuntalaiset ovat velvollisia vakuuttamaan omaisuutensa. Kunnat saivat nimittäin halutessaan määrätä palovakuutuksen pakolliseksi.

Laki paloapuyhdistyksistä 17.4.1908

Laki määräsi vakuutusyhtiöitä perustamaan vararahastoja. Loimaan Paloapuyhdistys oli rahaston omatoimisesti perustanut jo omien, vuoden 1901 sääntöjensä perusteella. Laki sisälsi myös määräyksiä, milloin kerättyä pääomaa voidaan käyttää operatiivisten menojen maksuun. Jälleenvakuutuksesta laki määräsi yleisenä periaatteena, että yhdistyksen on määriteltävä korkein omalla vastuulla merkittävä vakuutussumma. Määrää voitiin soveltaa paikallisesti. Läänin-hallitukselle ja myöhemmin sosiaaliministeriölle oli toimitettava vuosikertomus. Näissä elimissä vakuutustarkastaja valvoi yhtiöiden toimintaa.

Vuonna 1909 perustettu Keskinäinen Palovakuutusyhtiö Sampo aloitti maaseudun paloapuyhdistysten jälleenvakuuttamisen. Pitäjänyhdistysten vakuutuskanta alkoikin kasvaa, koska jälleenvakuutuksen myötä voitiin vakuuttaa suurempia vastuita kuin aikaisemmin.

Loimaan Seudun Paloapuyhdistyksen uudet, ajanmukaiset säännöt hyväksyttiin vuosikokouksessa 30.7.1909 ja otettiin käyttöön maaherran vahvistamana 10.8.1910. Yhdistyksen hallintoon nämä eivät tuoneet erityisempiä muutoksia.



Frans Fredrik Nahi (s.1861)

(kuvasa)

Pääasiamies 1892–1905

Kirjakauppias, Vesikosken kansakoulun johtokunnan puheenjohtaja ja aktiivinen yhteiskunnallinen toimija



Pekka Wasz (1865–1965)

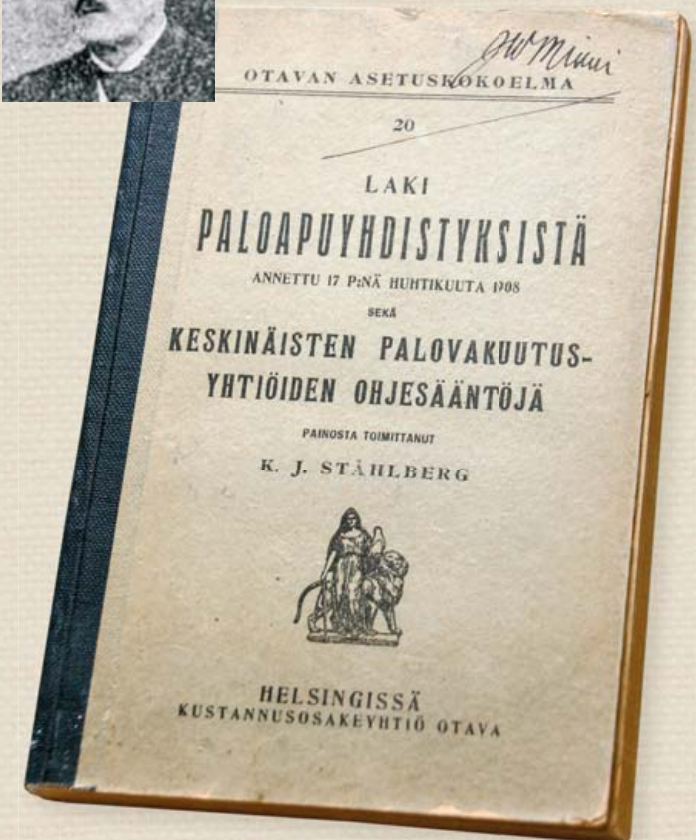
Pääasiamies 1905–1915

Nimismies, henkikirjoittaja ja kruununvouti

Oskar Anselm Sjöstedt (1869–1926)

Johtokunnan esimies 1905–1925

Maatalousmies, kansanedustaja ja kaupunginvaltuutettu (kok.)



Laki Paloapuyhdistyksistä sekä Keskinäisten Palovakuutusyhdistysten ohjesääntöjä. Toimittanut K.J. Ståhlberg, oikeustieteilijä, poliitikko ja Suomen tasavallan 1. presidentti 1919–1925.

Palosuojelua ja kansalaisvalistusta

Jo alusta lähtien oli selvää, että palovakuutustoiminta maaseutuyhdistyksissä ei ollut vain passiivista vakuuttamista ja vahinkojen korvaamista. Ei ole liioiteltua sanoa, että palovakuutuksen kipinä leimahti yhteiskuntaa suojelevaksi ja yleistä turvallisuutta valistavaksi hyveiden aatemaailmaksi. Vakuutustoiminta solutti suojalonkeronsa jo alkumetreillään rakennustoimintaan, tulisijojen tarkastamiseen, huoltoon ja käyttöopastukseen sekä tietysti palojen sammuttamiseen ja vahinkojen minimoimiseen.

1800-luvun lopulla ei kunnissa ja edes monissa kaupungeissaakaan ollut vielä vesijohtoverkostoja, joten suurin ongelma palojen torjunnassa oli veden puute. Saattoi kestää kauan, ennen kuin palopaikalle saatiin riittävästi kalustoa, vettä ja sammutusväkeä.

Yhdistyksen ensimmäinen asiamies J.G. Winberg oli mukana perustamassa ensimmäistä vapaaehtoista palokuntaa Loimaalla jo 1800-luvun puolella. Loimaan VPK saatettiin kunnan valvontaan Loimaan kauppalan tultua itsenäiseksi kunnaksi 1922. Lisäksi pitäjissä oli pienempiä paloruiskuyhdistyksiä. 1930-luvulla yhdistykselle hankittiin moottoriruiskuja eri kuntiin sekä oma paloauto. Yhdistys oli avustamassa merkittävästi kalustohankintoja myös kylien pienemmille yksiköille ja yksityishenkilöille. Vuonna 1933 yhdistys antoi huomattavan, 300 000 markan avustuksen Loimaan kauppalan paloaseman rakentamista varten. Vuonna 1966 ruiskut romutettiin ja edelleen käytössä oleva paloauto lahjoitettiin Alastaron kunnalle.

Loimaan yhdistys oli vaikuttamassa myös siihen, että kunnallinen nuohoojatoiminta saatiin käyntiin vuonna 1902. Yhdistys palkkasi oman nuohoojan vuonna 1903 ja yhdistyksen jäsenille painatettiin nuohousohjeet. Myöhemmin nuohoojan toimi säädettiin kunnalliseksi palveluksi.

Palonsuojeluun kannustettiin

Myös valistuneita vakuutuksenottajia muistettiin suojelutyössä myönteisesti. Kokouksessaan 25.1907 johtokunta päätti, että

"Yhdistyksen jäsen, joka hankkii 130–179 litraa minuutissa antavan ruiskun, saa sen hinnasta yhdistykseltä 1/4; yli 180 litraa minuutissa antavasta ruiskusta avustetaan 1/3 hinnasta".

Riskienhallinta kehittyi ja siihen kiinnitettiin suurempaa huomiota. Palovakuutussäännöksiin mukaan tulenaroiksi katsottuja laitoksia ei saanut rakentaa määrättyä etäisyyttä lähemmäksi. Uudempien, ns. kovakattoisten rakennusten vakuutusmaksut tarjottiin pienemmäksi kuin pärekattoisilla rakennuksilla. Vuonna 1908 johtokunnan päätöksellä pärekatot määrättiin asfaltilla katettavaksi, vakuutusten irtisanomisen uhalla.

Päivänpolttavaan tarpeeseen ja turvaksi Loimaankin yhdistys todellakin perustettiin, sillä sen toiminnan alkuvuosien aikana ainoastaan vuodet 1874 ja 1875 olivat sellaisia, jolloin korvattavia tulipaloja yhdistyksessä vakuutetuissa kohteissa ei sattunut!

Korvauksen turva ja karvas kalkki

Yhdistyksen ensimmäiset vuosikymmenet olivat suhteellisen onnekkaita vahinkojen ja korvausten suhteen. Yhdistyksen oma vararahasto oli kehittynyt tasaisesti kattamaan lieviä tappioita. Varhaisvuosina toki pienehköjä palovahinkoja sattui suhteellisesti enemmän. Tämä johtui pääasiassa siitä, että tuli oli valjastettu rengiksi niin lämmitykseen, valaisuun, riihen kuivatukseen jne. Riihikuivatuksen sijaan alettiin käyttää puimakoneita jo 1870-luvulla, mutta vasta vuosisadan vaihteessa ne alkoivat yleistyä maatiloilla. Sähköistymisen myötä ja teknologian kehittyessä tulen käyttö ja palovahingot luonnollisesti vähenivät ja perinteisen palovakuutuksen merkitys koko vakuutuslalla väheni.

Palovahingoissa pahimmiksi aiheuttajiksi mainittiin mm. viat tulisijoissa tai savujohdoissa, savujohdosta lentänyt kipinä, tulipesästä singonnut kipinä, tulen varomaton käsittely tai hoito ja salama. Vahingot luokiteltiin joko ihmisen tahdosta riippumattomiksi tai niihin mihin voi omalla toiminnallaan vaikuttaa.



Paloharjoitukset vanhalla sillalla vappuna 1924. Sillan toisella puolella Fredrik Mäkisen talo.

Punainen kukko



Ennenkin osattiin keksiä mielikuvia. Jos nykyään vaikkapa runsaslumisesta talvesta puhutaan ”valkoisena kurittajana”, yhdistyksen alkuvuosina palovahinkoja nimitettiin ”punaisena kukkona, joka nosti päätään”.

Jo alusta lähtien yhtiön säännöt sisälsivät määräyksiä ”varanteista palovahinkoa vastaan”, joita ”ylösluettiin” kirkoissa vuositteain. Nämä tuli jokaisen vakuutuksenottajan laittaa julisteena pirtin tai kamarin seinälle. Kirkoissa julistettiin mhös kruununvoutien allekirjoittamat vakuutusmaksujen rästiluetelot.

Todettakoon, että oma vakuutusyhdistys edisti myös yhteiskunnallisen tasa-arvon kehittymistä. Niin rikas kartanonomistaja kuin köyhä mökkiläinenkin olivat oikeudenmukaisesti samalla viivalla ja noudattivat samoja sääntöjä sekä maksuperusteita omaisuuden vakuuttamisessa ja korvaussäännöksissä.

Ote Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistyksen palosuojelusäännöistä 70 §

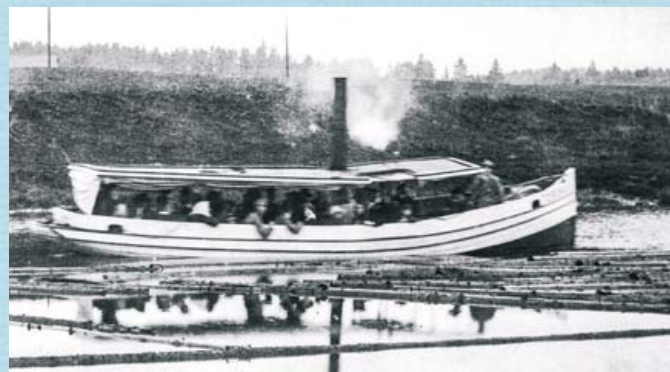
”Yhdistyksen jäsen, joka ulkokuoneessa viljelee avonaista tulisoittoa, asuin- tai ulkokuoneessa, paitsi pesää, panee sammuttamattomia hiiliä, tulensekaista tuhkaa eli kekäleitä, tai muuta erittäin tuleen syttyvää säilyttää, pitää pärevalkeaa seinässä, jättää tulisiaan tehdyn valkean huolettomasti hoitamatta, kynttilän vuoteensa viereen sammuttamatta uneen vaipussa, polttaa tupakkaa ulkokuoneessa tahi muualla missä tuli helposti taitaa syttyä, tahi ampuu talossa: maksaa sakkoa, vaikka mitään vahinkoa ei olisikaan tapahtunut. 6 markkaa; mutta jos sen kautta vahinko tulee ja isäntä on itse siihen syypää, olkoon menettänyt kaiken avunsaannin. Jos se jonkun muun kautta tapahtuu, maksettakoon vahinko ja syyllinen vedettäkään edesvastuuseen lain mukaan. Sama olkoon lakina, jos joku 100 kynnärän matkalla huoneuksesta keittää pikeä, tervaa tai punamaalia, korventaa sikoja tai muutoin pitää isompaa valkeata.”



Loimaan VPK:n palontorjujat toimivat jo 1800-loppupuolella ja VPK saatettiin kunnan valvontaan Loimaan kauppalan tultua itsenäiseksi kunnaksi 1922.

Suomi 1910-luvulla

- Keisari Nikolai II oli edellisen vuoden marraskuussa hajottanut eduskunnan. Uudet vaalit määrättiin, koska eduskunta oli suhtautunut torjuvasti Venäjän vaatimiin korvauksiin siitä, ettei Suomessa sovellettu yleistä asevelvollisuutta.
- Vallalla oli ns. toinen sortokausi (1908–1917), jolloin Venäjä pyrki merkittävästi kaventamaan Suomen itsemääräämisoikeutta. Venäjän duuman säätämä laki yleisvaltakunnallisesta lainsäädännöstä vuonna 1910 kavensi huomattavasti paikallista lainsäädäntöoikeutta. Laki kumottiin vasta helmikuun vallankumouksessa 1917. Vuoden 1912 yhdenvertaisuuslaissa venäläisille taattiin Suomessa samat oikeudet kuin Suomen kansalaisille. Näin venäläisillä oli mahdollisuus päästä korkeihin virkoihin Suomessa.
- Nikolai II:n julkistama suuri venäläistämisohjelma luovutettiin julkaistavaksi Suomen lehdistölle, 17.11.1914. Sen mukaan autonominen asema pitäisi lakkauttaa ja tehdä Suomesta keskusvallan alainen venäläinen maakunta.
- Vastarinta Suomessa kasvoi ja aktivoitui – se johti muun muassa Jääkäriliikkeen syntymiseen 1914. Lisäksi ensimmäisen maailmansodan sotatila jarrutti Venäjää ulottamasta hallintonsa, kielsä ja sotilasvallan lonkerointia 2,9-miljoonaiseen Suomen kansaan.
- Venäjällä käyty helmikuun vallankumous vuonna 1917 katkaisi sortotoimet ja väliaikainen hallitus oli valmis palauttamaan Suomen saavuttaman autonomisen aseman. Venäjän lokakuun vallankumouksessa bolševikit ottavat vallan Vladimir Leninin johdolla. Suomessa lokakuussa valittu uusi eduskunta päätti 15. marraskuuta 1917 ottaa korkeimman vallan itselleen.
- Itsenäinen- ja tasavalta-sanojen vanhin kirjallinen esiintymä on tietävästi Elias Lönnrotin kynästä vuodelta 1836.



Loimijoella puksutti vilkas höyrylaivaliikenne välillä Loimaa–Jokioinen. Kuva 1920-luvulta.

Suomi 1920-luvulla

- Suomi oli 1920-luvulla vielä hyvin maatalousvoittoinen noin kolmen miljoonan asukkaan kansa, vain noin 16 prosenttia väestöstä asui kaupungeissa. Nuoressa itsenäisessä Suomessa heräsivät niin poliittinen, taloudellinen kuin kulttuurielämäkin uuteen kukoistukseen. Eduskunta säati useita yhteiskuntaa perustavasti muovanneita lakeja, kuten esimerkiksi oppivelvollisuuslaki, sukunimilaki ja uskonnonvapauslaki. Sähkövalo ja radio saapuivat useaan taloon ja joihinkin jopa oma autokin. Teollisesti valmistettujen tuotteiden kulutuskysyntä kasvoi huimaa vauhtia. Kaupungeissa käytiin elokuvissa, ihailtiin uusia idoleita, urheilusankareita ja käytiin juhlimassa salakapakassa, sillä kieltolaki oli voimassa koko 1920-luvun.
- Vasta perustettu Kansainliitto piti ensimmäisen kokouksensa ja vahvisti Versailles'n rauhan. Ns. reunavaltiot Suomi, Viro, Latvia, Liettua ja Puola tiivistivät myös yhteistyötään Neuvosto-Venäjän uhkia vastaan. Eduskunta hyväksyi Ahvenanmaan autonomisen aseman ja Suomi tunnusti Viron itsenäisyyden. Suomi solmi Tarton rauhan Neuvosto-Venäjään kanssa.
- Loimaan asemanseutu erotettiin omaksi kauppalakseen 1921 ja se sai myöhemmin kaupunkioikeudet vuonna 1969. Samalla yhteys Turkuun ja Varsinais-Suomeen kasvoi, kun aikaisempi historia oli selvästi sitonut Loimaan Ala-Satakuntaan.

Kasvua vahvoissa käsissä

Johtokunnan avoimella haulla valitsemana 15.2.1916 aloitti yhdistyksen järjestyksessä neljäs pääasiamies, Fredrik Mäkinen. Loimaan Säästöpankin kamreerina toiminut Mäkinen nimettiin vuonna 1920 sääntöuudistuksen jälkeen yhdistyksen toimitusjohtajaksi ja hän luotsasi yhdistystä tarmokkaasti aina vuoteen 1948 asti.

Mäkinen tunnettiin määrätietoisena ja tarmokkaana johtajana, joka luotsasi yhdistystä tuloksellisesti yli kahden maailmansodan. Yhdistyksen toiminta-alueeseen liittyivät sääntöuudistuksessa Ypjäjä ja Mellilä. Johtokunnan varsinaisten jäsenten määrä kasvoi neljästä kahdeksaan. Kaupallisen elämän kiihtyessä johtokunta katsoi tarpeelliseksi kokoontua nyt joka kuukausi yhdistyksen toimistossa. Yhtiön vuosikokous sai määrätä vakuutusmaksun suuruuden, mikä oli yhdistyksen alkuvuosista lähtien edelleen 2

markkaa ositussumman tuhannelta. Kun Loimaasta tuli kauppala vuonna 1922, sääntöihin täsmennettiin toimialueeksi ”kauppala-kunta ja muut lähikunnat”.

Maailmansota ja itsenäistyminen runtelevat sekä rikastavat

Ensimmäisen maailmansodan alkuvuosina Suomen kauppa Venäjän kanssa oli vilkasta, kun sotateollisuus kasvatti erilaisten tarvikkeiden kysyntää. Toisaalta oma rakennuskantamme kasvoi sodan aikana, jolloin myös palovakuutettavien kohteiden määrä ja samalla niiden hankinta-arvo lisääntyi. Maaseudulla vahinkoalttius oli pienempää, joten sotavuodet olivat maaseutuyhtiöille varsin kannattavaa aikaa. Ensimmäinen maailmansota ei varsinaisesti ulottunut Suomeen, mutta aiheutti epävakautta talouselämässä.



Loimaan asemanseutua vuodelta 1917. Kuva: Elias Hollo

Palovakuutusmaksujen

koonti.

Loimaan y.m. kuntain paloapuyhdistyksen vuosimaksut tältä vuodelta, 3 markan mukaan 1,000:ltä, kootaan:

Melliän kunnassa, kunnanhuoneessa Vähänperän kylässä maanantaina kesäk. 20 p:nä klo 15 i.p. alkaen.

Alastaron kunnassa, kunnanhuoneessa Vahvolan kylässä tiistaina kesäkuun 21 p:nä klo 11 a.p. alkaen.

Alastaron kunnassa, Tättilän talossa Virtsanojan kylässä, tiistaina kesäk. 21 p:nä klo 1 i.p. alkaen.

Metsämaan kunnassa, kunnanhuoneessa Kallion kylässä keskiviikkona kesäk. 22 p:nä klo 10—1.

Ypäjän kunnassa, Myllykylän talossa Ypäjän kylässä keskiviikkona kesäk. 22 p:nä klo 3 i.p. alkaen.

Loimaan kunnassa, kunnanhuoneessa Hirvikosken kylässä maanantaina kesäk. 27 p:nä klo 10 a.p. alkaen.

Loimaan kunnassa, Loimaan Säästöpankissa tiistaina kesäk. 28 p:nä klo 11 a.p. alkaen.

Nimihuuto tapahtuu kylittäin aakkosellisessa järjestyksessä.

Loimaalla 6 p:nä kesäk. 1921.

Fredrik Mäkinen.

”Yhdistys on muodostumassa sellaiseksi nykyaikaiseksi suuryhtiöksi, joka pystyy kaikin puolin turvaamaan seutunsa kasvavankin vakuutus-tarpeen ja aina osakseen saamansa luottamuksen.”

– Mikko Suhonen, Loimaan paloapuyhdistyksen 75-vuotishistoriikin (1871–1945) kirjoittaja.

Suomalaisiakin kauppalaivoja saatettiin upottaa kansainvälisillä vesillä ja samalla kyti pelko saksalaisten maihinnoususta.

Suomen itsenäisyysjulistuksen 6.12.1917 jälkeen aika oli avoin rikkaammille mahdollisuuksille. Startti oli kuitenkin rikkonainen, sillä maailmansodan päättymisen taloudellisilta vaikutuksilta ei Suomikaan säästynyt ja kulman takana jääjivät jo vuoden 1918 sisäiset ristiriidat. Itsenäistymisen jälkeen venäläisten vakuutusyhtiöiden toiminta

Suomessa hiipui, sillä valtioneuvosto asetti niiden toiminnalle ankaria ehtoja. Kansalaissodan aiheuttamien vahinkojen korvaamiseksi oli säädetty erityislaki, minkä mukaan valtio maksoi korvauksia sotavahingoista.

Voimakas inflaatio pudotti vanhan vakuutuskannan alihintaiseksi. Paloapuyhdistysten markkinaosuus palovakuutuskannasta hiipui vuosina 1917–1920 noin 22 prosentista 12 prosenttiin. Yhdistykset eivät kyenneet nostamaan vastuutaan riittävästi valtakunnallisten yhtiöiden kahmiessa lisää markkinaosuuksia. Yhdistykset pystyivät vähitellen nostamaan vakuutusarvojaan ja saavuttamaan uudestaan parempia asemia.

Kasvua tuki luonnollisesti yhdistysten ripeäliikkeinen ja hyvin organisoitu paikallistoiminta. Tätä auttoi se, että paikallisen vakuutusyhdistyksen ja asukkaiden henkinen side oli vahva sekä täynnä luottamusta. Yhtiön alkuvuosina kunnallislautakunnat olivat

tehneet huolellista valistustyötä ja jopa pappien saarnastuoleista lietsottiin arvovaltaista propagandaa tulen turmiollisista vaaroista!

Sääntöuudistus 1927 - toimialue kasvaa

1920-luku oli nuoren itsenäisen Suomen kasvun aikaa kaikilla saroilla. Hiipuva Venäjän vienti käänsi katseet Länsi-Eurooppaan, missä etenkin puunjalostusteollisuudella oli menekkiä. Rakennustoiminta vilkaistui huomattavasti ja tämä tiesi pelkästään hyvää. Vuoden 1927 sääntöuudistuksessa toiminta-alueeksi kuvailtiin ”Loimaan kauppala-kunta ja muut lähikunnat”, kun kauppala oli itsenäistynyt vuonna 1922. Vararahaston käyttöä tiukennettiin entisestään ja tulenarkojen vastuiden luetteloa laajennettiin. Riskiryhmään kuuluivat nyt mm. kunnalliskodit, seuratalot ja matkustajakodit.

Lama laannuttaa myös Loimi-Hämettä

Itsenäistyminen vaikutti positiivisesti oikeastaan kaikilla elämänaloilla: maataloudessa, rakentamisessa, teollisuudessa, kaupan alalla, sivistyksessä ja kulttuurissa. Nopea kehitys katkesi väliaikaisesti, kun koko maailmaa koetteleva lama ulotti laajat lonkeronsa kaikkialle. Vuoden 1929 New Yorkin suuri pörssiromahdus heijastui lähes joka maailman kolkkaan. Suomessa laman vaikutukset olivat suurimmat etenkin sahateollisuudessa, mikä oli vientivetoisin toimiala tähän aikaan. Työttömyys kasvoi ja maatalouden tuottajahinnat laskivat. Tämä johti useat maanviljelijät velkakierteeseen ja

peräti 10 000 maatilaa joutui vasaran alle. Laman aallonpohja koettiin 1931–1932, jolloin työttömiä oli maassamme ennätykselliset 92 000. Palovakuutusrintamalla maksutulo pieneni valtakunnallisesti aina vuoteen 1933 asti. Paikalliset vakuutusyhdistykset selvisivät lamasta valtakunnallisia osakeyhtiöitä lievemmin haavoin. Kovalla työllä, maaseutuyhdistysten keskinäisellä yhteistyöllä, tariffisopimuksilla ja hammasta purren tästäkin selvitettiin.

16.4.1932 yhdistysrekisteriin merkittiin Maaseudun Paloapuyhdistysten Liitto, joka kiinteitti yhteistoimintaa paikallisyhdistysten kesken, neuvoi yhdistyksiä muun muassa vakuutusarvojen määräämisessä, yhdistysjärjestyksen ja vakuutusehtojen laadinnassa sekä lainopillisissa kysymyksissä. Liitosta saattoi tilata myös lomakkeita ja muuta kirjanpituotteita sekä neuvontaa. Yhdistyksessä olivat mukana myös jälleenvakuuttajat Sampo ja Vakava. Talouselämä sai taas kasvaa ja rakentua hyvään tahtiin, myös Loimaan Paloapuyhdistyksen toimialueen viljavissa maisemissa.

Toiminta jatkui taantuman jälkeen varmoin kasvavin askelin. Loimaan oman yhtiön markkinaosuus oli seudulla huomattavan korkea – palovakuutuksissa lähes 100-prosenttinen – ja asiakkaat hyvin sitoutuneita.

Vuoden 1934 lopussa Suomen koko palovakuutuskanta oli noin 75 miljardia markkaa. Paikallisyhdistysten markkinaosuus oli noin 19 prosenttia ja tähän osuuteen sisältyen maaseudun siviilivakuutuskohteiden osuus oli peräti 55 prosenttia. Pahimpia kilpailijoita paikallisyhdistyksille olivat maaseudulle keskittyneet suuremmat keskinäiset yhtiöt, kuten esimerkiksi 1857 perustettu Suomen Maa- ja metsäkeskinäinen Palovakuutusyhtiö ja 1895 perustettu Keskinäinen Hämeen Läänin Palovakuutusyhtiö (myöhemmin Hämeen Vakuutus ja Pohjantähti Keskinäinen Vakuutusyhtiö).

Loimi-Hämeen vakuutuskanta kasvoi juohevan tasaisesti ensimmäisinä vuosikymmeninä. Onneksi myös suuremmilta katastrofeilta ja vahingoilta vältyttiin. Ainoastaan vuosi 1920 oli lukuisten tulipalojen ja suurkorvausten vuosi, jolloin toiminta jäi 11

Suomi 1930-luvulla

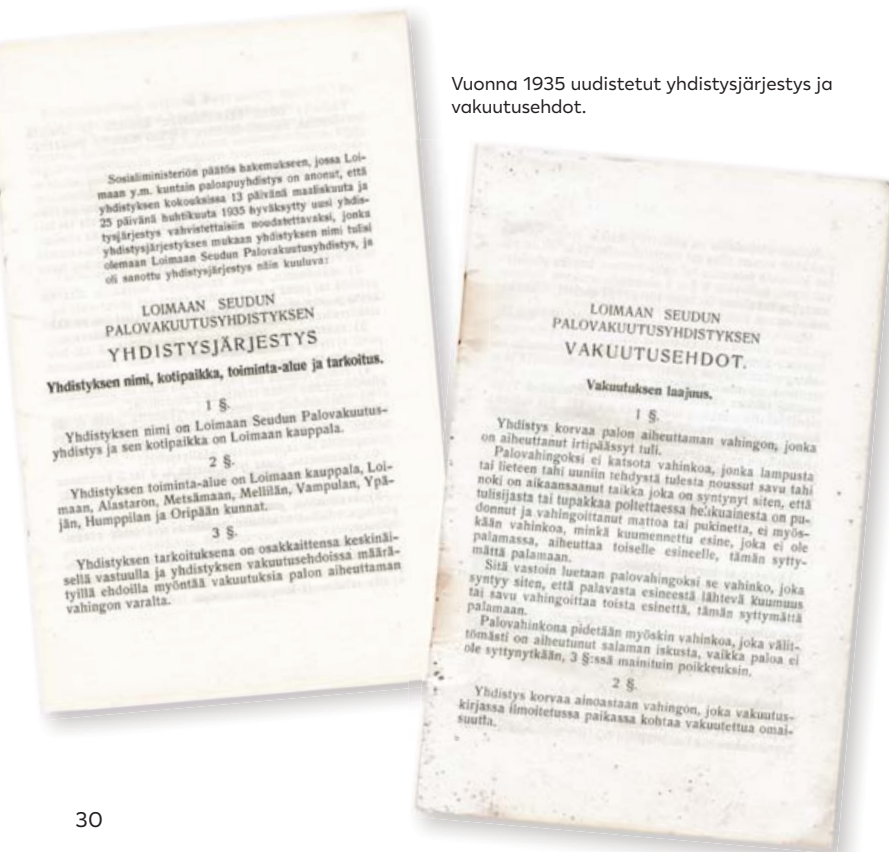
- Suomi 1930-luvulla oli vielä vahvasti maatalousyhteiskunta. Asuminen oli yleisesti vaatimatonta, mikäli verrataan mukavuuksiin ja asuntojen varusteluun. Vuonna 1930 yhdeksässä asunnossa sadasta oli wc ja vain kahdessa asunnossa sadasta kylpyhuone. Noin puolet kodeista oli sähköistetty.
- Vuosikymmenellä poliittinen vastakkainasettelu ja ääri- liikkeet vahvistuivat. Äänestysikäraja tuohon aikaan oli 24 vuotta ja äänestysaktiivisuus eduskuntavaaleissa oli vähän yli 60 prosentin luokkaa.
- 1930-luvun alku oli laman ja puutteen aikaa, kunnes vuosikymmenen loppupuoliskolla talous puhkesi kukkaan – lakastuakseen tulevan sodan jalkoihin. Suomessa oli 1930-luvulla noin 3,5 miljoonaa asukasta. Viipurin lääni oli runsasväkisin ja Viipuri yksi maamme kukoistavimpia kasvukeskuksia. Miehillä elinikäennuste oli 57,5 vuotta ja naisilla 61,8 vuotta. Väestön yleinen koulutustaso oli vielä alhainen, mutta yleisen oppivelvollisuuden (laki vuodelta 1921) johdosta kuitenkin viisi kuudesosaa yli 15-vuotiaista oli luku- ja kirjoitustaitoisia.
- Rautatie oli edelleen tärkein maaliikenteen kuljetusväylä. Autoistuminen syrjäytti vähitellen hevoskyydin ja tämä loi paineita tieverkoston kehittämiselle. Kiesien ja kirkkokorekien kysyntä tyssähti. Vaikka autoja oli vielä vähän, vahingot ja ikävät liikennekuolemat olivat autokantaan nähden suhteellisen yleisiä.
- Suomalaisista tuli mediakuluttajia. 30-luvun lopulla nautittiin Yleisradion (perustettu 1926) ”eetteristä” jo 330 000 radioluvan voimin, äänilevyjä lukuisista grammareista ja teattereissa Suomi-Filmin (perustettu 1919) elokuvista, joiden tähdistä tuli uuden ajan idoleita.

486 mk tappiolliseksi. Tästä kuitenkin selvittiin, sillä oli yhdistys oli vakavarainen, omien varojen ollessa tuolloin noin 400 000 mk.

Vakuutusopimuslaki 1933 ja sääntöuudistus 1935

I.L.1933 astuivat voimaan alan toimintaa säätelevät laki kotimaisista vakuutusyhtiöistä, palolaki ja yhteispohjoismaisen työn pohjalta valmisteltu vakuutusopimuslaki. Siinä muodossaan vakuutusopimuslaki olikin voimassa peräti vuoteen 1995 asti. Laki oli varsin liberaali ja sen tiukimmat säännökset koskivat lähinnä yhtiöiden perustamiseen liittyvää takuupääomaa. Lisäksi jokaisen vakuutusyhdistyksen tuli kerätä korvausrahasto, vakuutusmaksurahasto ja vararahasto. Tämä oli hätävara sellaisten tappioiden peittämiseen,

Vuonna 1935 uudistetut yhdistysjärjestys ja vakuutusehdot.



mihin yhtiöiden käyttöpääoma ei riittänyt. Palolain uskottiin tuovan parannuksia maaseudun ennaltaehkäiseviin palontorjunta-toimenpiteisiin ja -velvoitteisiin. Sosiaaliministeriöön perustettiin erityinen vakuutusasiainosasto, mikä vastasi sosiaalivakuutuksesta ja paikallisten vakuutusyhtiöiden tarkastuksesta.

Vuonna 1934 Vakuutusyhtiö Sammon jälleenvakuutusosasto muovautui omaksi yhtiökseen, minkä nimeksi tuli Keskinäinen Jälleenvakuutusyhtiö Sampsa. Vuonna 1935 Maaseudun Paloapuyhdistysten Liitto muutti nimensä Maaseudun Palovakuutusyhdistysten Liitoksi.

Loimaan yhdistyksen vuoden 1935 perusteellisessa sääntöuudistuksessa määriteltiin huomattavasti yksityiskohtaisemmin yhdistyksen toiminta, toimitusjohtajan vastuut, rahastojen hallinta, jälleenvakuutus ja ylijäämän käyttö. Johtokunnan sijaan yhtiön toimintaa johti ja valvoi tästä lähtien hallitus, kolme vuotta kerrallaan. Toiminta-alueeseen lisättiin Humpplan, Oripään ja Vampulan kunnat.

Vuodesta 1936 yhdistyksen kolmas tilintarkastaja pyydettiin joko Paloapuyhdistysten Liitolta tai jälleenvakuutusyhtiöiltä.

Yhtiön pääkonttori kasvoi, kun juonna 1945 toimitusjohtaja Fredrik Mäkisen oikeaksi kädeksi nimitettiin hankintapäällikkö Sakari Pohjankoski. Näin saatiin tehokkuutta toimiston hoitoon, muun muassa vakuutuskirjojen uusimiseen ja saattamiseen ajanmukaisia säädöksiä vastaavaksi. Sivutoimena työskentelevien hankintamiesten määrää kasvatettiin ja vuonna 1945 heitä oli yhdistyksen toimialueella 15.

Vakavaraisuutta jo alusta lähtien

Useat maaseudun palovakuutusyhdistykset aloittivat toimintansa ilman sääntöjen määräämää vararahastoa toiminnan turvaksi.

Loimaan Seudun Paloapuyhdistyksessä oltiin edelläkävijöitä, sillä jo ensimmäisissä säännöissä 1871 määriteltiin, että "yhdistys kokoo rahaston edesvastaussumman mukaan, 2 :- markkaa tuhannelta



Loimaan kauppalan asemakaava vuodelta 1922.

Veroliippu No *404*

VEROLIPPU.

Asuinpaikka: *Loimaa, Uusikeshi*
 Osoite: *Loimaa*
 Nimi: *Loimaan, Mastasen ja Mäkinen*

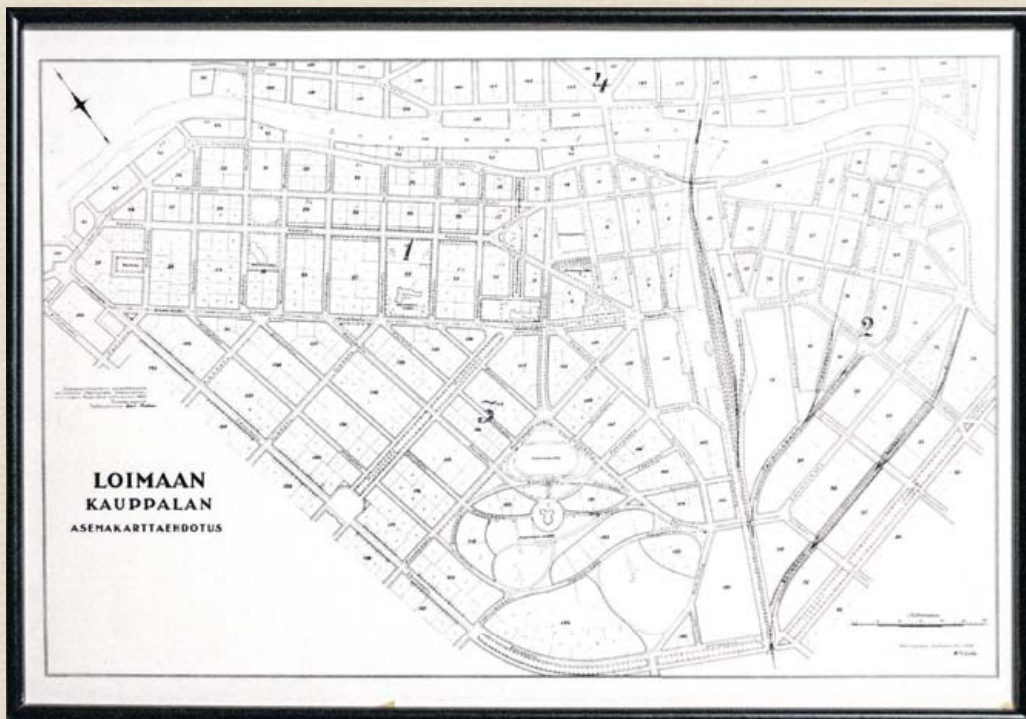
Tilapäinen verollisuusvuosi 27 p:nä kuluu.	
1919 vuoden lain mukaan	
D e b e t	
Mk.	p.
091.00	marjan varallisuudesta 14.026 -
	Suk. 14.076 -

Maksettu *7038 - 179* 1920.

Kuittaan: *5.11.1920* Merkitty: *24.5.*
 Maksettu: *13.11.1920* Merkitty: *24.69*
 Kuittaan: _____ Merkitty: _____

Varallisuusvuosi julkaisun puolesta v. 1920 Suk.

Asuinpaikka: *Loimaa, Uusikeshi*
 Nimi: *Loimaan, Mastasen ja Mäkinen*
 Kaikki Nalle *404*



joka vuosi, vaikka ei yhtään vahinkoa tapahtuisikaan. Jos rahasto ei riittäisi, kootaan lisämaksu 60 §:n mukaan”. Vuonna 1874 ja 1875 ei korvattavia vahinkoja vakuutuksenottajille tapahtunut.

Vakuutuskannan kasvettua vararahaston vuosimaksua alennettiin 1,50 markkaan vuonna 1917, vaikka talousvalistuneimmat pitivätkin näitä pyrkimyksiä turmiollisena yhdistyksen olemassaololle. Sotavuosien inflaation seurauksena vuoden 1919 jälkeen vuosimaksu lähti nousuun – peräti 3 mk 1000:lta vuosina 1921–1934 – jonka jälkeen vuosimaksu aleni taas, mutta selkeästi vaihteli yleisen talouden kehityksen kainalossa. Vuonna 1945 vararahastoon sijoitettiin 1,60 markkaa jokaisen ositussumman 1000:lta. Vuonna 1954 lanseerattiin ”pysyvyyssalennus” – 5-vuotissopimuksen maksut olivat 5–10 prosenttia edullisemmat kuin normaaleissa vuosisopimuksissa.

Vararahastoa kerrytettiin tunnollisesti, eikä siitä tarvinnut hakea apua vahingonkorvauksiin. Vasta vuoden 1920 säännöissä sallittiin rahaston käyttö vahingonkorvauksiin, jos muut rahastot käyvät riittämättömäksi. Vuoden 1935 säännöt sallivat enintään 50 prosentin käytön vahinkomenoihin ja ellei tämä määrä riittäisi, olisi suoritettava lisäkanto vakuutuksenottajilta.

Aikaisempina vuosina rahastoja pidettiin ainoastaan talletuksina toimialueen pankeissa. Esimerkiksi omaan kiinteistöön kiinnitettiin varoja vasta vuonna 1944, kun yhdistys hankki omistukseensa (1944–1955) Koukun perikunnan kiinteistön. Seuraavaksi hankittiin kiinteistöjä vuonna 1951 (Satakunnantie 21, Loimaa), vuonna 1962 (Seppälänkatu 14, Loimaa) ja vuonna 1967 (Kartanonkatu 20, Forssa).

1894 lähtien oltiin myönnetty lainoja lähinnä paikkakunnan maanviljelijöille. Vakuutusyhdistys piti rahastonsa kautta huolta myös seudullisesta hyvinvoinnista. Loimaan Lähetisyhdistykselle myönnettiin 10 000 markan laina vuonna 1913 rukoushuoneen rakentamiseksi. Rukoushuone laajennettiin 1930-luvulla kauppalan seurakunnan kirkoksi. Loimaan Yhteiskoululle annettiin 50 000



Yhdistyksen toimitalo Loimaan kauppalassa 1940-luvulla.

markan lainan vuonna 1914. Joihinkin yhteiskuntaa rakentaviin tarkoituksiin saatettiin antaa pieniä lahjoituksia.

Vuoden 1945 yhtiötiedoissa mainittiin, että vararahastoon oli tilinpäätöksen jälkeen siirrettävä 5 % vuoden kannosta ja ylijäämästä vähintään 20 prosenttia. Tällöin vararahaston arvo oli 0,4 prosenttia koko vakuutuskannasta.

Vararahaston ohessa yhdistyksellä tuli olla:

- **Korvausrahasto**, joka vastasi tilivuoden päättyessä maksamatta olevien korvausten yhteissummaa
- **Vakuutusmaksurahasto**, joka vastasi vastaanotettujen, vakuutusaikaan kohdistuvaa vakuutusmaksujen yhteissummaa
- **Käyttörahasto**, jota käytettiin vajauksien peittämiseen ja hallituksen harkitsemiin toimintaa edistäviin tarkoituksiin

Vararahastoa pyrittiin sijoittamaan ”edullisimmalla korkoa kartuttavaksi”. Pääasiallisesti varat sijoitettiin pankkitalletuksena toiminta-alueen säästöpankkeihin. Jonkin verran hankittiin valtion obligaatioita ja kiinteistöjä.

Mitä voimme esittää paikallisluontoisen palovakuutustoimen edullisuudesta?

Mainostus.

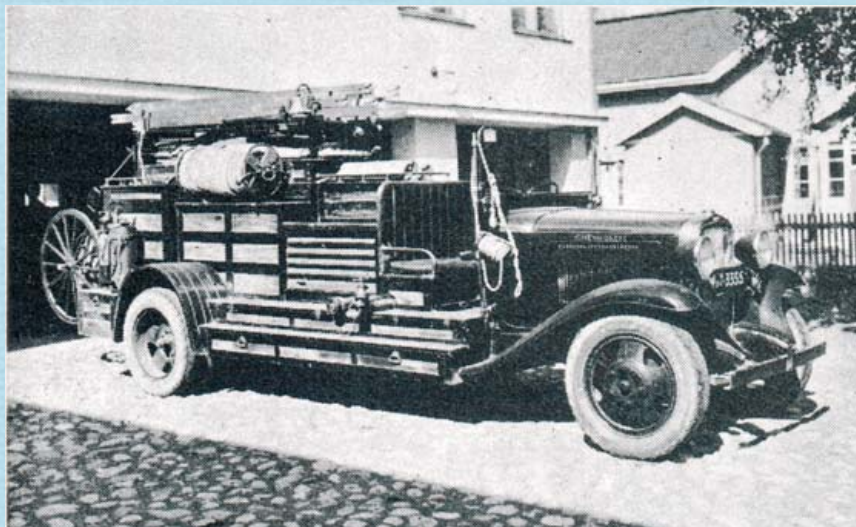
Mitä ankarammaksi kilpailu palovakuutusosalalla muodostuu, sitä tärkeämpää on, että paikallisyhdistyksetkin kiinnittävät tarpeellista huomiota valistusta ja mainostustoimintaan. Ei riitä, että yhdistys järjestää toimintansa kaikissa suhteissa vakuutuksenottajiensa etujen ja oikeuksien mukaiseksi, myöskin asiamiestensä henkilökohtaisen vaikutuksen ja julkisen sanan avulla on yleinen mielipide saatava säilymään sen toimintaa kohtaan myönteisenä. On osoitettava, että paikalliset *palovakuutusyhdistykset edustavat maassamme vanhinta yhteistoimintamuotoa* ja että niiden merkitys edelleenkin on varsin huomattava. Todisteena tästä voidaan mainita, että yhdistysten luku on yli 300 ja niiden vakuutuskanta lähes 15 miljardia markkaa, mikä määrä jakaantuu noin 300 tuhannen vakuutuksenottajan kesken.

Kilpailu oli kovaa jo 1930-luvun vakuutusmarkkinoilla. Pienemmissäkin vakuutusyhdistyksissä kehoitettiin hakemaan myönteistä etua julkisessa sanassa – mainostuksella.

Toimitusjohtajan merkitys.

Toimitusjohtajan merkitys palovakuutusyhdistyksen menestykselliselle toiminnalle tulee näistä syistä olemaan entistäkin suurempi, epäilemättä paljon suurempi kuin mitä yhdistyksen toiminnasta vastuussa olevat henkilöt ovat kenties tulleet ajatelleksikaan. Toimitusjohtajalta vaaditaan toimeliaisuutta ja valppautta vakuutusten hankinnassa ja niiden säilyttämisessä, *alotekykyä ja taitoa yhdistyksen toiminnan järjestelyssä sekä täsmällisyyttä ja huolellisuutta tehtäviensä hoidossa yleensä*, sanalla sanoen hänen tulee olla pystyvä ja tehtävänsä innostunut henkilö. Ilman näitä ominaisuuksia ei hänellä ole edellytyksiä *hyvin* hoitaa yhdistyksen monasti vaikeasti ratkaistavia ja arvostelukykyä vaativia tehtäviä.

Yhdistyksen toimitusjohtajalle asetettiin suuria odotuksia ja vaatimuksia. Kriteerit kelpaisivat lähes sellaisenaan tämänkin päivän headhuntereille.



Tulta torjumassa. Yhdistykselle hankittiin 1930-luvulla oma paloauto moottoriruiskuineen. Se palvelikin uskollisesti tulentorjunnassa useita vuosikymmeniä.



Seutua kehittämässä. Loimaan Lähetisyhdistykselle myönnettiin vuonna 1913 10 000 mk rukoushuoneen rakentamiseen. Rakennus laajennettiin kirkoksi, joka sittemmin purettiin.

Jälleenvakuutus 1909-1940

Kun yhteisön keräämillä vakuutusmaksuilla ei tietyn suuruisia vastuita ja vahinkoja enää pystytty kattamaan, tarvitaan isomman yhtymän apua jälleenvakuuttamalla suuremmat riskit. Historiallisesti jälleenvakuutustoimintaa on ollut lähes yhtä kauan kuin keskinäistä ensivakuutustoimintaa. Vanhin tunnettu eurooppalainen jälleenvakuutussopimus löytyy vuodelta 1370.

Loimaan Seudun Paloapuyhdistyksen vanhimmat säännöt (1871, 1901, 1907) eivät vielä ottaneet jälleenvakuutustoimintaa huomioon. Vasta vuoden 1908 lainsäädännössä määrättiin, että yhdistyksen suurin omalla vastuulla oleva vakuutussumma on säännöissä määriteltävä. Vuoden 1910 sääntöihin tämä sisällytettiin mainintana ja ensimmäinen jälleenvakuutussopimus tehtiin vuonna 1909 toimintansa aloittaneen turkulaisen jälleenvakuutusyhtiö Sammon kanssa. Kokouksessaan 2.12.1911 yhtiön johtokunta päätti jälleenvakuuttaa Loimaan ja Mellilän asemanseutujen kyläryhmät ja joitain yksityisiä suuria taloja. Vuoden 1912 lopussa yhdistyksen 10,5 miljoonan vakuutuskannasta oli jälleenvakuutettu 457 635 mk.

Vasta vuoden 1920 sääntöihin määriteltiin tarkemmat raja-arvot jälleenvakuuttamisesta. Suurimman yksittäisen omalle vastuulle määräytyvän vakuutussumman arvo kulki käsi kädessä yhtiön koko vakuutuskannan kanssa.

Kun vakuutuskanta oli vähintään 3 mmk, jälleenvakuutuksen raja yksittäisessä vastuussa oli 6000 mk ja vakuutuskannan ylittäessä 4 mmk, jälleenvakuutusraja oli 8000 mk jne.

50. toimintavuotena 1920 yhdistyksen 27,8 miljoonan markan vakuutuskannasta oli jälleenvakuutettu Sammossa jo noin 20 prosenttia.

Vakava jälleenvakuutuskumppaniksi 1923

Vuonna 1923 jälleenvakuutuskumppaniksi neuvoteltiin helsinki-

läinen jälleenvakuutusyhtiö Vakava. Pellervo-Seuran aloitteesta vuonna 1917 perustetun Vakavan ajateltiin toimivan ihanteellisesti ”maalaisten paikallisten paloapuyhdistysten luomana, omistamana ja johtamana jälleenvakuutusyhtiönä ja keskusjärjestönä”. Vuonna 1935 Loimaan yhdistyksen yksittäisen jälleenvakuutettavan vastuun rajaksi määriteltiin yksi promille koko voimassa olevasta vakuutuskannasta tai 1,5 promillea, jos vararahasto on vähintään 0,5 prosenttia koko vakuutuskannasta. Jälleenvakuutusta käytettiin usein kuitenkin jo matalammalla kynnyksellä, mitä yhdistysjärjestys edellytti. Esimerkiksi 1940-luvulla Vakavan kanssa noudatettiin sopimusta, minkä mukaan yhdistys jälleenvakuutti 25 prosenttia kaikista alle 200 000 mk vakuutussummista ja sen ylittävistä jälleenvakuutettiin kaikki. Pienempien vakuutusten 25 prosentin osuutta nimitettiin murto-osavakuutukseksi. Yhtiön omalle vastuulle jäänyttä 75 prosentin osuutta kutsuttiin huippuvakuutukseksi.

Vuonna 1944 oli jälleenvakuutettu jo 45 prosenttia yhdistyksen vakuutuskannasta. Tässä vaiheessa - selkeästi kasvaneista jälleenvakuutusmaksuista johtuen - alettiin tarkemmin kiinnittää syvällisempää huomiota oman ja jälleenvakuutetun vakuutuskannan sopivaan balanssiin matemaattisemmin ja tilastojen pohjalta. Yhdistyksen kulurakenteen muuttuessa tätä ei haluttu siirtää vakuutuksenottajille korotettuina vakuutusmaksuina.

Vuonna 1945 yhdistys oli korvannut vahinkoja kaiken kaikkiaan 9 487 902 mk, mistä jälleenvakuutusyhtiö korvasi 4 917 388 mk. Jälleenvakuutusmaksuja oli suoritettu 5 549 473 mk.

Vuonna 1965 jälleenvakuutustoiminta muuttui ns. prosenttijälleenvakuutukseksi. Tämä tarkoitti, että korvaukset ovat 15 % vahinkoa kohti aina vakuutusmaksutulon määrään asti. Tämän ylimenevän osan jälleenvakuutus maksaa kokonaan. Vuonna 1970 siirryttiin käytäntöön, missä yhdistys korvaa 10 % vakuutusmaksutuloista, sen jälkeen 20 % vahinkoa kohti maksutuloon asti, ja sen yli menevät vahingot jälleenvakuutus korvaa kokonaan.



Turussa, Joulukuun 31 p:nä 1921.

Osoite: Tilaisalo,
S.L.

Loimaan, Alastaron ja Metsämaan Palopapuyhdistys,
Toim. joht. Herra Fred. Mäkinen,
Loimaa.

Olemme kiitollisuudella vastaanottaneet arv./ rahanlähetyk-
senne kuluvan vuoden jälleenvakuutusmaksuina ja v. 1920 lisätakoi-
tuksena yhteensä

S m k. 6,554:43.

minkä määrän olemme tilille merkinneet.

Liitteinä lähetsämme kuittimme suorituksenne.

Kunnioitetaan:
KESKINÄINEN VAKUUTUSLAITOS SAMPO
Pääjohtaja: *[Signature]*

JÄLLEENVAKUUTUSYHDISTYS
VAKAVA



HELSINKI
SINOKK. & PUNELIN 21178

HELSINKI 6 p:nä helmi kuuta 1922.

Loimaan y.m. kunnan Palopapuyhdistys
Toimitusjohtaja Fredrik Mäkinen
Loimaa.

Oheisena lähetämme loimaaohjelman kulukselta
vuodelta.

Laskelman mukaan on yhdistyksenne saatava
Sum. 140.363:85.

Ja seuraan mainittu summa oheislaissa keskusliikerahoituksen posti-
vekselillä N:o 17977.

Kuittilaskkeen palauttanne allekirjoitettuna.

Kunnioitetaan
Jälleenvakuutus-
Vakava
[Signature]



PAIKALLISTEN PALOVAKUUTUSYHDISTYSTEN OMA
JA KESKINÄINEN JÄLLEENVAKUUTUSLAITOS ON

KESKINÄINEN JÄLLEENVAKUUTUSYHTIO SAMPSA

TURKU, YLIOPISTONKATU 27 a
Puh. 10321

Suomi 1940-luvulla

- Suomi oli 1940-luvulla vajaan neljän miljoonan asukkaan maatalousyhteiskunta, joka oli joutunut Neuvostoliiton kanssa sotaan.
- Sodan seurauksena menetettiin alueita Suomesta ja tämä jätti näkyvän arpen valtakuntamme kylkeen. Kansakunnan poliittinen kiinnostus kasvoi ja vastakainasettelu onneksi lieveni maltillisemmaksi aatteiden kirjoksi.
- Suomen seuraavat vuodet olivat jäntevän jälleenrakennuksen aikaa. Neuvostoliitolle suoritettavat sotakorvaukset rasittivat kokonaistaloutta, mutta samalla motiivivat teollista tuotantoa huippusuorituksiin. Vientikin saatiin vetämään usean vuoden hiljaisuuden jälkeen.
- 1940-luvun lopussa väestö kasvoi nopeasti, perheitä perustettiin entistä nuorempana ja syntyvyys kohosi huomattavasti. Sotavuosina ja useita vuosia sen jälkeenkin talouselämä oli rajoitetumpaa esimerkiksi monien kulutushyödykkeiden rajoitetun säännöstelyn johdosta, mutta saatavuuden vapautuessa kulutuskysyntä nousi voimakkaasti.
- Koteja oli paljon tuhoutunut ja menetetty. Kunnat ja aatteelliset yhdistykset pyrkivät tukemaan jälleenrakennusta, mutta etenkin vuoden 1949 Arava-lainajärjestelmän johdosta uusia rintamamiestaloja alkoi nousta kuin sieninä sateella.

Sota-aika muuttaa maailmaa

Sota-aika on ollut valtakuntamme historiassa poikkeuksellinen jakso kaikilla elämän ja talouselämän saroilla, eikä vakuutustoimintaan ole tässä asiassa poikkeus. Sodan aiheuttamat vahingot on yleensä lakisääteisesti rajattu normaalin vakuutustoiminnan ulkopuolelle, koska niitä ei ole voitu luonteensa vuoksi etukäteen kannettavin vakuutusmaksuin kattaa. Aikaisempien sotien ja 1930-luvulla Euroopassa kuumenneiden tunteiden johdosta valtiovalta osasi tähän varautua jo ennen talvi- ja jatkosotia.

Kansakunnan turvaamiseksi säädettiin erityinen sotavahinkolaki ja irtaimiston sotavahinkolaki vuonna 1939. Vahinkojen arvioinnista ja korvausten suorittamisesta vastasivat Sotavahinkoyhdistys ja Irtaimiston sotavahinkoyhdistys. Vahinko- ja työntekijöiden tapaturmariskit vakuutettiin sotavakuutuslautakunnassa. Lisäksi valtio oli takaamassa korvauksia, mikäli jälleenvakuutusmaksut eivät riittäisi. Henkivakuutusten osalta vakuutusyhtiöt eivät saaneet vedota vakuutusehtoon, mikä rajoittaisi vastuuta sodan aiheuttamissa kuolemantapauksissa. Yhtiöillä oli oikeus periä henkivakuutuksista sotalisämaksua. Sodan aiheuttamien omaisuusvahinkojen varalle palovakuutuksiin saattoi ottaa erillisen sotavakuutuksen lisämaksua vastaan. Suomen sodassa luovuttaneiden alueiden asukkaiden menetyksistä vastasi valtio.

Sotavahinkolain velvoitteista johtuen palovakuutuskanta kasvoi nopeasti, mutta inflaation vaikutuksesta reaaliarvo laski ja paikallisyhdistysten osuus vakuutuskannasta laski jonkun verran. Lisäksi työikäisten miesten kutsuminen sotapalvelukseen heikensi tilapäisesti toimintaedellytyksiä yhdistyksissä ja yleensäkin yrityselämässä. Tilanne oli vaikein silloin, kun yhdistyksen toimitusjohtaja oli velvoitettu asepalvelukseen. Oli hyvin tyypillistä, että kotiväki, usein toimitusjohtajan vaimo, hoiti vakuutustyötä aviomiehen ollessa rintamalla.

Venäjälle luovutetuilta alueilta kolmisenkymmentä paikallisyhdistystä joutui lopettamaan tai siirtämään toimintansa supistuneen

Suomen rajojen sisälle. Esimerkiksi Jälleenvakuutusyhtiö Palonvara siirsi kotipaikkaansa Viipurista Lahteen kahdesti, talvi- ja jatkosodan jälkeen.

Vahinko nro 6.

SOTAVAHINKOYHDISTYS

Ilmoitus sotavahingosta

Selvitys nro: /
Vastuuryhmä: /

1. Vakuutuksenottajan nimi: *Rautanen Johan Anttila*
Täydellinen postiosoite: *Lahti Kaupunki*

2 a) Missä omaisuus sijaitsee: *Lahti* (kaupunkiosasto) talossa N:o _____ kadun varrella.
maalaiskunnassa _____ kylässä _____ tilalla.

b) Mitä omaisuutta palovakuutus käsittää: *Lahti ja ulkoseinäkunta*

3 a) Missä vakuutuslaitoksessa omaisuus on palovakuutettu: *Lahti ja ulkoseinäkunta*
b) Suuriko on palovakuutussumma: mik *10000*
c) Palovakuutuskirjan Nro *32537*

4. Koska vahinko sattui: *2/12 1939 kello 13.30*

5. Lyhyt selostus siitä, miten vahinko sattui: *puumittaketta aiheutuneesta ilmavirtauksesta ja viipaleista*

6. Mitä omaisuutta on tuhoutunut tai vahingoittunut: *Lahti ja ulkoseinäkunta ja ulkoseinäkunta. Oletettavasti osittain rikkinäinen seinä takamuksesta. Puumittaketta, savunpölyä ja ikkunat rikkinäisiä.*

7. Kuinka suureksi vahinko voidaan suunnilleen arvioida: *5500*

8. Ovatko poliisi- tai sotilasviranomaiset toimittaneet vahingosta virallisen tutkimuksen: *ei*

9. Onko esteitä olemassa ja millaisia vahingon lopulliselle arvioinnille lähtäköinä: *ei*

10. Oletteko ja ryhtynyt toimenpiteisiin ja milläin vahingoittuneen omaisuuden suojelemiseksi, jotta vahinko ei pääsisi suuremman (Laininlyönti tässä suhteessa voi aiheuttaa korvauksen alenemisen): *Lahti*

11. Muita tiedonantoja: _____

Lahti kuu *huht* kuun *15* p:nä 1940.

Johan Rautanen
Vahinkokirjan allekirjoitus.

Liite: kassan Nro 2 - 2000 - 140

Jälleenrakennuksen aika

Sotavuosien inflaatio oli alentanut paikallisyhdistysten vakuutuskannan reaalista arvoa. Vanhan Karjalan alueelta joutui 51 yhdistystä pakenemaan vieraan vallan alta. Sodan jälkeen kaikki vakuutuskirjat jouduttiin uudelleenkirjoittamaan. Uudenlainen markkina-asema kiinnosti isompia yhtiöitä, joten maaseudunkin markkinoista alettiin toden teolla kilpailemaan. Kun aikaisemmin vakuutuksia oli ”merkitty” ja ”hankittu”, nyt niitä alettiin ”myymään” aktiivisesti. Yhdistykset vastasivat kilpailuun muun muassa uusilla tariffiohjeilla, tehostetulla vastuunvalinnalla ja pidentämällä vakuutusten irtisanomisaikoja yhdestä kuukaudesta 5–6 kuukauteen. Erityisesti paikallistuntemus ja liikekulujen hallinta – varsinkin matkakuluissa – oli vahva valtti vastuita valittaessa. Näistä korjausliikkeistä olikin apua vakuutuskannan uuteen kukoistukseen nostamisessa.

Toimialue kasvaa

Vuonna 1953 yhdistyksen toimialueeseen liittyivät Kojjärvi ja Urjala. Tammelaan saavuttiin vuonna 1961 ja Forssaan 1967. Oli aika muuttaa toiminimeä kuvaamaan laajenemista – nimeksi rekisteröitiin Loimaan–Forssan Seudun Palovakuutusyhtiö. Yhdistys sai uuden kellotunnuksen liikemerkikseen vuonna 1948 ja hienot pöytästandarditkin teetettiin.

Kiinteistöomaisuutta hankittiin

Yhdistykselle hankittiin ensi kertaa kiinteistöomaisuutta – Koukun perikunnan kiinteistö - vasta vuonna 1944. Aikaisemmin oli jo huomattavilla summilla tuettu rakennustoimintaa Loimaan seudulla, esimerkiksi rukoushuoneen ja kirkon sekä yhteiskoulun rakentamisessa. Seuraava kiinteistö ostettiin Satakunnantieltä vuonna 1951. Se toimikin yhdistyksen toimitalona. Myös muita kiinteistöjä hankittiin kauppalan alueelta 1950- ja 1960-luvuilla. Kun toiminta oli laajentunut Forssan suuntaan, hankittiin oma osakehuoneisto Kartanonkatu 21:stä vuonna 1967. Palosuojelutyötäkin tuettiin vah-



Yrjö Sakari Pohjankoski (1921–1975)

Toimitusjohtaja 1948–1970

Hankintapäällikkö 1945–1948

vasti, kunnes vuonna 1966 vanhat paloruiskut romutettiin ja yhdistyksen paloauto lahjoitettiin Alastaron kunnalle. Vuodesta 1948 lähtien valtiolle suoritettiin palosuojelumaksuna 3 % maksutulosta.



Yhdistyksen toimitalo sijaitsi vuodesta 1951 Loimaalla Satakunnankatu 21:ssä.



Suomi 1950-luvulla

- Suomen väkiluku ylitti 4 miljoonaan asukkaan rajan. Teollistuminen ja kaupungistuminen jatkoivat kasvuaan. Jälleenrakentaminen muutti katukuvaa ja arkkitehtuuria moderniksi. Säännöstelytaloudesta siirryttiin kulutusyhteiskuntaan varsin nopeasti. Maataloudelle piti raivata uutta peltopinta-alaa Karjalassa menetettyjen tilalle. Kun sähkö, viemäröinti ja vesijohto yleistyivät, kotitalouksiin ilmestyi arjen avuksi uusia kodinkoneita ja televisiokin teki jo tuloaan. Alkoholista käytettiin enimmäkseen väkevinä ja miehistä jopa noin 80 prosenttia tupakoi. Lauantait olivat yhä koulu- ja työpäiviä.
- Presidentti Juho Kusti Paasikivi veti politiikkaa kansainvälisellä puolueettomuuslinjalla, mitä 1956 presidentiksi valittu Urho Kekkonen jatkoi. Presidentillä oli huomattavasti vahvemmat valtaoikeudet kuin nykyään – jopa eduskunnan hajottamiseen. Äänestysikäraja oli laskettu 21 vuoteen (vuonna 1944) ja äänestysaktiivisuus vaaleissa oli suhteellisen korkea, 75–80 prosenttia äänioikeutetuista.
- Suomen markan arvo oli romahtanut sodan seurauksena. Viennin tärkeimmät kauppakumppanit olivat Neuvostoliitto ja Britannia.
- Henkilöautojen määrä moninkertaistui 1950-luvulla ja tieverkkoa kohennettiin aktiivisesti, etenkin työttömyystöinä. Päälystettyjä teitä oli silti vielä varsin vähän.
- Kansanterveystyö ja työterveyshuolto kohenivat. Vuonna 1950 Suomessa oli jo 456 sairaalaa ja uusi lastenneuvolajärjestelmä. Nämä pienensivät selvästi tartuntatauti- ja imeväiskuolleisuutta. Uudistuneessa hyvinvointiyhteiskunnassa perheistä pidettiin huolta muun muassa lapsilisäjärjestelmällä.

Vakuutuksenottoja on hakemukseensa sitonut pitämässä vakuutuksen voimassa vähintään viisi vuotta edellä, sillä vakuutuslupajärjestäjä ei muuta vakuutusmaksua.

Vuosimaksu= mk 1.008:-



**LOIMAAN SEUDUN
PALOVAKUUTUSYHDISTYS**

Perustettu v. 1871

PALOVAKUUTUSKIRJA

N:o **58910**

Omistaja **Tauno Välikoski**
Metsämaa, Korpi

Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistys vakuuttaa palovakuutushakemuksessa **19 / 6** 19**55** annettujen ilmoitusten perusteella vakuutusyhdistyksen yhdistysjärjestyksen ja vakuutusehtojen määrittelemän vahingon varalta yllämainitun omistajan seuraavilla sivuilla sijaituspaikkoineen mainitun omaisuuden, jonka

Vakuutussumma on mk **700.000:-**

Vakuutus alkaa **6/7-55** klo 24.00 ja on voimassa jatkuvasti vakuutusyhdistyksen yhdistysjärjestyksen ja vakuutusehtojen määräämin ehdoin. Vakuutuksenottoja on velvollinen tarkastamaan tämän vakuutuskirjan, kuten vakuutusehtojen 9 §:ssä määrätään.

Tätä vakuutusta vastaan poistetaan vakuutus N:o **-**

Loimaalla, **kesä** kuun **29** p:nä 19 **55**

LOIMAAN SEUDUN PALOVAKUUTUSYHDISTYS



Hallituksen jäsen.



Toimittaja.

Asioimisto: **O. Sinervo**

Ensimmäinen vakuutusmaksu mk **530:-** peritään postisiirtoitse. **ohjeisena.**
Tähän vakuutuskirjaan kuuluu erillisenä liitteenä yhdistyksen vakuutusehdot.

Asiamiehet

tärkeä voimavara kautta vuosikymmenien

Vakuutusyhdistyksessä asiakasläheisyyden tärkeimpinä ylläpitäjinä ovat vuosikymmenten saatossa olleet aktiiviset asiamiehet. Eri toimialoilla ja organisaatioissa toimivana heidät on aina koettu ”samaa maata tallaaviksi” ja luotettaviksi henkilöiksi, jotka ovat pystyneet toimiminaan tulkkina asiakkaalle joskus vaikeaselkoisten vakuutusasioiden kanssa. Asiamiesverkoston merkitys Loimi-Hämeen yhtiön asiakaspalvelussa, kasvussa ja menestyksessä on ollut kiistaton.



Suomessa oli
269 vakuutus-
yhdistystä
vuonna 1956.

**LOIMAAN – FORSSAN
SEUDUN
PALOVAKUUTUSYHDISTYS**

ASIOIMISTO

Suomi 1960-luvulla

- 1960-luvulla Suomessa elettiin Kekkosen YYA:n aikaa. Maamme oli muuttunut maatalousyhteiskunnasta teollisuusmaaksi. Maalta muutettiin teollisuustöihin kaupunkeihin ja usein myös Ruotsiin, jossa parhaimmillaan työskenteli noin 300 000 suomalaista. Poliitikassa, kulttuurissa ja yhteiskunnallisissa liikkeissä otettiin radikaalimpia askeleita. Televisio yleistyi lähes jokaiseen kotitalouteen.
- Merkittäviä sosiaali- ja terveysuudistuksia olivat peruskoululaki, lääkärikulujen korvaaminen sairausvakuutuksesta, perhe-eläkkeet, yrittäjien ja maatalousyrittäjien eläkkeet.
- 1960-luvun lopussa suomalaisia oli jo 4,7 miljoonaa. Sisäinen muuttoliike suuntautui etelän kaupunkeihin, sillä muuta Suomea vaivasi työttömyys maatalouden hiipuessä. Vuosikymmenen lopulla maa- ja metsätaloudesta sai elantonsa noin kolmannes työikäisistä.
- Markka oli epävakaa koko 60-luvun ajan huolimatta 1963 rahanuudistuksesta – edelleen muisteltiin mummonmarkkoja. Vienti alkoi kuitenkin kehittyä. Paperiteollisuuden ohella vientivalteiksi tulivat koneet laitteet ja ajoneuvot.
- Päällystettyjen teiden kilometrit kahdeksankertaistuivat vuosikymmenessä. Liikennekuolemat ja loukkaantumiset olivat ikävällä tavalla yleisempiä väljemmän nopeusrajoitusmenettelyn ja ajoneuvojen heikomman kolariturvallisuuden tähden.
- Vuoteen 1970 mennessä vesijohto ja viemäri oli yli 70 prosentissa kaikista asunnoista. Television kaatumisesta, syttymisestä tai räjähtämisestä aiheutuneiden kotivahinkojen varalle suunnattua televisiovakuutusta niitä myytiin peräti 175 000 kpl vuonna 1964.
- Koulutustaso nousi selvästi ja esimerkiksi ylioppilaiden määrä kaksinkertaistui vuosikymmenen aikana.

Yhteistoiminnalla kilpailuetua

Tultaessa 1960-luvulle palovakuutusyhdistysten yhtä köyhtä vetämisen merkitys korostui entisestään. Uudenlaisilla markkinoilla pieni palovakuutusyhdistys oli yksinään heikko, joten yhteistoiminnalla pystyttiin pitämään asiantuntemus, myynti, riskienhallinta ja riittävien suurien vastuiden kantaminen hallinnassa. Yhdistysten kautta ilmeni selkeitä paineita jälleenvakuutustoiminnan keskittämiseksi, kun sitä olivat suhteellisen yksimielisesti hoitaneet Vakava ja Sampsa. Yhdistymisneuvottelujakin käytiin, mutta loppumetreillä Sampsa kuitenkin vetäytyi fuusiosta, koska se halusi keskittyä suoraan vakuutusliikkeeseen.

Palovakuutusyhdistysten Liitto r.y. syntyy 1964

Sampsan kieltäytyminen yhdistymisestä johti 71 osakasyhdistyksen eroamiseen Maaseudun Palovakuutusyhdistysten Liitosta. Erka-neet polut johtivat uuden liiton – Palovakuutusyhdistysten Liitto r.y.:n syntymiseen vuonna 1964. Uusi liitto oli vähemmän sidonnai-

nen jälleenvakuutusyhtiöihin kuin aikaisemmin. Uuteen liittoon toivotettiin tervetulleiksi myös ruotsinkieliset yhdistykset, joilla oli ollut oma liitto vuodesta 1941.

Jälleenvakuuttajien välinen juopa kuitenkin kalvoi vielä useita vuosia yhteistoiminnassa. Se sai jäsenyhdistykset jopa kilpailemaan keskenään, varsinkin kun Sampsa aloitti vuonna 1964 suoran myynnin lakisääteisessä tapaturmavakuutuksessa, liikenne- ja autovakuutuksessa sekä ryhmähenkivakuutuksessa. 1960-luvun puolivälissä koko vakuutusala oli myllerrysvaiheessa, kun silloinen vasemmistohallitus ajoi voimakkaasti lakisääteisten vakuutusten siirtämistä valtion hoidettavaksi. Samalla vakuutusyhtiöiden sijointustoimintaa arvosteltiin voimakkaasti, sillä valtiovalta ei katsonut sen palvelevan kansalaisten etua.

Vakavan ja Sampsan yhdistämiseksi haettiin kompromissiratkaisua pariinkin otteeseen, laihoihin tuloksin. Vakavan ja Sampsan välille kuitenkin saatiin aselepo, kun Sampsa luopui tappiolliseksi osoittautuneesta suoramyynnistä vuonna 1967. Lopullinen yhdistyminen Vakava-Sampsaksi tapahtui vuonna 1981.

Vakuutusyhdistyslaki uudistuu verkkaisesti

Vuodesta 1933 voimassaolevat lait keskinäisistä vahinkovakuutusyhdistyksistä ja keskinäisistä vakuutusyhtiöistä olivat sisällöltään melko samankaltaisia, kunnes vakuutusyhtiöitä koskeva laki uudistui 1952. Tämän johdosta vakuutusyhdistysten verokohtelu ei ollut yhtä suopeaa kuin vakuutusyhtiöillä. Hyvin hoidetun yhdistyksen piti luovuttaa lähes koko liikkeensä jälleenvakuutusyhtiölle välttyäkseen ankaralta verotukselta. Epäkohtaa alettiin onneksi valtioneuvoston taholta korjaamaan oikeudenmukaisemmaksi.

Uutta lainsäädäntöä hiottiin pala palalta kuntoon toistakymmentä vuotta, vuosina 1969, 1973, 1979 ja 1987. Tätä kautta vakuutusyhdistykset pystyivät vähitellen laajentamaan palveluvalikoimaansa, kasvattamaan toiminta-aluettaan ja muuttamaan yhtiömuotoaan sekä käsittelemään pääomavaatimuksia joustavammin.

Uusia vakuutus- tuotteita

Vuodesta 1963 voitiin vakuuttaa myös sähkövahinkojen varalta. Uutena hittituotteena oli tv-vakuutus, mitä tehtiinkin ahkerasti tämän näköradion omistavissa talouksissa.

Vuodesta 1964 alettiin lähestyä talouden kokonaisvakuuttamista, kun mukaan tulivat kesähuvila-, koti-, metsä-, murto-, vesijohto- ja lasivakuutuksia.

Perinteiset palovahingot vaihtuivat sähkövahinkoihin kotitalouksien sähköistyessä erilaisine laitteineen. Perinteinen ”punainen kukko” eli tulisijan kipinä sai uuden haastajan, kun ”keltainen miekka” eli salama sivalsi sähkölinjoja aiheuttaen vahinkoja.



Palovakuutuksesta asiakkuuksien keskittämiseen

Loimaan yhdistyksen ensimmäiseen vuosisataan mahtui huikea kaari teknistä, taloudellista, sivistyksellistä ja yhteiskuntarakenteen kehitystä. Palovakuutus oli lähes vuosisadan ajan Loimaan yhdistyksen pääasiallinen vakuutusmuoto. Kuusikymmenluvun alussa paikallisyhdistyksissä alettiin kaupata ns. yhdistelmävakuutuksia. Siinä perustana oli perinteinen palovakuutus, jota saattoi laajentaa kotivakuutuksella tai kesähuvilavakuutuksella. Uusi taimi istutettiin myös metsävakuutukselle, sillä monilla tilallisilla oli perinteisesti myös metsää omistuksessaan. Kun eläinvakuutusyhdistysten jälleenvakuutus Kekri sulautui Vakavaan vuonna 1974, tuli eläinvakuutus myyntiin useissa paikallisyhdistyksissä. Asiakkuuksien keskittämisen aika oli alkanut.

Vakuutusyhdistysten toiminnan kasvun yhtenä esteenä oli varsinkin se, että ne eivät voineet myöntää lakisääteisiä tapaturma- ja liikennevakuutuksia. Asiasta neuvoteltiin muun muassa Auran ja Hämeen Vakuutuksen kanssa, mutta yhteistyöhön ei kuitenkaan

päästy. Lakisääteisten vakuutusten markkinoille päästiin, kun Vakava ja Sampsa ryhtyivät yhteistyöhön raittiusjärjestöjen omistaman ARAn kanssa. ARA:n yhtiöjärjestyksen muutoksella siitä tuli valtakunnallisesti toimiva vahinkovakuutusyhtiö vuonna 1981.

Kerrottakoon, että aikaisemmin ARA:n asiakkailta vaadittu raittiusehto ei ollut enää pakollinen. Valtakunnallinen yhteistyö lakisääteisissä vakuutuksissa kehkeytyi win-win-tilanteeksi niin ARA:n kuin vakuutusyhdistysten kasvun kannalta, kuten jäljempänä voimme lukea.



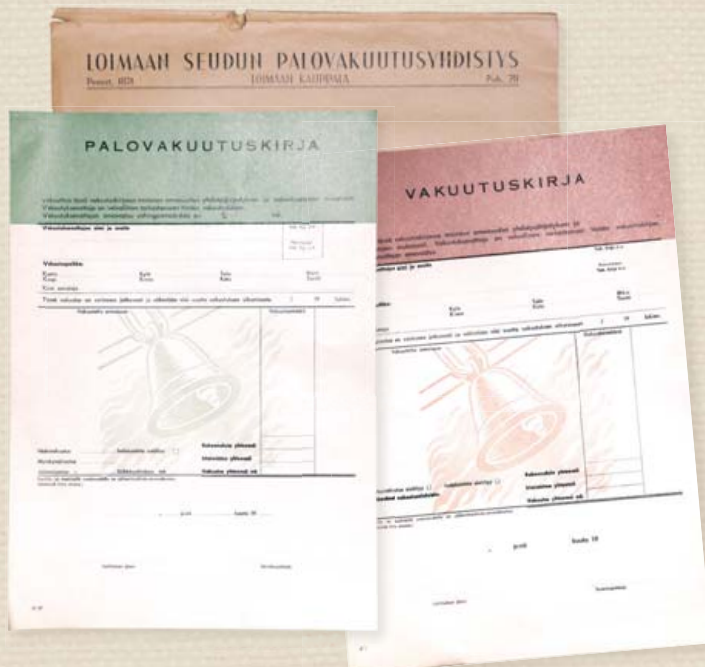
Vakuutusyhdistyksen toiminta-ajatus

1. Vakuutusyhdistys toimii paikallisena keskinäisenä vahinkovakuutusta harjoittavana itsenäisenä yrityksenä. Vakuutusyhdistyksen omistavat vakuutuksenottajat, joiden omakohtaiseen osallistumiseen sen hallinto perustuu.
2. Vakuutusyhdistyksen tarkoituksena on yksityisen ihmisen ja yhteisön vakuutustarpeen tyydyttäminen tarpeelliseksi katsotun taloudellisen edun menettämisen varalta.
3. Vakuutusyhdistys kohdistaa toimintansa ensisijaisesti omalle toiminta-alueelleen, mutta yhdessä muiden vakuutusyhdistysten ja näiden muodostaman keskuselinten kanssa se ulottaa vaikutuksensa koko maahan.
4. Vakuutusyhdistys pyrkii toiminnassaan sellaisen liiketaloudellisen tuloksen saavuttamiseen, joka on tarpeen sen harjoittaman vakuutusliikkeen turvaamiseksi sekä hyvän paikallisen vakuutuspalvelun ylläpitämiseksi ja edistämiseksi. Sijoitustoiminnassaan vakuutusyhdistys ensisijassa ottaa huomioon oman toiminta-alueensa rahoitustarpeet.
5. Vakuutusyhdistys pyrkii sellaisen toiminnan harjoittamiseen, joka johtaa hyvien ja luottamuksellisten ihmissuhteiden muodostamiseen yrityksen toimintaan sitoutuneiden keskuudessa.





Maatalousnäyttely Loimaalla vuonna 1962. Kuva: Veikko Hulkko



Vuosivakuutushankinnan sekä yhdistyksen kanta-alueella satunnaisesti tehdyn yksinhankinnan prosenttipalkkio on 50 % tarkastusalueen sopimushankinnan palkkiosta. Kesäloma sovitaan pidettäväksi elonkorjuuajana. Kuukausipalkka edellyttää keskimäärin miljoonan (1.000.000:-) markan kannan lisäystä kuukaudessa koko vuodelta laskettuna.

Koska 1960-luvulla valtaosa asiakkaita oli maataloudessa, vakuutustarkastajan työsopimukseen kirjattiin velvoite pitää kesäloma elonkorjuuajana.

PALOVAKUUTUKSIA

liitännäisinä noki-, myrsky-, rakennuksen jäännösarvo- ja sähkövahinkovakuutuksia. Kesähuvilo-, koti-, lasi-, murto-, televisio, vesijohto-, metsäpalo- ja yhdistettyjä metsävakuutuksia.

ASIOIMISTOJA:

Unto Mustajärvi, Humpilla, Myllynkulma Frans Mäki, Humpilla as. Kauko Nylander, Humpilla, Huhtaa Fanny Lehto, Matku Arvo Vähä-Pietilä, Koijärvi Vilho Huotarinen, Suonpää Heikki Karhu, Menonen	Heikki Kajander, Nuutajärvi Nestori Kivi, Urjalankylä Kaarlo Kuisma, Honkola Erkki Santanen, Laukeela Seppo Savolainen, Huhti Toivo Aho, Tammela kk. Reino Mikkola, Lautaporras
---	---

Loimaan-Forssan Seudun Palovakuutusyhdistys, perustettu v. 1871.

Pääasiainmisto Forssassa Kartanonkatu 20, puhelin 12 435, avoinna arksin klo 9—11.
 Toimisto Loimaalla Satakunnantie 21, puhelin 923-2070, av. ark. klo 9—16, lauant. 9—13.

Huikean kasvun vuosikymmen

Sadan vuoden elinkaari kaupalliselle organisaatiolle nykyajan talouselämässä saattaa tuntua jopa utopistiselta ajatukselta. Toimintaa ovat johtaneet ja kehittäneet useat sukupolvet. Talouselämä ja teknologian kehitys ovat muuttaneet toimintatapoja, omistajuuden merkitystä, palvelukokonaisuuksia ja myös asiakkaiden ostokäyttäytymistä. 100 toiminnan vuotta oli Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistykselle merkittävä kokemuksellinen rajapyykki, mistä voitiin rohkein mielin luotsata tulevaisuuteen. Visiointi oli tärkeää, sillä 1970-luku oli merkittävä vuosikymmen yhtiön toimialueen laajenemisessa, organisaation uudistamisessa ja tuotekehityksessä. Uudenlaiset pakettivakuutukset koti- ja maatalouksille kasvattivat suosiotaan. Kun vielä vuonna 1971 palovakuutuksen osuus yhdistyksen maksutulosta oli 95 % ja maatala- sekä kotivakuutuksilla vain 1 %, tilanne muuttui totaalisesti. Vuonna 1981 palovakuutuksen osuus maksutulosta oli enää 18 % ja maatala- sekä kotivakuutuksien osuus peräti 66 %. 1970-luvun uusia tuotteita olivat myös metsävakuutus ja vapaaehtoiset ajoneuvovakuutukset, joten voidaan todeta kyseisen vuosikymmenen olleen ehkä merkittävin tuotteiden ja palvelujen uudistukselle siihenastisessa yhtiön historiassa.

1970-luvun puolivälissä Suomessa toimi lähes 60 eri vakuutusyhtiötä eli markkinat olivat pienessä maassamme melko hajautuneet. Kolmen suurimman vahinkovakuutusyhtiön hallitessa yli puolikasta vakuutusmarkkinoista, pienille palveleville lähiyhtiöille oli myös kysyntää. Selkeämpi jakautuminen suuriin konserniyhtiöihin ja pieniin paikallisiin oli nähtävissä. Keskisuurten yhtiöiden kasti oli hiipumassa markkinoilta. Alalla tapahtui peräti 11 fuusiota 1970-luvulla. Merkittävimpiä niistä olivat Sammon ja Tarmon, Suomen ja Salaman sekä Louhen ja Pohjolan yhteenliittymiset. Kasvun horisontin siinäessä purjehdittiin kansainvälisille jälleenvakuutusmarkkinoille. Näitä näiden virhearviointien seurauksia vakuutusala maksoi vielä vuosikymmentenkin jälkeen. Yhteistä kaiken kokoisille yhtiöille oli kuitenkin kotimarkkinoilla systemaati-



Veikko Laurila
Toimitusjohtaja 1970–1994

tinen myyntitoiminnan ja asiakaspalvelun kehittäminen kasvavassa kilpailutilanteessa. Suurtenkin yhtiöiden oli etenkin kuluttaja- ja pk-yritysmarkkinoilla pystyttävä tuomaan palvelut riittävän lähelle asiakasta. Atk:n käyttöönotto toi kustannustehokkuutta kasvaneiden asiakasmassojen hallintaan.

Suomi 1970-luvulla

4,5-miljoonaisessa Suomen kansassa vallitsi isällinen Kekkosen ja YYA:n aika. Presidentti käytti kaksikin kertaa valtaoikeuttaan hajottaa eduskunta. Suomi kansainvälistyi muun muassa järjestämällä ETYK-konferenssin, lähentyi eurooppalaista yhteistyötä ja lainsäädäntö sekä koulutusjärjestelmä modernisoituivat.

Ympäristöaktivismi kehittyi kohti vihreää liikettä. Voimakas kaupungistuminen jatkui, vuosikymmenen loppuun mennessä kaupungeissa asui jo 60 prosenttia kansalaisista. Ihmisillä oli enemmän vapaa-aikaa ja varaa viihtymiseen, esimerkiksi etelänmatkoilla. Vuonna 1977 kauppaloiden status muuttui kaupungeiksi.

Töiden perässä maahanmuutto esimerkiksi Ruotsiin pysähtyi elintason kasvaessa ja takaisinmuutto lisääntyi.

Talouselämä kehittyi epätasaisesti ailahtelevan markan ja öljykriisin vanavedessä. Sosiaaliturva kehittyi vähitellen lähelle muun Euroopan tasoa.

Ajoneuvokanta kasvoi kiihtyen. 1970-luvulla rekisteröitiin lähes miljoona henkilöautoa. Suomessa valmistettu Saab ja venäläinen Lada olivat myydyimpien merkkien joukossa. Kehnoa tieliikenneturvallisuutta parannettiin uusin liikennesäännöin ja -rajoituksin sekä autojen turvavarustelua lakisääteisesti parantamalla. Näillä liikennekuolemia saatiinkin pudotettua useita kymmeniä prosentteja tällä vuosikymmenellä. Myös junamatkustaminen kasvoi rataverkon parannuttua ja sähköistyksen lisääntytyä reiteillä.

1970-luvulla siirryttiin peruskoulujärjestelmään, jotta kaikille taataisin tasapuolinen opintie. Lauantait tulivat koulutyöstä vapaaksi. Vuosikymmenen lopulla noin 30 % oli suorittanut toisen asteen ja noin 25 % korkea-asteen tutkinnon.

Värikäs hallintouudistus 1970

Toiminnan laajetessa enemmän sisämaahan, yhdistyksen uudeksi toiminimeksi ristittiin vuonna 1967 **Loimaan-Forssan Seudun Palovakuutusyhdistys**.

Loimi-Hämeen yhdistyksen Urheilutalo Voimalassa 20.4.1970 pidettyä yhdistyskokousta muistellaan myrskyisissä merkeissä. Eri sidosryhmien etupiirit ottivat yhteen ja ajoivat voimakkaasti omia etujaan yhdistyksen hallinnossa. Nopeasti tämän jälkeen, jo 22.4. hallintouudistuksessa, päätettiin muodostaa yhdistykselle 14-jäseninen hallintoneuvosto, jonka tärkeimpiin tehtäviin kuului hallituksen jäsenten valinta. Kun hallintoneuvostoon onnistuttiin löytämään hyvä kattaus taloudellista ja yhteiskunnallista osaamista eri toimialoilta, saatiin työrauha ja löydettiin menestyksen avaimet tulevaisuuden kehittymisen oveen. Johtokuntaan nimettiin 6 jäsentä ja hallintoneuvostoon 14 jäsentä. Vuonna 1970 yhdistyksessä vakinaisina työskenteli toimitusjohtaja, 2 tarkastajaa ja 1 sivutoiminen sekä 2 konttoritoimihenkilöä. Sivutoimisena asiamiehenä tuohon aikaan työskenteli 72 henkilöä.

1970-luvulla Loimaan yhdistyksen maksutulo kasvoi 0,7 miljoonasta markasta 4,9 mmk:aan. Kehityskaari oli nopeaa, vaikka vuosikymmentä runtelivat energiakriisi, kasvanut työttömyys ja poliittisen pelin tuottama epävakaus valtion hallinnossa. Pelkästään vuonna 1980 maksutulo kasvoi lähes 30 prosenttia. Maksutulon kasvuun ja vertailukelpoisuuteen muiden alan toimijoiden kanssa vaikutti osaltaan maksujen perintäjärjestelmän muutos. Nyt maksut perittiin aikaisemman osavuositmaksujärjestelmän sijasta vakuutuksen alkamisajankohdasta vuodeksi eteenpäin. Maksutulolla mitattuna Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistys oli vuonna 1980 maan suurin yhdistysmuotoinen alan toimija. Uusien vakuutus tuotteiden (koti, metsä, moottoriajoneuvot) kasvattaessa suosiotaan yhdistyksen taloudellinen kivijalka oli edelleen jyrkästi ja juurevasti maatalouksissa. Niiden osuus maksutulosta vuonna 1980 oli noin 55 prosenttia.

Toimitilat ja kiinteistöt

1940-luvulla hankittu kiinteistö Loimijoen rannalla remontoitiin 1970-luvulla kokonaan yhdistyksen omaan käyttöön toimistotiloiksi. Tilat kävivät melko nopeasti ahtaaksi, joten alettiin etsiä sopivaa tonttia uudelle toimitalolle. Heinäkuussa 1982 saatiin rakennuslupa Heimolinnankadun ja Väinämöisenkadun kulmassa sijaitsevalle tontille. Rakennushanke oli taloudellisesti mittava, sillä kustannukset vastasivat yhdistyksen kahden vuoden liikevaihtoa. Hanke osoittautui kuitenkin kannattavaksi. Yhdistykselle saatiin ajanmukaiset tilat kiinteistön toisesta kerroksesta ja katutason liiketilat saatiin vuokrattua.

1980-luvun lopulla yhdistyksellä oli Loimaan ohella palvelukonttorit Toijalassa ja Forssassa. Vuonna 1990 aloitti Valkeakosken toimisto, joten toiminnan painopiste alkoi laajenemaan Loimaan seudulta vahvemmin myös Hämeeseen.

Korvaustoiminta monimutkaistui

Kasvavan vakuutusmyynnin kolikoilla oli kääntöpuolensa – korvaustoiminnan muuttuminen koukeroisemmaksi. Kun yhtiössä vuosina 1906–1945 oli korvattu vahinkoja kokonaisuudessaan 643 kpl, niitä korvattiin pelkästään vuonna 1980 jo 1182 kpl. Suurin yksittäinen korvaus oli hieman yli 200 000 markkaa. Korvauspäätökset olivat edelleen yhtiön nimittämän johtoryhmän käsissä. Korvaussuhde pysyi vahinkotapausten määrän lisääntymisestä huolimatta hyvänä 1970–1980 vaihdellen 19–52 prosenttia vuotuisesta maksutulosta. Vakuutuslajeista maatilavakuutuksen korvaussuhde oli korkein - vuonna 1980 noin 70 prosenttia. Ajan kehitystä myötäillen, pienin korvaussuhde oli perinteisellä palovakuutuksella, noin 13 prosenttia.

Liikekulujen osuus maksutulosta oli kasvanut. Tähän vaikutti erityisesti yhdistyksen atk-toiminnan käynnistäminen, tietomateriaalin ohjelmointi ja käsittely sekä näihin toimiin palkattujen henkilöstömenot. Kilpailun kiristytessä myös markkinointiin, viestintään



Yhdistyksen toimisto sijaitsi Loimaan Satakunnankatu 21:ssä vuosina 1951–1982.

ja suhdetoimintaan ladattiin lisää paukkuja.

Jälleenvakuutustoiminnassa kustannuspaineita

Jälleenvakuutussopimus oli vielä vuonna 1980 voimassa Keskinäinen Vakuutusyhtiö Vakavan kanssa. Sopimuksen perusteella koko yhdistyksen vakuutuskanta oli jälleenvakuutettu. Kustannukset olivat kuitenkin kovat. Jälleenvakuutusmaksuja suoritettiin 1 208 744 markkaa ja korvausosuuksina saatiin 604 631 markkaa. Nettojälleenvakuutuskulut (641 130 mk) olivat kohonneet peräti 15,3 prosenttiin yhdistyksen maksutulosta. Siksi jälleenvakuutuspoliikkaan alettiin harkita uusia käytäntöjä ja sopimuksia.

Hallinto ja henkilöstö 1980-luvulle tultaessa

Yhdistyksen hallintoa johtivat hallintoneuvosto (41 jäsentä, 2 kokousta/vuosi), hallitus (13 kokousta/vuosi) ja sen nimittämä johtoryhmä (24 kokousta/vuosi). Yhdistyksen palveluksessa oli toimitusjohtaja ja 12 toimihenkilöä. Henkilökunnan hyvinvointiin, virkistystoimintaan ja koulutukseen alettiin panostamaan. Yhdistyksen Ikaalisten kylpylähotellissa olevan kahden huoneen ja

keittokomeron huoneistoa saattoi henkilökunta varata ja vuokrata virkistyskäyttöön. Henkilökuntaa koulutettiin hallinnon, riskienhallinnan ja atk-taitojen nimissä. Kiinteää asiamieskaartia – 96 asiamiestä vuonna 1980 – myös kannustettiin ja koulutettiin hyviin suorituksiin.

Markkinointiviestintä ja PR

Markkinointitoimia ja yhtiön imagoa parannettiin lehti-ilmoituksin, lehdistötiedottein ja asiakaspostituksin. Toimialueen palokuntien virkistystoimintaa tuettiin ja luovutettiinpa Loimaan Palloilijoillekin kunnon verryttelypuvut.

1970-lukua voidaan myös vertailla mittasuhteella, että yhdistyksen toiminta kasvoi vuosikymmenen aikana enemmän kuin 100 aikaisempaa toimintavuotena yhteensä. Vaikka koko vakuutusala vietti huikeita kasvuvuosia, oma arvostus oli myönnettävä yhdistyksen luottamus- ja toimihenkilöille.

”Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistystä on nyt 110 toimintavuoden päätyessä miellyttävää tarkastella ja esitellä. Sillä on takanaan menestyksellinen toimintavuosi. Sen talous on kunnossa. Henki luottamus- ja toimihenkilöiden keskuudessa on hyvä ja suhteet asiakkaina oleviin osakkaisiin koetaan luottamuksellisiksi.”

– Veikko Laurila, 110-vuotishistoriikin kirjoittaja vuonna 1981

Vakuutusyhdistyksen KOTI- JA MAATILA- VAKUUTUKSET ovat indeksiehtoineen edullisia

Palovakuutus peittää vain palovahingot, mutta koti- ja maatilavakuutukset lisäksi paljon muuta. Kuitenkin ne ovat hinnaltaan vain vähän kalliimpia.



Kysykää lisätietoja tarkastajiltamme, asiamiehiltämme tai konttoreistamme.

Muistakaa, että kaikissa vakuutusasioissa antaa opastusta yli 100 vuoden kokemuksella

LOIMAAN – FORSSAN SEUDUN VAKUUTUSYHDISTYS

Loimaa Satakunnantie 21, puh. 2070. Forssa Kartanonkatu 20, puh. 12 435



Asiamiehiä 1980

Alastaro, Forssa, Humppila, Jokioinen, Kalvola, Kylmäkoski, Lempäälä, Loimaa, Mikkeli, Mellilä, Oripää, Renko, Tammela, Toijala, Urjala, Valkeakoski, Vampula, Viiala, Ypäjä

Suomi 1980-luvulla

1980-luvulla Suomen väkiluku hipoi jo viittä miljoonaa. Poliittisesti elettiin konsensuksen, kasvun ja hyvinvoinnin aikaa. Presidentti Koiviston aikana valtaoikeuksia siirrettiin enemmän pääministerille ja eduskunnalle.

Kansalaiset pukeutuivat merkkivaatteisiin, kävivät solariumissa ja alkoivat kiinnostua pörssikursseista. Rahaa sai nyt seinästä muovikortilla.

Teknologia kehittyi huimaa vauhtia ja tietokoneiden käyttö alkoi olla arkea myös pienyrityksissä ja kodeissa. Yritykset saivat halpakorkoista ulkomaista valuuttalainaa helposti ja pankkien lainananto yksityistalouksille vapautui. Kasinotalous rehoitti, kun kohtalo käyttäsi jo nurkan takana.

Vuonna 1987 ammateissa toimivista suomalaisista 58 prosenttia sain toimeentulonsa palveluista.

Perusturvallisuuden ja hyvinvoinnin rinnalle politiikassa astuivat käsitteet kilpailukyky, taloudellinen tehokkuus ja tuloksellisuus. Rahoitusmarkkinat vapautuivat ja oma valuuttamme seurasi kansainvälisiä trendejä. Poliitikoista tuli julkikkaita, joita uskallettiin kritisoida entistä vapaamielisemmin.

Uudet kaupalliset tv- ja radiokanavat sekoittivat mediapakkaa, missä aikaisemmin olivat olleet vallalla valtakunnalliset informaationtuottajat ja usein poliittisesti sitoutuneet maakunnalliset mediat uutisvälineet.

1980-luvun lopulla liikenteessä oli henkilö-, paketti- ja muita autoja jo 2 miljoonaa. Bensiini oli hyvin lyijypitoista ja autojen tekniikkakaan ei vielä ollut päästöjä ehkäisevää. 1970-luvun myönteisestä kehityksestä huolimatta liikenneonnettomuudet ja -kuolemat jonkin verran lisääntyivät.

Suomalaiset asuivat 1980-luvun loppuun mennessä hyvin mukavuuksin varustelluissa asunnoissa. Voitiin keskittyä enemmän sisustukseen ja muihin elämänlaatua lisäävään kodintekniikkaan sekä tarvikkeisiin. Matkapuhelinverkon kehittyminen aloitti täysin uudenlaisen ajan kommunikoinnissa.

Aura ja Pohja yhdistyvät Tapiolaksi

Kesäkuussa 1982 Aura-yhtiöiden ja Pohja-yhtymän hallintoneuvostot päättivät fuusiosta, minkä seurauksena syntyi Tapiola, keskinäinen yhtiö. Maataloustuottajien Hankkijan ja SOK:n vahvat taustavaikutteet koettiin aatteellisesti ja historiallisesti yhteensopiviksi. Fuusiota valmisteltiin kauan ja huolellisesti, mutta pienen piirin hiljaisuudessa. Yhteistyön makua oli saatu jo vuodesta 1974 lähtien Auran, Kansan ja Pohjan perustamasta atk-palveluyhtiöstä, Akapo Oy:stä. Kansa erosi yhteistyöstä melko pian, mutta Akapon nimi säilyi. Kasvavien atk-kulujen kustannustehokkuuden tavoittelu pönkitti osaltaan fuusion onnistumista.

Syyskuussa 1982 Auran ja Pohjan yhtiökokoukset hyväksyivät sulautumissopimuksen. Tästä reilun vuoden yhdistymis- ja siirtymävaiheen seurauksena uusi uljas Tapiola-yhtiöt aloitti toimintansa 1.1.1984.

Syntymähetkellään uusi Tapiola-yhtiöt nousi maan suurimmaksi kaikkia vakuutuksia myyväksi yhtiöksi, maksutulon ollen noin 1,5 miljardia markkaa. Entisten yhtiöiden siteitä maataloustuottajiin ja osuuskauppaliikkeeseen pyrittiin imagomielessä hälventämään. Toimitusjohtajaksi nimitetty, aikaisemmin Pohja-yhtymää luotsannut Jukka Syrjänen totesikin, että ”Farmariteollisuus Aurassa ja SOK Pohjassa on enää vähemmistö asiakkaita, silti tietysti tärkeä.



Auran Asmo Kalpala ja Pohjan Jukka Syrjänen Tapiolaa rakentamassa.

Me olemme jo laajalti muun yritystoiminnan ja perhetalouksien vakuuttaja.”

Yhtiön kalevalaishenkisen nimen isä lähdetietojen nimeämänä oli Aura-yhtiöiden varatoimitusjohtaja Ingolf Rotkirch. Tapiola oli luontainen valinta myös uuden yhtymän pääkonttorin sijoituspaiaksi. Uudella nimellä oli omat etunsa myös kahden eri yrityskulttuurin yhdistämisessä. Yhtiön mäännynlatvaa muistuttavan yritystunnuksen suunnitteli professori Kyösti Varis. Markkinoinnissa yhtiön nimeksi vakiintui pelkkä Tapiola. Nykyään kuntanimen otto yrityskäyttöön yksittäisenä ei ole enää mahdollista uudistuneen lainsäädännön johdosta (vrt. Tapiola tai Nokia).

Julkisesti arveltiin, että Tapiola-yhtiöiden kasvu jatkuu uusilla fuusioilla, erityisesti Hämeen Vakuutuksen ja A-Vakuutuksen kanssa. Hämeen Vakuutus jatkaa edelleen itsenäisenä, uudeksi nimeksi rekisteröitiin Pohjantähti Keskinäinen vakuutusyhtiö vuonna 1997. A-vakuutuksesta tuli Pohjola-yhtymän tytäryhtiö vuonna 2002 ja yrityskaupan myötä se on jatkanut OP-Ryhmän tytäryhtiönä vuodesta 2005.

Uusi Tapiola aloitti 1.1.1984

Ilman vastarintaa fuusio ei tietenkään syntynyt. Yrityskulttuurien harmonisointi, uusi työnjako, ”toisen tontille astuminen” ja huoli oman työpaikan säilymisestä aiheuttivat luonnollisesti päänsäiväyksiä yhdistettävien yhtiöiden henkilöstössä. Keski johdossa ja esimiestyössä toimivat saattoivat pohtia, onko jatkossa esimiespaikkoja riittävästi jaossa. Vaikeimpana fuusioissa lieenee ylimmän johdon nimittäminen. Myös hallintoneuvostoissa saattoi esiintyä lievää vastakkainasettelua viljelijä- ja kaupunkiväestön välillä, mutta ”entisen elämän liputtajia” ei juurikaan löytynyt kehityksen jarruiksi ja vuoden 1984 alkuun kestäneen siirtymävaiheen aikana uusi organisaatio oli vähitellen muovautunut. Tapiola pystyi yhdistämään kahden kannattavan yhtiön vahvuudet. Atk-yhtiö Akapo jatkoi vuodesta 1985 lähtien nimellä Tieto-Tapiola.



Tapiolan taustalla - Auran ja Pohjan historiassa on toiminut useita eri yhtiöitä.

1857	Suomen Maalaisten Paloapuyhtiö
1896	Suomen Eläinvakuutusyhtiö
1905	Pohjois-Suomen Keskinäinen Vakuutusyhtiö
1911	Metsäpalo
1909	Tulenvara
1916	Kivunvara
1917	Suomen Maanviljelijäin Keskinäinen Tapaturmavakuutusyhdistys
1919	Elonvara
1922	Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Pohja
1925	Maalaiskuntien ja Maalaisten Keskinäinen Tapaturmavakuutusyhdistys
1931	Maanviljelijäin Keskinäinen Vakuutusyhtiö Aura
1934	Keskinäinen Vakuutusyhtiö Vara
1934	Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Aura
1935	Suomen Keskinäinen Eläinvakuutusyhtiö
1947	Pohja-Yhtymä
1953	Keskinäinen Vakuutusyhtiö Aura 1953
1964	Keskinäinen Vakuutusyhtiö Mava
1965	Keskinäinen Vahinkovakuutusyhtiö Pohja
1972	Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Pohja
1984	Tapiola-yhtiöt

Fuusio

odotuksien ja epävarmuuden tila työyhteisössä

Fuusio kaikkine taloudellisine sekä synergiahyötyineen on myös epävarmuutta herättävä tilanne työyhteisössä. Saavatko jotkut irtisanomislapun käteensä? Jyrätäänkö uusi toimintamalli ja yrityskulttuuri, kun on totuttu nykyiseen? Säilyvätkö ansaitut edut vai joutuuko vähempiarvoisiin tehtäviin? Normaalin, turvallisenkin arjen rikkoo hämmennys, pelko, suru ja ehkä vihakin. Vaikka yhdistymisellä haetaan tervehdyttäviä vaikutuksia ja positiivisia odotuksia, negatiiviset tunteet on pystyttävä käsittelemään.

Auran ja Pohjan fuusioituminen tuli molempien yhtiöiden henkilökunnalle kuin varas yöstä, sillä asia pidettiin pienen joukon sisäpiiritietona aivan julkistamiseensa asti. Jos kahden yhtiön sulautumisessa voidaan luvata henkilökunnalle, että saavutetut henkilöstöedut eivät heikkene ja irtisanomisilta vältytään, on helpompi hyväksyä ajatus uudesta tulevaisuudesta. Yritysjohdolta tämä edellyttää myös mahdollisimman läpinäkyvää viestintää ja suorasanaisia päätöksiä kaikkien pelkotilojen hälventämiseksi.

”Kun kahden talon tapoja yhdistettiin, tuli seuraava tenkkapoo. Pohjassa oli käytössä nelirenkaiset ja Aurassa kaksirenkaiset mapit. Miettimisen jälkeen päädyttiin Pohjan malliin, koska kuviteltiin, että paperit pysyivät nelirenkaisessa paremmin.”

– Tapiola-fuusio, Uolevi Itkonen, 2002

Yhdistykset vahvistuivat – Lähivakuutus syntyy

Pienen paikallisyhdistysten heikkoutena oli se, että vastuunkantokyky oli rajallinen. Monipuolisemman vakuutustarjonnan myötä tapahtui yhdistymisiä vahvemmiksi yksiköiksi. Soraääniäkin tästä seurasi. Fuusioitumista pidettiin useissa pienissä yhdistyksissä peikkona - paikallisen omaleimaisuuden ja sananvallan hävittäjänä. Enemmistö kuitenkin allekirjoitti sen, että suuremmissa saapaissa oma elinvoimaisuus tulisi paremmin turvattua. Uusien vakuutusmuotojen ja atk:n tullessa taloon se oli lähes väistämätöntä. Paikalliset vahvuudet pystyttiin säilyttämään yhteenliittymissä valitsemalla hallinnon edustajat mahdollisimman tasapuolisesti ja ammattitaitoisesti koko toimialueelta.

Yhdistyskoon kasvaessa myös toiminta muuttui niin, että eri paikkakunnille sijoitettiin hankintatoimistot ja useita asiamiehiä sekä yritysasioimistoja hankkimaan vakuutuksia. Maksutulon kasvaessa voitiin palkata päätoimisia tarkastajia johtamaan asiamiehiä ja hoitamaan toimistoa.

Tapiola kosiskeli - Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö syntyy

Tapiola-yhtiöiden perustuskiviä muuratessa 1982–1983 huhuiliin myös, että yhtiö käy tunnusteluja vakuutusyhdistysten kanssa. Kiinnostusta herätti varsinkin se, että vakuutusyhdistykset olivat yhteisrintamana huomattavan merkittävä maatalouksien vakuutaja, yli 50 prosentin markkinaosuudella. Keskinäinen Vakuutusyhdistysten Liitto kielsi jyrkästi yhdistymishuhut aiheettomaksi

”Isäntien nihkeydestä Helsingin herrojen haaveille on ollut arvaamatonta hyötyä myöhemminkin.”

– Lähivakuutuksen toimitusjohtaja Simo Castrén

ja toimitusjohtaja Simo Castrén totesi lehdistölle, että ”yhteistyö ei kiinnosta vakuutusyhdistyksiä” (Maaseudun Tulevaisuus, 26.10.1982, otsikolla ”Rukkaset Tapiolalle”).

Muutamaa vuotta aikaisemmin, 1970-luvun loppupuolella oli jo käyty yhteistyöneuvotteluja jälleenvakuutusyhtiöt Vakavan ja Sampsan sekä Aura-yhtiöiden kesken. Vuonna 1978 ehdittiin jo laatia allekirjoittaa runkosopimus, mutta Auran toimitusjohtaja, sittemmin Tapiola-yhtiöiden hallituksen puheenjohtaja Pertti Paloheimo irtisanoi sopimuksen seuraavana vuonna.

Veikko Laurila lujasanaisena

Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistyksen toimitusjohtaja Veikko Laurila antoi suorasanaisten haastattelun Kauppalehdelle 26.10.1982, missä totesi, että ”Epäily (Paloheimon) lausuntojen kaupallisista tarkoituksista taistelussa maakuntien vakuutusottajien sieluista saattaa olla varsin aiheellinen”. Hän jatkoi: ”Itsenäiset vakuutusyhdistykset, joilla on oma lainsäädäntö, eivät kuulu eivätkä tule kuulumaan Tapiolaan”. Yhdistyksissä koettiin, että Aura haluaa alistaa yhdistyksen kenttähenkilökunnan täysin omaan palvelukseensa. Kauppalehti otsikoi saman lehden etusivulla raflaavasti: ”Vakuutusyhdistykset kosiskelusta: Tapiola tuntuisi orpokodilta.”

Lähivakuutus-ryhmä syntyy

Jälleenvakuutusyhtiöt, helsinkiläinen Vakava ja turkulainen Sampsa, sulautuivat vuonna 1981 Vakava-Sampsaksi ja toimitusjohtajana aloitti ekonomi Simo Castrén. Vakava-Sampsan ja Vakuutus-ARA:n yhteistyö osoittautui kaupallisesti hedelmälliseksi. ARA:n maksutulo kääntyi huimaan nousun, kun vakuutusyhdistykset olivat alkaneet välittää lakisääteisiä vakuutuksia. Myönteinen yhteistyö kypsyi vuoden 1983 yhtiökokousten johdosta Vakava-Sampsan ja ARA:n yhteensulautumiseksi. Oli Lähivakuutuksen aika.

ARA:n kautta saatiin toimiluvat kaikkeen vahinkovakuutus-toimintaan, myös lakisääteisiin vakuutuksiin. Tästä muurattiinkin

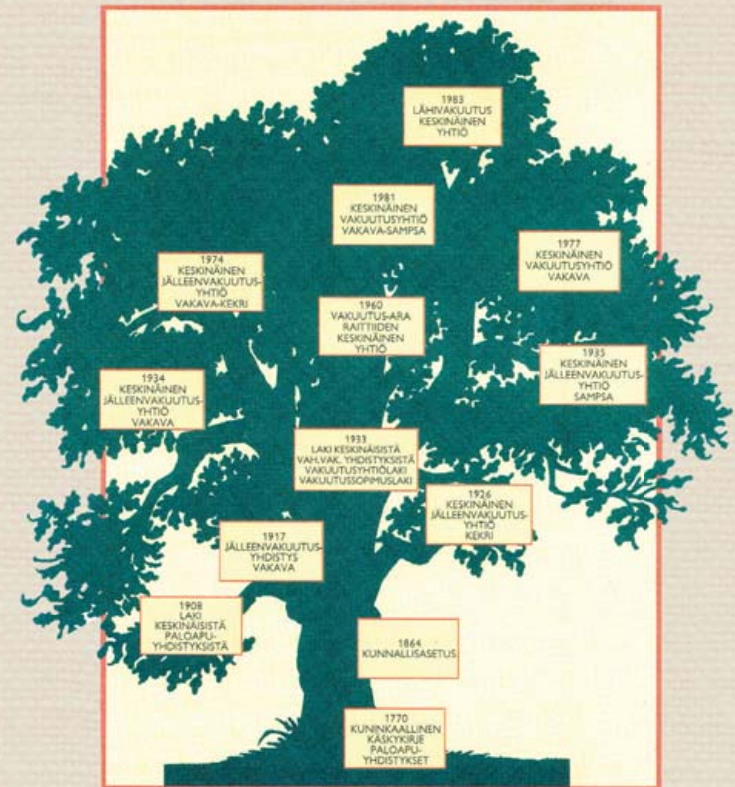
peruskivet Lähivakuutus-ryhmän perustamiselle vuonna 1983. Uusi yhtiö, Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö aloitti toimintansa vuoden 1984 alusta. Se toimi kaikkien osakasyhdistysten jälleenvakuutajana ja lisäksi ja harjoitti ensivakuutusliikettä liikenne-, auto- ja tapaturmavakuutuksissa. Katto-organisaatiolle kuului myös tuotekehitys, koulutus ja valtakunnallinen markkinointi. Kodit ja maatilat vakuutettiin paikallisessa yhdistyksessä. Keskinäisten Vakuutusyhdistysten Liitto sai sääntömuutoksessa 1984 uuden nimen Vakuutusyhdistysten Keskusliitoksi. Keskusliitto ja Lähivakuutus-yhtiö toimivat saman katon alla Helsingissä. Keskusliitto hoiti sisäistä ja ulkoista tiedotusta sekä hoiti yhteiskuntasuhteita eri sidosryhmiin.

Pienuuden ja suuruuden edut saatiin hyvällä tavalla yhdistettyä. Lähivakuutus pääsi nousemaan vakuutustoiminnan ykkösliigaan.

Alkuvaiheissa kamppailtiin kannattavuuden kanssa, sillä esimerkiksi jälleenvakuutus oli tarjottu liian edulliseksi. Terveystyökaluita jouduttiin tekemään hinnoittelun ja omavastuiden korottamiseksi, mutta paikallisyhdistykset sitoutuivat tähän itsenäisyytensä puolesta. Onni oli myös se, että Lähivakuutus ei aikeistaan huolimatta hypännyt jälleenvakuutustoiminnassa kansainvälistymiskelkkaan. Samaan aikaan Tapiola-yhtiöt kamppaili jälleenvakuutustoiminnan tappioiden kanssa.

Lähivakuutus-ryhmän aloittaessa markkinaosuus yksityistalouksien vakuutuksista oli 15 prosenttia. Maatiloista yli puolet oli vakuutettu yhdistyksissä.

Hämmästyttävä yhteensattuma on, että Lähivakuutus- ja Tapiola-nimet rekisteröitiin tismalleen samana päivänä, 30.12.1983.



Lähivakuutuksen sukupuu 1770–1983



LÄHIVAKUUTUS



LÄNSFÖRSÄKRINGAR

Yhteistoimintaa yli rajojen

Lähivakuutuksen tuttu sinipunainen vinoneliölogo otettiin käyttöön jo Vakavan vakuutusyhdistysryhmässä vuonna 1975. Liikemerkki oli mukailtu ja luvanvarainen versio ruotsalaisen sisärvakuuttajan, Länsförsäkringsbolaginin logosta.

Vuosien varrelta – Loimi-Häme ja Lähivakuutus

1981

Juhlan jälkeen

Vuonna 1981 Suomessa toimi 217 vakuutusyhdistystä, mistä vanhin oli perustettu Närpiössä. Vakuutus-Aran kanssa aloitettu yhteistyösopimus toi myyntirepertuaariin lakisääteisen liikennevakuutuksen. Maksujen periminen toteutettiin tästä lähtien täsmällisestä aloitusajasta vuodeksi eteenpäin, kun se oli aikaisemmin toteutettu kalenterivuoden ollessa maksukautena. 1981 oli yhtiön 110-vuotishistorian ankarin korvausvuosi. 5,44 miljoonan markan maksutulosta suoritettiin korvauksia 3,98 mmk. Yhdistyksen uuden

toimitalon rakennushanke liikahti eteenpäin, kun rakennukselle hankittiin tontti Loimaan Heimolinnankadun ja Väinämöisenkadun kulmauksesta.

1982

Vakuutusyhdistys nousee montun pohjalta

Näin kiteytti toimitusjohtaja Veikko Laurila toimintavuoden 1982. Maksutulo nousi 6,32 miljoonaan markkaan, nousten peräti 16 prosenttia edellisvuodesta ja korvausmenokin saatiin maltilliseen hallintaan. Montun pohjalta tiensä löysi myös uusi toimitalo, jonka vuokrattavat liiketilat menivät kuin kuumille kiville jo kuukausia ennen talon valmistumista.

Maataloustuotanto oli voimissaan. Se kasvoi 4 prosenttia edellisvuodesta. Inflaatio oli edelleen voimakasta, sillä kuluttajahinnat nousivat 9 prosenttia ja palkansaajien ansiotasot nousi peräti 10 prosenttia.

1983

Uudet toimitilat, uudet tuotteet, uudet haasteet

Torvimusiikin tahtiin yhdistys muutti upouuteen toimitaloon, mikä nimettiin Loimaan Vakuutuskulmaksi. Omassa käytössä olivat talon toisen kerroksen toimistotilat sekä kellarissa sijaitseva koulutustila ja saunaosasto. Katutaso tilat vuokrattiin liikekäyttöön ja kolmas kerros toimistokäyttöön. Samalla päästiin myymään monipuolisempaa vakuutusvalikoimaa ensimmäisenä yhdistyskentällä: Kotikymppi- ja Tilakymppivakuutukset sekä keskittämisen ja bonusetujen tarjoava Kotikenttäsopimus.

Vakuutusosalalla tapahtui useita merkittäviä fuusioita. Fennia ja Yrittäjien Vakuutus sulautuivat Yrittäjien Fenniaksi. Pohja-yhtymän ja Aura-yhtiöiden tukevista kivijaloista nousi uusi Tapiola-yhtiö. Vakuutus-ARA:n sulaututtua Vakava-Sampsaan syntyi lähivakuutusyhdistysten vahva katto-organisaatio Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö.



Toimitusjohtaja Veikko Laurila – paikallista nuorisotoimintaa tukemassa.

1984

Kotikenttäetu vahvistuu

Kotikenttäsopimuksen monipuolisempi vakuutusvalikoima heijastui myös vahinkokehitykseen. Pahin uhka ei ollut enää tuli, vaan vesi- ja sähkövahingot. Vakuutusmaksutulosta maatilat olivat edelleen merkittävin asiakasryhmä, 51,5 prosentin osuudella. Koti- ja moottoriajoneuvojen vakuutukset olivat selvässä kasvussa. Asiamieskaartiin tuli yritysvahvistuksia, kun esimerkiksi autoliikkeet valjastettiin mukaan.

Uuden toimitalon koulutustiloja käytettiin ilolla ja ahkerasti suhdetoimintaan, esimerkiksi yrittäjä- ja maatalousjärjestöjen sekä paloviranomaisten kanssa. Kilpailun kiristytessä lehtimainontaa ja messuedustuksia lisättiin.

1985

Paikallinen vaihtoehto valtakunnallisille konserneille

Toimitusjohtaja Laurila peräänkuulutti tervettä ja rehellistä kilpailua vakuutusosalalla. Vakuutusmaksujen hintatason ohella kilpailutuna alalla saatettiin antaa lainalupauksia. ”Rahaliikkeen hoitaminen saa jäädä pankkien tehtäväksi”, totesi Laurila.

Yhdistys rakennutti Loimaalla Koulukujan ja Väinämöisenkadun kulmaukseen liike- ja asuintalon, As. Oy Loimikulman. Liiketilä jäi yhdistyksen omistukseen ja vuokrattiin Loimaan Apteekille. Vakuutusyhdistykset lanseerasivat markkinoille uuden nuorisovakuutuksen nimeltään Club 15–25. Diskoissa ”tanssittiin, juteltiin ja juotiin limsaa”.

Markkamääräinen vakuutuskanta muuttui täysarvovakuutuksiksi ja tästä lähtien summa oli laskennallinen arvio. Loimi-Hämeen vakuutusyhdistyksen palveluksessa oli toimitusjohtajan lisäksi 11 toimihenkilöä.

Uusi toimitalo – Loimaan Vakuutuskulma – valmistui vuonna 1983.

1986

Palovakuutusyhdistyksestä täyden palvelun vakuutustaloksi

Loimi-Hämeen yhdistyksen maksutulosta palovakuutuksia oli enää 8 prosenttia. Maatilojen osuus maksutulosta oli edelleen vahva, noin 48 prosenttia. Yhdistys oli seitsemänneksi suurin maatalovakuuttaja Suomessa. Maksutulo ohitti nyt 10 miljoonan markan rajapyykin, maan suurimpana vakuutusyhdistyksenä.

Turkulaisen Verdandin kanssa oli aloitettu henkivakuutusyhteistyön. Sopivan kokoisen ja joustavan kumppanin kanssa se tuntui luontevalta. Kenttähenkilökunnan toimenkuva laajeni markkinointivastuullisemmaksi – uudella aluepäällikkö-tehtävämikseellä.

Ensivakuutusliikkeestä jälleenvakuutettiin noin 13 prosenttia Lähivakuutus Keskinäisessä Vakuutusyhtiössä. ”Sopimus ei tällaisena anna Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistyksen kokoluokassa toimivalle yhdistykselle riittävästi valinnan mahdollisuuksia”, todettiin vuosikertomuksessa.



1987

Mennyttä vuotta muistelee mielellään

Rahamarkkinoiden vapautuminen ja pankkien uudet sijoitustuotteet rauhoittivat vakuutusalan lainalupailua. Lähivakuutus-ryhmän uusi jälleenvakuutussopimus koettiin Loimi-Hämeessä hyödyttävän vain taloudellisesti heikommin menestyneitä yhdistyksiä.

Maataloustuotanto väheni noin 7 prosenttia – silti maassa oli liikatuotantoa. Loimi-Hämeen yhdistyksen maksutulo kasvoi peräti 13 prosenttia. Jälleenvakuuttajan osuudeksi jäi noin 15 prosenttia ensivakuutuksen maksutulosta.

Loimi-Hämeen hankkima Prime edusti ”neljännen polven uusia ATK-tekniikkaa”. Ominaisuuksiin kuului mm. suora pääteyhteys Forssan ja Toijalan toimistoille sekä Lähivakuutus-yhtiön ja Autorekisterikeskuksen tietokantaan.



Forssan saneeratun toimiston avajaisissa 1988 väkeä vilisi tuvan täydeltä.

1988

Loimi-Häme toteutti toiminta-ajatustaan

Forssan toimiston tilat saneerattiin uuteen uskoon. Toijalan toimiston palveluaikojä laajennettiin. Atk-laitteiston ohjelmisto uudistettiin. Nyt koettiin, että teknisesti ollaan samalla viivalla kuin valtakunnalliset toimijat. Asiakasomistajille voitiin tarjota osak- ja bonusetuina yli kahden miljoonan markan kokonaisalennus vakuutusmaksuihin.

Yhdistyksen uudeksi toiminimeksi rekisteröitiin Lähivakuutus-yhdistys Loimi-Häme. Valtakunnalliseen vakuutusyhdistysryhmään kuului 157 vakuutusyhdistystä, Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö, Keskinäinen Vakuutusyhtiö Palonvara, Vakuutusyhdistysten Keskusliitto VKL sekä Svenska Försäkringsföreningarnas Förbund SFF.

1989

Pitkät juuret, terve runko, kehittyvä latvus

Mietittiin, onko paikallisille vakuutusyhdistyksille sijaa vakuutus-yhtiöiden omistuksen keskittyessä ja Euroopan yhdentyessä. Oman toiminnan perusteet ja ideologia olivat kuitenkin yhtä voimissaan kuin yhdistyksen perustamishetkellä. Voittoa ei jaettu suoraan asiakkaille, vaan vakuutusturvan lisäämiseen, yhdistyksen palvelujen parantamiseen ja maksutason tasoittamiseen esimerkiksi huonoina vahinkovuosina.

Vuoden kuumia puheenaiheita olivat muun muassa valmistautuminen Euroopan integraatioon, pankkien ja vakuutuslaitosten yhteistyö sekä hintakilpailun ulottaminen lakisääteisiin vakuutuksiin.

Valtikoita vaihdettiin. 65 vuoden ikäpykälän johdosta pitkäaikaisen hallituksen puheenjohtajan (1971–1989), Toivo J. Kortesojan seuraajaksi nimitettiin maanviljelijä Matti Pietilä. Hallintoneuvoston puheenjohtajaksi, Pauli Heikkilän seuraajaksi, valittiin agronomi Urho Jumppanen.



Toiminta laajeni – Valkeakosken palvelupiste avattiin vuonna 1990.

Suomi 1990-luvulla

Viisimiljoonainen Suomen kansa alkoi elää ”omaa elämäänsä” YYA-sopimuksen rautessa Neuvostoliiton kaaduttua. Rahamarkkinoiden vapautumista seurannutta huumaa, vahvan markan politiikkaa, kohonneita korkoja ja Venäjän kaupan tyrehtymistä seurasivat historiallisen ankarat lamavuodet 1990–1993.

Talouselämä kävi kaapimassa kirstun pohjaa, mikä kohtalokkain seurauksin lisäsi konkurssseja, työttömyyttä, leipäjonoja ja jopa itsemurhien määrää. Vienti alkoi Venäjän sijasta suuntautua enemmän Eurooppaan ja muihin länsimaihin. Lamasta päästiin jaloilleen 1993 tienoilla ja nousukausi kestitkin tästä lähtien aina vuoteen 2008.

1995 liittyttiin Euroopan Unioniin. Paperiteollisuuden ohella vientivaltiksi nousivat matkapuhelinmarkkinat Nokian luotsaamana. Samaan aikaan internetin yleistymisen toi koko maailman entistä lähemmäksi, etenkin yritystoiminnassa. Kotona internet oli vielä harvempien herkkua ennen vuosituhannen taitetta.

Presidentti Ahtisaari valittiin 1994 ensimmäistä kertaa suoralla kansanvaalilla. Puoluepolitiikka kävi omaa murrosvaihettaan. Uusia ryhmittymiä syntyi, mutta ne eivät jääneet puoluekartalle. Valtion kartalla maakunnalliset läänit yhdistettiin kuudeksi hallinnolliseksi lääniksi. Oli olemassa vain yksi kuntamuoto – kunta. Kunta saattoi ottaa käyttöön kaupunkistatuksen omalla päätöksellään.

Maahanmuuttajien – venäläiset, afrikkalaiset ja aasialaiset – osuus väestöstä kasvoi kaksinkertaiseksi kuluvalle vuosikymmenellä.

Lamasta johtuen ajoneuvokanta ei päässyt tällä vuosikymmenellä kasvamaan ja ajoneuvokannan keski-ikä itse asiassa hieman kasvoi.



"On erittäin harvinaista päästä juhlimaan isoisän isoisän perustaman liikelaitoksen perustamisen 120-vuotista juhlavuotta ja todeta yrityksen olevan edelleen täydessä toiminta-, palvelu- ja kilpailukunnossa."

Toimitusjohtaja Veikko Laurilalle haettiin talousneuvoksen arvonimi vuonna 1990.

1990

Osakkaiden juhlaa – 120 vuotta

Toimintaa tehostettiin avaamalla uudet toimipisteet Valkeakoskelle ja Lempäälään. Henkilökuntaa motivoitiin kannustepalkkiojärjestelmällä. Suhdetoimintaa jatkettiin oppilaitoksissa, eri järjestöissä ja palokunnan kanssa. Yhdistyksen vakavaraisuus kasvoi juhlavuoden kunniaksi yli 2,3 miljoonaa markkaa.

Sosiaali- ja terveysministeriö hyväksyi yhtiökohtaiset tariffit lakisääteiselle liikennevakuutukselle. Ajan hittituote, yksilöllinen eläkevakuutus, kasvoi valtakunnallisesti peräti 50 prosenttia.

Pitkäaikainen hallituksen puheenjohtaja ja yhdistyksen kehittäjä, yli-insinööri Toivo J. Kortesoja menehtyi äkillisen sairauskohauksen murtamana.

1991

Juhlan jälkeen edessä arki

Härkäviikot alkoivat – lama puraisi kipeästi talouselämää. Loimi-Hämeen yhdistys selvisi taantuman vaikutuksista kohtuullisen hyvin, varsinkin kun se ei ollut lähtenyt mukaan ulkomaiseen jälleenvakuutus- ja valuuttaseikkailuun, ei eläkerahastojen lainoituskilpailuun eikä kotimaiseen kasinokeilailuun. "Vapaus on korkeassa



Juhlavuoden merkittävin tapahtuma oli Tammelassa Saaren kansanpuistossa vietetty Sam Sihvo -ilta. Se houkutteli kauniiseen kesäiltaan ja konserttiin arviolta neljä tuhatta juhlavierasta.





Nuorisolle ja nuorille perheille suunnattu nuorisovakuutus saavutti nopeasti suuren suosion.

kurssissa 75 vuotta itsenäisenä eläneessä isänmaassamme”, teroitti toimitusjohtaja Laurila. Yhdistyksen maksutulo ja asiakkaiden määrä jatkoi kasvuaan lamasta huolimatta.

1992

Ihmisen tunteva vakuutuslaitos

Keskinäinen yhteistoiminta nosti arvostustaan. Tasaista kasvua oli tehty maltillisesti ja vakavaraisesti, pikavoittoja ahnehtimatta. Loimi-Hämeen yhdistyksen asiakkaat tienasivat myönteisen vahinkosuhteen ansiosta jopa 25 prosenttia bonusetuja vakuutuksiinsa keskittämisen- ja osakasalennuksina.

Yhdistyksiä oli nyt 118, kun vielä edellisenä vuonna niitä oli 130. Lähivakuutusyhdistykset välittivät noin puolet Henkivakuutusosakeyhtiö Verdandin uusmyynnistä. Palveluvalmiutta saatiin omille asiakkaille myös lainoitusratkaisuihin.

Sopimusasiakkaille tiedotettiin nyt säännöllisemmin ja useam-



Turvallisuus on yhteinen etumme. Ajovalojen kuntotarkastuksissa kävi säännöllisesti lukuisia autoilijoita.



Jokakeväiset sammutintarkastukset olivat suosittuja ja osoittivat vakuutuksenottajien tunnollisuutta vahingon ennaltaehkäisemisessä.



Jarmo Pohjalainen
Toimitusjohtaja 1995–2006

min. Markkinoinnissa pyrittiin huolehtimaan asiakasneuvotteluis-
sa, että kannattaa nähdä hieman vaivaa vakuutusturvan räätä-
löimiseksi yksilöllisesti omalle taloudelle sopivaksi, ei ainoastaan
vakuutusmaksun loppusummaan tuijottaen.

1993

Sama toiminta-ajatus, uusi strategia

Yhdistyksessä viriteltiin uutta strategiaa, minkä mukaan maaseu-
dun juurevia perinteitä ja ”suoraa kansanvaalia” kunnioitettiin,
mutta painopistettä siirrettiin asutuskeskuksiin ja taajamiin.
Asiakkaita haluttiin palvella ajanmukaisesti ja laadukkaasti ilman
marmoriseiniä. Loimi-Häme sai valtakunnallista arvostusta, kun se
nimitettiin Vuoden Vakuutusyhdistykseksi samana vuonna.

Pirkanmaan Vakuutusyhdistys sulautui varoineen ja velkoineen
Lähivakuutusyhdistys Loimi-Hämeeseen. Laajennus nosti liike-
kulut lähes 40 prosenttiin ensivakuutuksen maksutulosta, joten
kustannukset joutuivat entistä tarkempaan syyniin. Yhdistys osti
Valkeakoskelta liikehuoneiston Valkeakoskenkatu 3:sta. Tampereen
Hervannassa avattiin uusi toimipiste syksyllä 1993 vuokratiloissa.
Omien kiinteistösjoiutusten velat saatiin kokonaan maksetuiksi.

1994

Paikallinen vakuutustoiminta muutosten tuulissa

Euroopan Unioniin liittyttäessä lainsäädäntöä harmonisoitiin.
Tämä aiheutti enemmän paperisotaa kuin käytännön vaikutuksia
vakuutustoimintaan ja asiakaspalveluun. Uusi vakuutusopimusla-
ki, joka astui voimaan 1.7.1995, lisäsi jo ennakoon paineita tuottaa
täsmällisempää informaatiota asiakkaille tuotteiden sisällöstä ja
oikeusturvan paranemisesta sekä muutoksista atk-järjestelmiin ja
tilinpäätöksen käsittelyyn.

Lähivakuutus-ryhmän maksutulo kasvoi hieman vakuutusalan
ja talouselämän vieläkin painiessa laman seurauksissa. Mainitta-
koon, että nyt jo kahdenkymmenen kunnan alueella toimivan Loi-
mi-Hämeen vakavaraisuussuhde oli noin kolminkertainen verraten
alan keskitasoon.

1995

Maltilla eteenpäin

Taloudellisen epävarmuuden keskiössä valoa kuitenkin oli jo
näkyvissä. Vienti alkoi vetämään, korot kääntyivät laskuun ja työt-
tömyysongelmaakin päästiin vähitellen selättämään. Ensimmäisiä
”finanssiaskeleita” otettiin, kun henkivakuutusmarkkinoille syntyi
pankkien omistamaa liiketoimintaa. Loimi-Hämeessä toiminta
kehittyi entistä suunnitelmallisemmaksi ja Lähivakuutusryhmän
strategiaan tukeutuvaksi.

Yhtiön sijoitusten tuotto oli 4,5 prosenttia ensivakuutuksen
maksutulosta. Vakavaraisuussuhdeluku oli 208,1 prosenttia ja näin
ollen selkeästi asetettujen vaatimusten yläpuolella.

Vuodesta 1970 yhdistystä luotsannut toimitusjohtaja Veikko
Laurila jäi eläkkeelle. Hänen seuraajakseen nimitettiin merkonomi,
YVTS Jarmo Pohjalainen keväällä 1995. Pohjalainen kutsuttiin teh-
tävään Lännen Vakuutuksen apulaisjohtajan paikalta. Markkinoin-
tipäällikön toimi lakkautettiin ja vastuuta siirrettiin aluepäälliköille.



Hyväntuulisesti – henkilökuntaa vuodelta 1995. Yläriivi vasemmalta: Jukka Liukas, Hannele Eskola, Eija Ellilä, Maarit Anttila, Merja Uusi-Eskola, Jukka Lietu, Pirkko Nokkala, Oili Saarikko, Tuija Kinon, Juha Tenhunen ja Antti Lintula. Keskiriivi vasemmalta: Heikki Vainio, Maija Pesonen, Elina Suonsivu, Jarmo Pohjalainen, Salla Vainio ja Jouni Metsänperä. Alariivi vasemmalta: Arja Taalikka, Anu Mäkelä ja Pia Lauanne.

1996

Maailma verkottuu

Yhdistyksen tietoliikenneyhteydet uusittiin ja liitettiin Loimaan lähiverkon piiriin. Internetin käytön yleistyessä, mitä kaikkia palveluja voitaisiin tuottaa verkkoon. Tekniikka toi myös joustavampia valmiuksia henkilökohtaiseen asiakaspalveluun ja vahinkokäsittelyyn. Asiakastietoja, asiakirjoja ja tiedostoja voitiin käsitellä systemaattisemmin, uusien toimisto-ohjelmistojen, sisäisen intranetin ja postijärjestelmän avittamana.

14 Osuuspankin kanssa aloitettiin markkinointiyhteistyö Loimi-Hämeen toimialueella, tyydyttävin tuloksin. Yhteistyötä tehtiin myös toimialueen kahden itsenäisen Säästöpankin kanssa.

Merkittävä piirre vakuutusmarkkinoilla oli vapaaehtoisten henkilövakuutusten ja sijoitusvakuutusten huikea kasvu. Pankkio-

misteisten yhtiöiden markkinaosuus oli jo nyt merkittävä, noin 44 prosenttia henkivakuutusmarkkinoista.

1997

Kannattavuutta tavoitteellisemmin

Kannattavuuteen keskittyminen tuotti tuloksia. Liikekulusuhde oli nyt saatu laskettua noin 31 prosentin tasolle. Asiakastytyväisyysmittauksessa lähes 90 prosenttia 1139 vastanneesta koki yhdistyksen palvelut erittäin hyväksi tai hyväksi. Korvauspalveluja käyttäneistä samat arvosanat antoivat 82 prosenttia vastanneista.

Vakuutusala kasvoi vapaaehtoisen henki- ja eläkevakuutusten sekä sijoitussidonaisten henkivakuutusten myynnistä. EU-jäsenyys oli avannut eurooppalaisille yhtiöille ovet Suomen markkinoille. Loimi-Hämeen yhdistyksessä haettiin lisää tehokkuutta perusta-



malla kolme toiminnallista tiimiä: 1) Markkinointi ja myynti, 2) Asiakas- ja korvauspalvelu ja 3) Vakuutusten hoito ja käsittely. Vastuualueita teroitettiin ja muokattiin tavoitteellisemmaksi. Yh-

distyksellä oli sijoitusomaisuutta noin 35 miljoonan markan edestä. Hallituksen uutena puheenjohtajana aloitti tehtävänsä toimitusjohtaja Eero Sinkkonen Loimaalta.

1998

Lähivakuutusryhmä menestyi

Lähivakuutusryhmällä oli 230 toimipistettä kautta maan ja asiakasomistajia noin 400 000. Markkinaosuus kotimaisen vahinkovakuutuksen ensivakuutuksesta oli 7,1 prosenttia. Lähivakuutusryhmä oli näin Suomen viidenneksi suurin vahinkovakuuttaja.

Yhdistyksen palveluksessa oli 22 toimihenkilöä. Hallintoneuvoston puheenjohtaja, opetusneuvos Urho Jumppanen erosi tehtävästään ikäpykälän vuoksi. Hänen seuraajakseen valittiin maanviljelijä Kari Kotiniemi Loimaalta. Vuoden suurin suru-uutinen oli, kun Loimi-Hämeen pitkäaikainen toimitusjohtaja (1975-1995), Veikko Laurila menehtyi äkilliseen sairauskohtaukseen.

1999

Globaali talous ja informaatioteknologia

Globalisoitumisessa Loimi-Hämeessäkin uumoiltiin, pystyykö kuluttaja tulevaisuudessa internetin kautta keräämään vakuutus- turvan yksinkertaisiksi rakennetuista vakuutus- tuotteista. Edelleen uskottiin vahvasti henkilökohtaiseen kohtaamiseen myynti- ja korvauspalvelussa. Vuosituhannen vaihteeseen liittyvän Y2K-ongel- man torjuntaan tehtiin järjestelmäkehitystä.

Vapaaehtoisten henkivakuutustuotteiden huikea valtakunnallinen kasvu - peräti 57 prosenttia - vaurastutti vakuutusala. Uuden markkinointikanavan, vakuutusmeklareiden, toiminnan osuus vahinkovakuutuksen maksutulosta oli jo 4 prosenttia. Finanssitalojen aika oli alkanut. Ensimmäinen merkittävä tapaus oli Sampo-Leonia -finanssiryhmän perustaminen.

Loimi-Hämeen yhdistys laajensi Hämeenlinnan seudulle, missä ohjaksiin kokenut vakuutusammattilainen, myyntijohtaja Lauri Riekkola. Yhdistyksen henkilöstö kasvoi nyt 26 toimihenkilöön. Markkinointi kytkeytyi Lähivakuutuksen valtakunnallisen brändin suuntaan myönteisen mielikuvan ja tunnettuuden edistämiseksi. Sidosryhmäyhteistyötä vahvistettiin esimerkiksi Lasten Liikunnan tuki ry:n, autoliikkeiden ja katsastusasemien kanssa.



Vuosituhanen loppuun mennessä Loimi-Häme oli laajentunut myös Pirkanmaalle ja Hämeenlinnan seudulle.



Tie finanssi- ja elämänturvayhtiöksi

Ensimmäisen palovakuutuksen myöntämisestä oli kulunut pitkälti toistasataa vuotta, kun perinteisen vakuuttamisen rinnalle tulivat 2000-luvulla sijoittamisen, säästämisen ja terveyden edistämiseen liittyvät palvelut. Yritysassiakkaiden kanssa haluttiin myös taloudellisen turvan ohella panostaa henkilöstön työhyvinvointiin. Digitaalisten palvelujen kehittyessä oltiin matkalla vielä monipuolisemmaksi elämänturvayhtiöksi.

Vakuutusyhtiöistä tuli pankkien kiinteitä kumppaneita jo 1980-luvulla, kun korkeiden korkojen Suomessa sijoitustoiminta alkoi nostaa merkitystään vakuutusyhtiöiden kannattavuuskehityk-

sessä. 2000-luvun alussa Tapiola kehitti selkeästi strategiaansa vakuutustoimialalta kokonaisvaltaisemmaksi finanssiyhtiöksi. Ensin perustettiin Tapiola Omaisuudenhoito Oy ja Tapiola Rahastoyhtiö Oy. Vuonna 2002 perustettiin Tapiola Pankki, jonka operatiivinen toiminta konkretisoitui vuonna 2004.

Vuonna 2013 Tapiola-Pankki ja S-ryhmän S-Pankki päättivät yhdistyä uudeksi S-Pankiksi, jossa S-ryhmällä oli 75 prosentin ja LähiTapiolalla 25 prosentin osuus. Kesäkuussa 2014 LähiTapiolan asiakkaiden vakuutusmaksut alkoivat kerryttää S-bonusta. Tie kokonaisvaltaiseen talouden hallintaan ja elämänturvaan oli laveampi.

Suomi 2000-luvulla

Viisimiljoonainen Nokia-vientivetoinen Suomen kansan itsetunto oli huipussaan uudelle vuosituhannele saavuttua. Tasa-arvo oli parempi kuin koskaan ja valtion sekä päättävillä paikoilla istui entistä useammin naisia. Sähköinen verkottuminen ja liikkuvuus rajojen yli kansainvälistivät meitä niin kaupan, sivistyksen kuin katukuvamme suhteen. Presidentin valta supistui edelleen. Vääräkirjoituskuvioissa mainittiin ensimmäisen kerran julkisesti sana korruptio ja hallitusmuodostelmat ailahtelivat enemmän kuin koskaan aikaisemmin.

Alkuvuodesta 2002 kuljettiin kaupoissa usein laskin kädessä, sillä noin kuudella markoiksi jaettava uusi euro tuotti päänaivaa. Sukanvarret tyhjennettiin kiireesti markoista.

Autokauppa oli virkistynyt edellisestä vuosikymmenestä ja uusia, vähäpäästöisiä autoja alettiin suosia jo verotuskohtelussa. Ajo- neuvoturvallisuus oli myös kehittynyt ja liikennekuolemien määrä putosi pienemmäksi kuin koskaan verrattuna autokantaan ja liikennemääriin.

2008 Suomessa oli rekisteröity lähes seitsemän miljoonaa matkaviestinliittymää. Käytännöllisesti katsoen lähes jokaisella aikuisikäisellä oli matkapuhelin. Laitteet muuttuivat monipuolisemmaksi ja älykkäämmiksi. ”Torikokousten” ja ”hevosmiesten tietotoimiston” ajat olivat viimeistään nyt ohi, mutta asiasisältöjen kehittymisestä ja tietolähteiden todenmukaisuudesta voidaan toki olla montaa mieltä.

Väestö kasvoi maltillisesti ja kansan ikärakenne kohosi. Nykyaikaisen terveydenhuollon ja lääketieteen ansiosta elinikaennuste miehillä oli 74,1 vuotta ja naisilla 81,0 vuotta (vrt. 57,5/ 61,8 vuotta vuonna 1930). Kuntaliitoksia tapahtui paljon, jotta kunnat pärjäisivät paremmin lakisääteisten palveluveloitteidensa täyttämiseksi. Julkisten menojen kasvaminen tuottaisi lisää paineita tulevaisuudessa.

2000

Taloudellisesta turvasta talousturvaan

130-vuotias Loimi-Hämeen yhdistys oli milleniumin taitteessa murrosvaiheessa. Vahinkovakuutusmarkkinoiden kasvu oli hidastunut ja tilalle oli tullut uusia, erityisesti sijoitussidonnaisia vakuutuslaitteita.

Hämeenlinnan seudulla päästiin käyntiin tavoitteiden mukaisesti ja yhteistyö Lammin Säästöpankin kanssa osoittautui hyödylliseksi. Konttori-ilmettä ja www-sivuja alettiin uudistamaan Lähivakuutuksen uuden brändin mukaiseksi. Atk-järjestelmien siirtäminen uudelle vuosituhannele tapahtui uhkakuvista huolimatta yllätyksettömästi.

Sijoitustoiminnassa maailmanlaajuinen osakekurssien romahdaminen johti yhdistyksen osakesalkun 4,5 miljoonan markan arvonalennukseen, mutta kiinteistöjen arvonnkorotusten ja sijoitusomaisuuden myyntivoittojen ansiosta nettotuotto oli kuitenkin kohtuullinen, 6,6 prosenttia koko sijoitusomaisuudesta.

2001

Pankkiyhteistyö vahvistuu

Joulukuussa 2001 Lähivakuutus-ryhmä solmi yhteistyösopimuksen Osuuspankki- ja Fennia-ryhmän kanssa. Aikaisemmat myyntiyhteistyösopimukset pankkien ja vakuutusyhtiöiden kanssa irtisanottiin.

Loimi-Häme otti ensimmäisenä yhdistyksenä käyttöön Lähivakuutus-ryhmän uuden, yhteisen WinSure-vakuutusjärjestelmän. Tuotantokäyttö ajoitettiin eurovaluuttaan siirtymisen yhteydessä marraskuussa 2001. Euro otettiin käyttöön suoraan, ilman siirtymävaiheen kaksihintajärjestelmää.

Yhdistyksen hallituksen uutena puheenjohtajana aloitti maanviljelijä Hannu Nissi Urjalasta. Edellinen puheenjohtaja Eero



Juhlavasti. 130 toimintavuoden kynnyksellä vaihdettiin vuosituhatta, laajennettiin toimialuetta ja uudistettiin yritysilmettä.

Sinkkonen jatkoi hallitustehtäväänsä varapuheenjohtajana.

2002

Vahinkovakuutus kunniaan

Sijoitustoiminta oli lamassa ja vahinkovakuutusmarkkinat olivat taas nousseet arvoonsa ja kääntyivät muutaman kasvuun muuttaman heikomman vuoden jälkeen. ”Sekoilut kahden valtakunnan suurimman vakuuttajan osalta alkoivat vaikuttaa jo farssilta”, totesi toimitusjohtaja Jarmo Pohjalainen.

Loimi-Hämeen toimintavuotta 2002 kuvailtiin välivuotena, jolloin suurin osa energiaa ja resursseja käytettiin uuden WinSure-vakuutusohitojärjestelmän tehokkaaseen käyttöönottoon. Markkinoinnin suurimpia ponnistuksia oli osallistuminen Farmi 2002 valtakunnallisille maatalousmessuille. Osastolla arvioitiin käyneen

noin 7000 vakuutusturvastaan kiinnostunutta.

Totuttelu uuteen eurovaluuttaan näkyi myös raportoinnissa. Korvaustoiminnan suurvahingoksi määritelty raja oli ennen miljoonaa markkaa - nyt suurvahingoksi määriteltiin ”vanhaa miljoonaa” vastaava 170 000 euroa.

2003

Tyytyväisiä asiakkaita

30 vuotta täyttävässä Lähivakuutuksessa haluttiin vähentää hallintorutiineja ja panostaa asiakaspalveluun sekä nopeampaan korvauspalveluun. Tilinpäätösmenettelyjä yhtenäistettiin ja vuosikertomusten laadinnassa päädyttiin yhteisiin ratkaisuihin.

Valtakunnallinen 238 toimipisteen palveluverkosto oli vakuu-



*Modernisoitu uusi Lähi-brändi
otettiin käyttöön vuonna 2003.*

tusalan kattavin. Asiakkaita palveltiin uusitulla harmaa-punaisella Lähi-brändillä ja Lähi-toimintamallilla. Tyytyväisyys niin asiakas- kuin korvauspalveluun ja yhdistysten arvostus mittaroitiin taas valtakunnan kärkeen. Yhdistykset tekivät hintayhteistyötä Kauppa- ja teollisuusministeriön myöntämällä poikkeusluvalla. Sulautumisten johdosta yhdistyksiä oli 96 vuonna 2003.

2004

Lähivakuutus kohentelee asemiaan

Lähivakuutusryhmän vahinkovakuutuksen markkinaosuus oli 8,3 prosenttia. Yritysten vakuuttamisen osuus oli kasvanut 15 prosenttiin ryhmän maksutulosta.

Loimi-Hämeen yhdistyksen myyntipalveluryhmään kuului myyntijohtaja, kaksi tuoteryhmäpäällikköä, kuusi yhteyspäällikköä sekä yli sata aktiivista asioimistoa. Vakinaista henkilökuntaa oli 28. Liikekulusuhde oli saatu likistettyä 26 prosenttiin maksutulosta.

2005

Systemaattisesti ja tavoitteellisesti

Vuonna 2005 Suomessa toimi 68 vakuutusyhtiötä, joista 46 oli

kotimaisia. Uudet myyntikanavat välittivät palveluja aktiivisesti. Perinteisten asioimistojen, autoliikkeiden, matkatoimistojen jne. ohella esimerkiksi 69 meklariyritystä kilpailutti ja välitti yrityksille vakuutusturvaa.

Loimi-Hämeessä lähestyttiin aktiivisesti omaa asiakaskuntaa kokonaisvaltaisen toimintamallin mukaisesti, tapaamalla systemaattisesti ja henkilökohtaisesti yli 4000 asiakasta. Tavoitteena oli kokonaisasiakkuuksien lisääminen ja asiakastyytyväisyyden parantaminen.

Kilpailutilanne ja pankkiyhteistyö saivat uusia asetelmia, kun Osuuspankki osti vakuutusyhtiö Pohjolan. Loimi-Hämeen vakuutustekninen tulos jäi 321 174 euroa tappiolliseksi johtuen epäonnisen suuresta korvausmenosta, vaikka maksutulo olikin kasvanut 8 prosenttia. Sijoitustoiminnan tuotto oli 284 451 euroa voitollinen ja sijoitusomaisuutta oli noin 5,5 miljoonan euron edestä. Tehostunut toiminta pudotti liikekulusuhteen 21,5 prosenttiin.

2006

Uudet kapteenit ruorissa

Lähivakuutus Keskinäisen Yhtiön uudeksi toimitusjohtajaksi nimitettiin aikaisemmin varatoimitusjohtajana toiminut Hannu Nikkonen. Vakuutusneuvos Harri Kainulainen siirtyi Lähivakuutusryhmän ja keskusliiton toimitusjohtajaksi. Loimi-Hämettä vuodesta 1994 luotsannut toimitusjohtaja Jarmo Pohjalainen irtisanoutui ja johto-ohjaksiin tarttui myyntijohtaja Lauri Riekkola. Loimaan yhdistyksen maksutulo kasvoi viitisen prosenttia ja vakavaraisuuspääoma kasvoi 9,5 miljoonaan euroon.

2006 välit Säästöpankkien kanssa lämpenivät niin, että yhdessä Lähivakuutusryhmän kanssa perustettiin uusi henkivakuutusyhtiö Duo. Se tarjosi henkivakuutusten lisäksi lainaturva- ja vapaaehtoisia säästö- ja eläkevakuutuksia. Samalla haluttiin tarjota vahva suomalainen vaihtoehto ja ”mielenrauhaa” pirstaloituneille vakuu-

tusmarkkinoille.

2007

Lisää kontaktipintaa

Loimi-Hämeessä tehtiin vakuutusten uusmyyntiä ennätyskelliset 1,1 miljoonaa euroa. Myynnin tueksi perustettiin Lähi-info puhelinpalvelut, mihin rekrytoitiin viisi henkilöä. Kontaktioinnin lisäämisen huomattiin heti parantavan myyntityötä ja asiakkuuksien hoitoa. Myynnin Winsure-järjestelmä otettiin käyttöön ja se omalta osaltaan tehosti käsittelyprosessia. Yhdistyksen henkilökunta kasvoi 36:een, kun se vuonna 2006 toimihenkilöitä oli 28.

Vuoden 2007 lopussa tehtiin yhteistyösopimus Tradekan kanssa, jolloin Lähivakuutuksen kerryttivät vakuutusmaksuistaan Ykkösbonusta. Lähivakuutus-ryhmän ja keskusliiton uutena toimitusjohtajana aloitti Erkki Moisander.

2008

Myynti hyvää, pääomia tarvitaan

Useamman vuoden hyvä talouskehitys kääntyi taantumaksi yllätyksellisenkin jyrkästi vuonna 2008. Vakuutustoiminta oli edelleen kannattavaa, mutta sijoitustoiminnan tuotot sukelsivat.

Loimi-Häme teki tästä huolimatta jälleen ennätyskellisen uusmyynnin, 1,5 miljoonaa euroa. Koko myynti kasvoi peräti 10,6 prosenttia edellisvuodesta. Puhelinprosessin hallittavuutta parannettiin uudella Merlin-kontaktienhallintajärjestelmällä. Taas saatiin lisää resursseja asiakkaiden kontaktointiin ja kannanhoitoon.

Taantumana johdosta sijoitustoiminnan nettotuotot jäivät -377 594 euroa tappiolliseksi ja yhtiön tulos -1 124 074 euroa tappiolliseksi. Pääomien riittävyys päätettiin varmistaa ottamalla kahden miljoonan euron pääomalaina Lähivakuutus Keskinäiseltä Yhtiöltä.



Toimitusjohtaja Lauri Riekkola

Pieniä ja suuria vahvuuksia yhdistämässä

Tapiolasta Pohjolaan ja Loimi-Hämeeseen

Ennen vakuutusosalalle tuloani tehtäviä työskentelin Canonin myyntitehtävissä. Vakuutusurani aloitin urani Tapiolassa 7.3.1988. Toimin aluksi myyntitehtävissä Kerava-Järvenpää-Tuusula -akselilla. Noin puolitoista vuotta myöhemmin Tapiola perusti Helsingin Autotaloon teleryhmän, mikä oli ensimmäinen outbound-yksikkö koko Suomessa. Vastuulleni annettiin kokonaisuuden rakentaminen ja henkilöiden rekrytointi. Näitä yksiköitä olin rakentamassa myöhemmin myös muissa yhtiöissä – kuten myös viime vuosina LähiTapiolassa.

1990-luvun alussa, perheen kasvaessa, sain yhteydenoton Hämeenlinnasta. Pohjolan aluejohtaja Jorma Haapsaari tarjosi töitä kotipaikkakunnalla. Sain pestin Kanta-Hämeen alueelle, vastaten ammattimaisten asiamies- ja autoliikekanavien rakentamisesta sekä pienyritysmyyntistä Hämeenlinna-Forssa-Riihimäki -tulosalueella. Ajan henki vaati järjestelmällisempää ja selkeästi johdetumpaa asiamiesorganisaatiota, vanhan ajan ”polkupyöräilevien kylän kellokkaiden” sijaan.

Kun Kanta-Hämeen ja Pirkanmaan tulosityhmät yhdistettiin 1993–1994, siirryin Tampereelle johtamaan asiamiespiiriä. Tässä vaiheessa olikin jo viitisen kymmentä edustajaa remmissä mukana. Oli ilo huomata, miten Pirkka-Hämeen nuoret, nälkäiset ja koulutetut myyntiasiaajat tekivät huikaa tulosta! Haluan aina painottaa ammattitaidon ja tuoteosaamisen vaalimista. Kävimme läpi hyvin pieniä ja pedanttisia asioita, mitä osaa jälkeenpäin arvostaa.

Vuonna 1995 Pohjolan henkityhtiön, Suomi-Salaman, toimitusjohtaja Arto Heimonen otti yhteyttä. Hän pyysi mukaan kehitysprojektiin, missä uusittaisiin koko henkilövakuutuksen,

säästämisen, sijoittamisen ja kapitalisaatiotuotteiden sekä yrityspuolen ratkaisut. Kenttäkokemustani arvostettiin kehitystyössä. Myöhemmin markkinointipäällikkönä vastasin tuotekokonaisuuden lanseerauksesta ja Pohjolan 2700 työntekijän, A-Vakuutuksen ja Pohjantähden myyntiorganisaatioiden sekä vakuutusmeklarien koulutusohjelmasta. Kolmisen vuotta vierähti ympäri Suomea reissaten koulutustehtävissä. Pääkonttorin tukiyksikkö vastaili ympäri Suomea saapuviin myyjien kysymyksiin ja kun työpäivä oli ohi, myyjät soittelivat iltaisin minulle... Se oli mielenkiintoinen ja rankka reissu! Opin tuntemaan toimialan organisaatiot ja yhtiömallit sekä niiden tavan toimia. Tämä valtava verkosto hyödyttää vielä tänä päivänäkin, kun saan yhteydenottoja ja ”kaikuja kahdenkymmenen vuoden takaa”.

Oravanpyörästä ja auton ratista lähiyöhön

Työ isossa Pohjolassa oli mielenkiintoista ja toisaalta kovaa pudotuspeliä. Pääjohtaja Iiro Viinanen istui parin huoneen päässä omasta työpisteestäni ja muistan hänenkin hämmästelleen rajua sisäistä kilpailua taivaspaikoista. Kun Loimi-Hämeessä aukesi myyntijohtajan pesti, missä samalla haluttiin avata uusia markkinoita Kanta-Hämeen alueella. Tämä sai miettimään seisahtumista, ainakin työmatkailumielessä. Hain paikkaa ja jo haastatteluissa huomasimme puhuvamme samaa kieltä. Työpaikkahaastattelu ikään kuin muuttui kehityskeskusteluksi, miten saataisiin yhdistysuuteen lentoon!

Aloitin myyntijohtajana huhtikuussa 1999 ja sain johdettavakseni 26 henkilön kenttäorganisaation. Ensimmäinen avaintehtäväni oli käynnistää toiminta Hämeenlinnassa. Lanseeraus oli tehtävä

”Haluan aina painottaa ammattitaidon ja tuoteosaamisen vaalimista. Käymme läpi hyvinkin pieniä ja pedanttisia asioita, mitä osaa jälkeinpäin arvostaa.”

hienotunteisesti, sillä Loimi-Hämeen ja Hämeenlinna-vetoisen Pohjantähden entisten johtajien kanssa huhuttiin vallitsevan kirjoittamaton sopimus, että ”toisten alueille ei tulla”. Samaan aikaan Lähi-brändiä uudistettiin ja Hämeenlinnaan rakennettiin ensimmäinen uuden konseptin mukainen toimisto. Lähivakuutus-kentällä ei oltu vielä totuttu yhtenäiseen brändiin, vaan esimerkiksi toimistojen valomainoksia oli pitkin valtakuntaa lähes yhtä monta erilaista kuin 126 silloista vakuutusyhdistystä. Pääsin mukaan myös valtakunnallisen brändin ja palveluiden kehitystyöhön, sillä olin saanut siihen hyvät eväät Pohjolassa.

Lähivakuutukseen tuloni rekrytointivaiheessa visioitua kehitystyötä on jatkettu tähän päivään asti. Aikaisemman ison pääkonttorin oravanpyörästä irtautuminen vapautti toteuttamaan omaa näkemystäni enemmän. Edellinen toimitusjohtajamme, Pohjalaisen Jarmo, antoi minulle myyntijohtajana vapaat kädet toteuttaa suunnitelmia. Saimme Hämeenlinnassakin hyvän jalansijan, vaikka se oli paljon vilkkaammin kilpailtu seutu yhdistyksen toimialueella.

Vuonna 2006 edeltäjäni lähti muihin tehtäviin ja hallitus kysyi, olenko kiinnostunut jatkamaan Loimi-Hämeen toimitusjohtajan roolissa. Hyvää työtä olimme tehneet yhdessä muutaman vuoden ja oli minulla toki omiakin ajatuksia viedä toimintaa eteenpäin, joten otin tehtävän vastaan.





2009

Pääomavahvistus omasta ryhmästä

16.9.2008 alkaneen syvän taantumun jäljet eivät vielä kyseisen vuoden tilinpäätöksessä näkyneet. Tervehdyttämistoimia Loimi-Hämeessä jouduttiin tekemään, kun sijoitustoiminnan tuotot notkahtivat ja henkilöstömääräkin hiukan pieneni.

- Tulevaisuuden keinoja jouduttiin rakentamaan kantapään kautta. Yhdistykseen tarvittiin lisää pääomaa ja mietittiin vaihtoehtoja, kuten esimerkiksi sijoittajaohjelmaa asiakkaille, ulkopuolisten yritysten pääomitusta tai haemme keskusyhtiöltä pääomia. Päädyimme julkisen osakeannin sijaan jälkimmäiseen vaihtoehtoon eli kahden miljoonan euron takuupääoman muodossa, jotta omistus pysyy ryhmän yhtiöissä. Ratkaisu oli myös fyysisesti ja hallinnollisesti nopein, kuvailee toimitusjohtaja Lauri Riekkola.

2010

Markkinaosuus vahvistuu

140. toimintavuosi sujui suhteellisen yllätyksettömästi. Maksutuloon saatiin pientä kasvua, noin 2,5 prosenttia, ollen 8,1 miljoonaa markkaa. Henkilöstö lisääntyi 32:een, kun 2008 lamanotkahduksen jälkeen kannattavuus oli kohentunut. Valtakunnallisesti Lähi-brändi pärjasi hyvin, sillä koko ryhmän kehitys oli ollut useamman vuoden alan keskiarvoa selvästi parempaa. Markkinaosuus vahinkovakuuttamisessa oli kohonnut 9,5 prosenttiin. Tapiola-ryhmän markkinaosuus oli tuohon aikaan 17 prosenttia.

2011

Yhdistyminen piilotteli oven takana

Maksutulo kasvoi 8,34 miljoonaan euroon ja yhtiö teki tulosta yli miljoona euroa. Parasta myynnin kehitys oli ajoneuvovakuutusmarkkinoilla. EPSI Rating -tutkimuksessa Lähivakuutuksen yritysasiakkaat olivat vakuutusalan tyytyväisimpiä jo kolmannen kerran peräkkäin. Toimintavuoden tilinpäätöksen mukaan yhdistyksen palveluksessa oli 28 henkilöä. Poistuma johtui siitä, että henkilöitä jäi eläkkeelle.

Lähestyttiin tulevaa suurfuusiota, vaikka merkkejä siitä ei ollut julkisesti ilmassa. Suunnitelmia tehtiin hyvin rajatussa piirissä ja yhdistykseen tietoa valui niukasti.

- Fuusiosopimus allekirjoitettiin 7.2.2012. Kesällä 2011 osa Lähivakuutuksen alueyhtiöiden toimitusjohtajista sai tietää neuvotteluista. Taustalla oli se, että siihen aikaan oli vielä 54 alueyhdistystä ja tavoite oli jo ennenkin fuusiota yhdistää niitä suuremmiksi yksiköiksi. Oli hyvä, että tieto pääsi julkiseksi vasta, kun se oli omissa hallintoelimissä keskusteltu, käsitelty ja hyväksytty. Kaikki aikaisemmat yhdistykset hyväksyivät hankkeen, joten fuusio oli kiuttomampaa viedä käytäntöön. Liian aikaiset tietovuodet ja niiden aiheuttamat spekuloinnit olisivat saattaneet haavoittaa hankkeen toteutumista, toteaa Lauri Riekkola.

The background is a solid blue color with several large, overlapping, rounded geometric shapes in a slightly darker shade of blue. These shapes are arranged in a way that creates a sense of depth and movement, resembling stylized letters or abstract architectural elements. The overall composition is clean and modern.

2012

Uusi luku kirjoitetaan yhtiön historiaan

LähiTapiola ja alueyhtiöt syntyvät

Vuonna 2012 Lähivakuutuksen fuusioprosessi eteni perustamissopimuksen allekirjoitustilaisuuteen 7.2.2012. Loimi-Hämeen yhdistyksen uudeksi nimeksi fuusion seurauksena rekisteröitiin LähiTapiola Loimi-Häme Keskinäinen Vakuutusyhtiö.

Lähivakuutuksen ja Tapiolan yhdistyminen LähiTapiolaksi vuonna 2012 oli merkittävä tapaus vakuutusosalalla ja koko Suomen talouselämässä. Keskitetysti johdetun Tapiolan ja hajautetusti hallitsevan Lähivakuutuksen selkein yhdistävä tekijä oli keskinäinen yhtiömuoto, vaikka yhdistysten yritys-kulttuurit saattoivat olla hyvin kirjavanvärisiä verrattuna Tapiolaan.

Lähivakuutus keskittyi

Lähivakuutus pyrki hakemaan valtakunnallisia vahvuuksia keskitämällä paikallisia vakuutusyhdistyksiä isommiksi yksiköiksi toimitusjohtaja Harri Kainulaisen luotsaamana 1997–2007. Matkalla oli ”risuja ja männynkäpyjä”, sillä paikalliset vakuutusyhdistykset olivat tottuneet nopeaan päätöksentekoon. Lähivakuutus-yhtiö hoiti yhdistysten jälleenvakuutustoimintaa ja tarjosi Lähivakuutus-ryhmän palveluja pääkaupunkiseudulla. Lähivakuutusten keskusliiton roolia korostettiin koko ryhmän johtavana organisaationa ja hallinnon, palvelutuotannon sekä riskienhallinnan kehittäjänä. Lähi-brändin toiminta ja imago koettiin asiakkaiden keskuudessa valtakunnalliseksi ja yhtenäiseksi kokonaisuutena.

Sirpaleasiakkaista kokonaisasiakkaita

Vuonna 2007 Lähivakuutuksen toimitusjohtajana aloitti Erkki Moisander. Kotitalouksien vakuuttamisessa pyrittiin kokonaisasiakkuuksiin ja yritys-vakuuttaminen otettiin merkittäväksi kasvutavoit-

teeksi. Maatilavakuutuksessa markkinajohtajan valtikka oli siirtynyt Tapiolalle. Sähköiset verkkopalvelut ja tieto- sekä taloushallinto keskitettiin Lähi-keskukseen, asiakaspalvelun pysyessä kentällä. Oli selvästi havaittavissa asiakkaiden siirtymistä Tapiolasta Lähivakuutukseen ja päinvastoin. Asiakaspalvelukulttuurit olivat molemmilla samankaltaisia.

Samaan aikaan Tapiolassa...

Tapiolassa kehitettiin palvelukulttuuria myös asiakas edellä. Tämä näkyi alan parhaana tyytyväisyytenä palvelutasoon niin Tapiolassa – kuten myös Lähivakuutuksessa. Itsenäisten pk-yrittäjien keskuudessa arvostettiin keskinäisyyttä.

Tapiola alkoi laajentua finanssitaloksi jo vuodesta 2000 lähtien. Tämä antoi mahdollisuuden kehittää lisää sitoutuneita kokonaisasiakkuuksia. Sähköisten palvelujen tekninen kehitys edesauttoi rahoituspalvelujen kehittämisen ”modernilta pöydältä”.

Kilpakosiskelijoita oven takana

Lähivakuutuksen kilpakosijana ovella kolkutteli myös Fennia. 2000-luvun alkupuolella yhtiö oli kasvanut merkittäväksi pk-yritysten vakuuttajaksi, joten se miellettiin mahdollisuudeksi neuvotella pankkikumppani yhteistyöverkostoon. Fennian puolella ei kannatettu hajautettuja alueellisia organisaatioita, joten neuvottelut tyrehtyivät ja yhdistymisajatus ei edennyt.

Polut lähestyvät yhteistä tietä

Vuoteen 2011 mennessä Lähivakuutus-ryhmä ja Tapiola olivat kasvattaneet vahinkovakuutuksen markkinaosuuttaan (Lähivakuutus noin 9 % ja Tapiola noin 17 %).

Tapiola ja Fennia neuvottelivat myös yhdistymisestä, mikä synnyttäisi vahvan toimijan OP-Pohjolan ja Nordea If -ryhmien rinnalle. Tapiolakin sai rukkaset, koska oli Fennian mielestä liian osuuskauppamainen.

Tapiolan ja Lähivakuutuksen neuvottelut alkoivat suhteellisen jähmeästi. Asmo Kalpala ja Erkki Moisander näkivät joka tapauksessa yhtiöiden ideologioissa selkeää synergiaa, kun molempien taloudellinen kivijalka oli tukeva ja asiakkaat omistajina.

Jo alusta lähtien menestystekijöitä pohdittiin alueyhtiömallin pohjalta. Alueyhtiöt olisivat vahvoja paikallisia markkinajohtajia. Erikoistuminen ja paikallinen asiantuntijuus nousisivat uudelle tasolle. Asiakaspalvelumittauksissa molemmat yhtiöt olivat valtakunnan kärkikastia ja toisaalta kilpailijoita toisilleen. Yhteistyön toteutuminen näytti selvästi riippuvan alueyhtiömallin syntymisestä.

Pankkihevoset ja vakuutusrattaat

Kalpala ja Moisander uskoivat finanssitavarataloon kokonaisasiakkuuksien kasvattamisessa. Toimintojen integrointi tuottaisi kilpailuetuja ja antaisi paremmat resurssit luoda uusia digitaalisia palveluja. Kokonaisuudessa kaavailtiin myös henki- ja eläkeyhtiöiden yhdistämistä yhtiöryhmittymään.

Värikästä näkemysten vaihtoa

Yhteinen tavoite ja edut tuntuivat selviltä, kunhan valtapolitiikka pystytettiin pitämään hillittynä taustalla. Keskusyhtiöltä siirrettäisiin vakuutuskantaa ja pääomia alueyhtiöille. Lähi-keskuksen henkilöstö siirtyisi Tapiolan Espoon pääkonttoriin. Alueyhtiöiden vetäjien ja muiden avainhenkilöiden sekä luottamushenkilöiden valinnasta käytiin värikästä keskustelua.

Kipeää päätöksentekoa Lähivakuutus-ryhmässä

Erkki Moisander ja Lähivakuutus-ryhmän hallituksen puheenjohtaja Ralf Wickström esittelivät fuusiosuunnitelman ja liiketoimintamallin Lähivakuutus-osuuskunnan hallitukselle elokuussa 2011. Osa hallituksen jäsenistä ja lähivakuutusyhdistysten toimitusjohtajista kritisoiivat voimakkaasti esitystä. Osuuskunnan hallitus teki kokouksessa ensin kielteisen päätöksen, mutta osuuskunnan ja keskinäisen yhtiön hallitukset päättivät kuitenkin jatkaa neuvotteluja.

Neuvottelut jatkuivat sinnikkäästi

Tapiolan headhunterit olivat yhteydessä Erkki Moisanderiin elokuussa 2011, mutta hän vakuutti lojaalisuuttaan Lähivakuutukselle. Myös Wickström oli tässä vaiheessa tullut pessimistiseksi. Fuusiota kannattaisi tarkastella uudestaan parin kolmen vuoden kuluttua.

Syyskuun lopussa Tapiola löi pöytään pankkikortin – kumppanuutta säästöpankkien kanssa haluttiin selvittää omasta pankista huolimatta.

Sinnikkydestä päätökseen

Molemmat osapuolet halusivat turvata etujaan ja toiveitaan yhdistymisessä. Lähi-leirissäkin alettiin piirtää kartalle uusia alueyhtiöiden rajoja ja nimeämään niiden vetäjiä. Ruotsin Läns-försäkringar-yhtiön malli otettiin esikuvaksi. Siinä alueyhtiöillä olisi suvereeni päätösvalta omistaessaan keskusyhtiön.

”Lopullinen läpimurto tapahtui Asmo Kalpalan ja lakiasiaintoiminnan johtaja Jaakko Gummeruksen ollessa vieraina Lähivakuutusten hallitusten joulukuun 2011 suunnittelukokouksessa.”

Petri Heikkinen, varatuomari
varatoimitusjohtaja, Lähivakuutus
Manager, Legal Affairs and Compliance, LähiTapiola

Läpimurron aika – sopimusluonnos pöytään

Juristikaksikko Gummerus ja Heikkinen laativat luonnoksen fuusioitumissopimuksesta. Alueyhtiöt hoitaisivat vapaaehtoisen vakuutustoiminnan, asiakkuuksien omistuksen ja markkinoinnin. Pääkaupunkiseutu ja suurasiakkaat hoidettaisiin keskusyhtiön kautta. Alueorganisaatioiden kautta hoidettaisiin myös henkivakuutusten ja pankkiyhtiön palveluiden myynti sekä hoito ja korvaustoiminta.

Keskusyhtiö tuottaisi lakisääteisten vakuutusten, henkivakuutuksen ja pankkitoiminnan palvelutuotannon sekä lisäksi hoitaisivat suurasiakkaat ja jälleenvakuutustoiminnan. Keskusyhtiössä suunniteltaisiin yhtiöryhmän strategia, tuotekehitys, markkinointi, HR-palvelut, taloushallinto, lakiasiat, riskienhallinta, ICT ja koko liiketoiminnan ohjaaminen.

Luonnoksen mukaan keskusyhtiö sijoittaisi alueyhtiöihin takuupääomaa saaden samalla äänioikeuden ja päätäntävaltaa yhtiökokouksissa. Päätöksiä oli saatava nopeasti aikaan, sillä kohta tieto yhdistymisneuvotteluista voisi vuotaa julkisuuteen.

”Ratkaiseva käänne tuli, kun menimme Askin (Kalpala) kanssa Vierumäelle joulukuussa 2011. Siellä Lähivakuutuksen alueyhtiöiden toimitusjohtajat tenttasivat meitä. Eki Moisander oli aika hiljaa. Kun lähdimme illalla pois, minusta alkoi tuntua, että tästä voi vielä tulla jotain.”

Jaakko Gummerus, varatuomari

Tapiola-ryhmän lakimies 1982–1989, apulaisjohtaja 1989–1993, lakiasiaintoiminnan johtaja 1993–2001, johtaja 2001–2012

Kättä päälle 23.12.2011

Vierumäen tapaamisessa joulukuun 7.-8. päivinä Asmo Kalpala pystyi omassa puheenvuorossaan herättämään lisää luottamusta ja perustelemaan uuden liiketoimintamallin.

Hallituksen jäsenille pidettiin uusi tilaisuus Espoossa 15. joulukuuta. Kriittiset alueyhdistysten johtajatkin alkoivat ilmaista tyytyväisyyttään, koska vahvoissa alueyhtiöissä oli mahdollisuus mielenkiintoisiin avaintehtäviin. Hallituksen jäsenet allekirjoittivat kokouksessa esitellyn aiesopimusluonnoksen. Viikkoa myöhemmin Lähivakuutus antoi virallisen päätöksensä aiesopimuksesta ja se allekirjoitettiin 23.12.2011.

Aiesopimuksesta integraatioon

Yhdistymisprojektin vetäjinä toimivat Tapiolan Kari Kujala ja Lähivakuutuksen Ahti Haataja. Prosessia ohjasi yhtiöiden johtajistosta muodostettu neuvotteluryhmä, Asmo Kalpala johdolla. Moisander aloitti kenttäkierroksen, missä alueyhdistyksistä yhdistettäisiin ja muodostettaisiin 19 alueyhtiötä, ja pääkaupunkiseudulle oma keskusyhtiön vetämä myyntialue.

Haluttiin varmistaa, että hallintoon tulee riittävä edustus molemmilta osapuolilta. Alueyhtiöiden johtoon valittiin suurimmalta osin alueyhdistysten toimitusjohtajia. Keskusjohdon miehitys tuli lähinnä Tapiolasta.

Perustamissopimus syntyy

Lopullinen perustamissopimus tuotiin hallintoelinten käsittelyyn 7. helmikuuta 2012.

”Tavoitteena on muodostaa keskinäiseen yhtiömuotoon perustuva vakuutusjohtoinen rahoitus- ja vakuutusryhmittymä, joka kykenee tarjoamaan entistä monipuolisemmat, kilpailukykyisemmät ja alueverkoston avulla maantieteellisesti kattavimmat palvelut omistaja-asiakkailleen.”

Uuteen Lähivakuutus-Tapiola-ryhmään kuuluivat

- Keskinäinen Vakuutusyhtiö Lähivakuutus-Tapiola (keskusyhtiö)
- Keskinäiset Lähivakuutus-Tapiola-alueyhtiöt (alueyhtiöt, 19 kpl)
- Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Lähivakuutus-Tapiola
- Lähivakuutus-Tapiola Pankki Oy
- Lähivakuutus-Tapiola Varainhoito Oy
- Kiinteistö-Lähivakuutus-Tapiola Oy

Varsinaisesta markkinointinimestä ei oltu vielä tehty päätöstä. Ryhmän osakeyhtiömuotoiset yhtiöt toimisivat myös keskinäisyyden periaatteella. Keskinäiset vakuutusyhtiöt olisivat asiakkaiden sekä takuusuuksien omistajien hallinnassa. Ryhmän ohjaus tapahtuisi keskusyhtiön hallituksessa ja johtoryhmässä. Ryhmän ja sen yhtiöiden strategian vahvistaisivat keskusyhtiön ja henkivakuutusyhtiön hallintoneuvostot.

Tapiola-ryhmään kuuluneet Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Tapiola ja Keskinäinen Vakuutusyhtiö Turva eivät olleet sopimuksen osapuolina.

Kasvu- ja kehityssuunnitelmia

Ryhmän sisällä haettiin luontaista kasvua kehittämällä vakuutus- ja pankkituotteiden kautta kokonaisasiakkuuksia. Päätöksenteko tehtiin tulos- ja asiakasvastuullisesti alueyhtiöissä, lähellä asiakasta, ”turvallisena ja suomalaisena vaihtoehtona”. Suuri osa vakuutus-kannasta siirrettiin alueyhtiöiden hallinnoitavaksi.

Alueyhtiöiden valta ja voima

Valtaa käytettiin ristiin niin, että keskusyhtiö omisti jokaisessa alueyhtiössä 100 prosenttia niiden takuupääomista. Tämä tuottaisi osakkuuden alueyhtiössä ja 20 prosenttia äänistä. Keskusyhtiöllä olisi vaikutusvaltaa puuttua alueyhtiöiden mahdolliseen kannattamattomaan tai riskialttiiseen liiketoimintaan.



Erkki Moisander

- Lähivakuutus osk, toimitusjohtaja 2007–2012
- Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö, toimitusjohtaja 2009–2012
- LähiTapiolan pääjohtaja 2013–2019

Asmo Kalpala

- Auran sijoitusjohtaja 1979–1984
- Metsäliiton ja Metsä-Serlan talousjohtaja 1984–1987
- Tapiola-yhtiöiden pääjohtaja 1987–2012

Varkautelaissyntyinen, yrittäjätaustainen Erkki Moisander on koulutukseltaan ekonomi.

Moisander oli kokoomuksen kansanedustajana vuosina 1983–1987 ja Kuopion kaupunginvaltuutettuna vuodesta 1981–2007 ja oli ennen luottamustehtävistä pois siirtymistään Kuopion kokoomuksen valtuustoryhmän puheenjohtaja sekä kaupunginhallituksen toinen varapuheenjohtaja.

Fuusio hyväksyttiin 7.2.2012 – Erkki Moisander pääjohtajaksi

Yhdistyvien yhtiöiden hallintoneuvostot hyväksyivät fuusion kokouksessaan. Samalla julkistettiin Erkki Moisanderin nimitys uudeksi pääjohtajaksi. Fuusiossa syntyi Suomen suurin ja vakavaraisin vahinkovakuuttaja, 30 prosentin markkinaosuudella. Maksutulo oli 1 miljardia euroa ja omistaja-asiakkaita oli 1,5 miljoonaa. Yhtiöryhmän palveluksessa oli noin 4000 työntekijää. Alueiden veturiyhdistykset jatkoivat sulautumistaan tehokkaiksi 19 alueyhtiöksi.

Vahvat maakuntayhtiöt

Uudet alueyhtiöt olivat vahvoja etenkin pääkaupunkiseudun ulkopuolella. Maataloudessa jopa kolme tilaa neljästä oli uuden yhtiöryhmän hoidossa. ”Taistelupari alkaa vetää yhtä köyttä” - otsikoi Savon Sanomat. Harvemmin on Suomessa missään fuusiossa nähty, että pääomia ja kehitystukea on siirretty keskusyhtiötasolta näin vahvasti maakuntiin.

LähiTapiolan syntyminen loi uudenlaisen kilpailutilanteen ja vireytti vakuutusmarkkinoita. OP-ryhmä taisteli fuusion jälkeen itsensä vahinkovakuutuksen markkinaykköseksi. Markkinoilla kilvoiteltiin asiakkaita entistä aktiivisemmin.

Kilpailuviraston ja Keskusverolautakunnan hyväksyntä

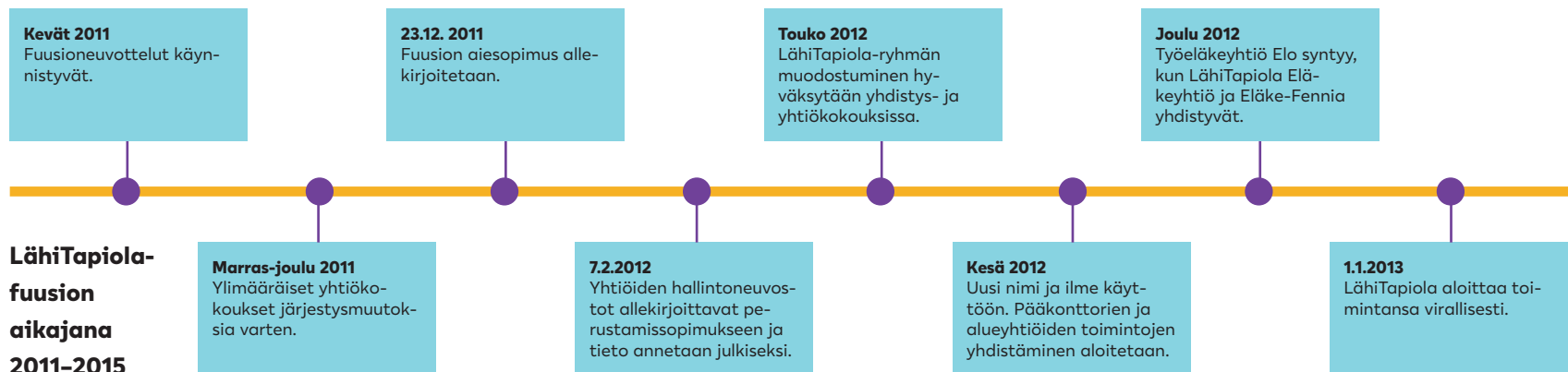
Maaliskuun alussa 2012 Kilpailuvirasto antoi hyväksyntänsä yrityskaupalle ja sulautumiselle, eikä edes 74 prosentin markkinaosuutta maatilavakuutuksista katsottu esteeksi.

Elokuussa 2012 Keskusverolautakunta hyväksyi ratkaisun siitä, että Tapiolan alueiden vakuutusliiketoimintaan kuuluvat varat, velat ja varaukset alueyhtiöille toteutettaisiin elinkeinoverolain mukaisena liiketoimintasiirtona – ilman veroseuraamuksia.

Uusi alueyhtiömalli rakentuu

Alueyhtiömalli rakennettiin toimintakuntoon kesäkuuhun 2012 mennessä. Myyntikentällä puitiin palkkioperusteita, asiakkuuksien yhdistämistä jne. Alueyhtiöiden ja keskusyhtiön päätöksentekoroolia ja kustannusten jyvittämistä pitää täsmentää.

52 alueyhdistyksen sulauttaminen 19 veturiyhdistykseen sujui kohtuullisen kivuttomasti. Pienemmille yhdistyksille sopeutuminen isomman alueorganisaation yrityskulttuuriin tuotti haasteita, sillä monilla niistä talous ja tunnusluvut olivat hyvällä mallilla. Irtaantuminen ryhmästä olisi kuitenkin tehnyt jatkamisen hankalaksi, erityisesti tietojärjestelmien takia.



Uusi nimi ja identiteetti

Uusi ryhmittymä aloitti toiminnallisesti kesäkuussa 2012, kun virallinen yhdistyminen tulisi voimaan 1.1.2013. Oli keskinäisyyttä parhaimmillaan, kun asiakkaiden aloitteesta järjestettiin kilpailu uudesta nimestä. Ehdotuksia tuli yli 18 000 ja peräti 5100 ehdotuksessa luki ”LähiTapiola” Näin oli helppo tehdä yksimielinen valinta ja brändi uudistuksen iso ratas lähti pyörimään.

Uuteen identiteettiin oli hyvä tilaisuus yhdistää mainetekijöitä: Tapiolan moderniutta, kaupunkilaisuutta ja suuruutta sekä Lähivakuutuksen asiakaslähtöisyyttä, paikallisuutta ja ystävällisyyttä.

Yrityskulttuurien yhteensovittamista

Vuonna 2010 valmistunut Tapiolan pääkonttori oli looginen valinta keskusyhtiön sijaintipaikaksi. Johtamismielessä yksi haaste oli sovittaa saman katon alle Tapiolan keskus- ja asiantuntijavetoisen ja Lähivakuutuksen hajautettu sekä yrittäjämäinen kulttuuri. Alueiden henkilöstö piti mahdollisimman pian saada alueyhtiöiden vetäjien ohjaukseen.

Jos yrityskulttuurit ovat etäällä toisistaan, yhdistyminen on vaikeampaa. Yhteisön voima saatiin tuta muun muassa Pohjantähden yhtiökokouksessa vuonna 2010, kun OP-Pohjolan yritys fuusioida

Pohjantähti Keskinäinen Vakuutusyhtiö suojiinsa torpattiin yksimielisesti.

Nopea tahti yhtiöiden ja yrityskulttuurien yhdistämisessä heijastui jonkin verran asiakaspalveluun – kilpailijat toimivat kärkevästi tilanteessa. Tapiolan asiakkaita kosi aggressiivisimmin OP-Pohjola ja Lähivakuutuksen myyntipotentiaalia heikensi sopimuksen alasajo Säästöpankkien kanssa.

Miksi pankkipalveluita vakuutusyhtiöstä?

Vakuutusyhtiöiden ja pankkien palvelut ovat samankaltaisuudessaan merkittävä osa ihmisen ja yrityksen elämää sekä taloudenhallintaa. Niitä voidaan hyvin myydä yhden palveluverkoston kautta. Kokonaisasiakkuudet sitouttavat paremmin ja lisäävät asiointiheyttä sekä asiakasuskollisuutta.

Fuusiovaiheessa katsottiin, että Tapiola Pankin toiminta ei kahden prosentin markkinaosuudella ollut riittävän vahvaa. Lähi-vakuutuksen hallitus kannatti yhteistyötä Säästöpankkien kanssa, mutta LähiTapiola Pankki koettiin kilpailijana ja Lähivakuutuksen kanssa tehty sopimus purettiin.

Pankkitoiminnassa lätkäistiin bonuskortti pöytään kesällä 2013, kun vuonna 2004 perustettu Tapiola Pankki ja vuonna 2007 pe-

Tammi 2013

Säästöpankkiliitto ja LähiTapiola lopettavat aikasemman Duo-yhteistyön.

Kesä 2013

LähiTapiola Pankki ja S-Pankki fuusoituvat uudeksi S-Pankiksi.

1.1.2014

19 alueyhtiötä aloittavat toimintansa. Vahinkovakuutuskantaa siirretään keskusyhtiöstä alueille.

Tammi 2014

Keskinäinen Työeläkevakutusyhtiö Elo aloittaa toimintansa.

Touko 2014

S-Pankki aloittaa toimintansa.

Tammi 2014

LähiTapiola Palvelut Oy aloittaa toimintansa.

1.7.2015

LähiTapiolan 20. alueyhtiö aloittaa toimintansa pääkaupunkiseudulla.

Loka 2015

LähiTapiola Pankin ja S-Pankin fuusio valmis, verkkopankit yhdistyvät.

rustettu S-Pankki ilmoittivat yhdistymisestään uudeksi S-Pankiksi. S-ryhmä omistaisi uudesta pankista 75 prosenttia ja LähiTapiola 25 prosenttia. Tämä avasi LähiTapiolalle laajemman valtakunnallisen asiakaspotentiaalin ja uusia palveluja. Toiminta alkoi vuoden 2014 alussa ja verkkopankit yhdistyivät loppuvuodesta 2015.

Eloa eläkevakuuttamiseen

Lähivakuutuksen asiakkaiden eläkevakuutuksia oli onnistuneesti hoidettu yhteistyösopimuksella Eläke-Fenniaan ja aikaisemmin Veritaksen (ent. Verdandi) kanssa. Vaikka Tapiolan taustalla oleva eläkeyhtiö loi kilpailutilanteen, sympatia ja arvot kohtasivat Eläke-Fennian kanssa sopimuksen loppumisesta huolimatta.

LähiTapiola Eläkeyhtiön ja Eläke-Fennian yhdistymisen aiesopimus allekirjoitettiin joulukuussa 2012. Finanssivalvonta antoi suostumuksensa yhdistymiselle kesäkuussa 2013 ja uusi yhtiö aloitti 1.1.2014. Uusi nimi Elo löytyi henkilöstön nimikilpailusta.

Miten fuusio onnistui?

LähiTapiolasta oli kokonsakin puolesta tullut vahinkovakuutustoi-minnan veturi ja suunnannäyttäjä sekä merkittävä finanssiryhmä. LähiTapiolalla oli vuoden 2012 loppuessa asiakkaana yli 1,4 miljoonaa kotitaloutta, 113 000 maatilaa, 112 000 yrittäjää, 52 000 yritystä ja lähes 1000 suuryritystä. Asiakastytyväisyys oli alan parasta tasoa. Pankkifuusion myötä bonusyhteistyö S-ryhmän lämpeni uudestaan ja näin asiakkaat saivat bonusta myös LähiTapiolan palveluista. Vaikka mutkiakin oli matkassa, niin osapuolilla oli vahva tahto saattaa fuusio juoksutahtiin onnistuneesti maaliin.

”Vauhti on ollut mykistävä”

totesi Asmo Kalpala fuusion toteutuksesta



LähiTapiolan liikemerkki

Suomalaisuus, läheisyys, tuttuus ja turvallisuus olivat avainsanoja uuden liikemerkin ja graafisen kokonaisilmeen luomisessa. Kokenut ja palkittu graafinen suunnittelija Ilmo Valtonen muotoili ideointi-prosessissaan nykyisen liikemerkin, joka selvästi kuvaa kahden vahvan toimijan yhdistymistä. Liikemerkestä voi löytää symboliset kirjaimet L, V ja T. Päävärinä on vaalea ja raikas, suomalaisuutta kuvaava sininen.



LÄHITAPIOLA
Loimi-Häme



Loimi-Hämeen alueyhtiö rakentuu 2012

Keväällä 2012 Lähivakuutuksen ja Tapiolan toimintoja lähdettiin konkreettisesti yhdistämään. Toimitusjohtaja Lauri Riekkola ja Tapiolan Kanta-Hämeen aluejohtaja Heikki Lindroth aloittivat prosessin.

– Heikki oli vanha työkaveri Tapiolasta, samasta alueyksiköstä vuodelta 1988, joten tutun miehen kanssa oli helppo lähteä tekemään yhteistyötä. Olimme samaa mieltä siitä, että toimintojen yhdistäminen ja uusien tiimien muodostaminen kannattaa paikallistasolla tehdä mahdollisimman nopeasti. Järjestelmien integrointi tulisi kuitenkin viemään pidemmän aikaa, muistelee Riekkola.

Fuusioitumisen aikaan Loimi-Hämeen toimialueella asiakkaita palveli 16 paikkakunnalla 8 Lähivakuutuksen ja 7 Tapiolan

toimistoa. Molemmilla oli omat toimistot samaan aikaan Forssassa, Hämeenlinnassa, Janakkalassa, Lempäälässä, Loimaalla ja Tuulok- sessa. Lisäksi Lähivakuutuksella oli toimistot Akaassa ja Urjalassa sekä Tapiolalla Valkeakoskella. Yhdistymishetkellä työntekijöitä oli yhteensä 105. Toimintoja alettiin yhdistämään yhteisen katon alle. Uudella alueyhtiöllä oli toimialueellaan noin 60 000 asiakasta ja 28 prosentin markkinaosuus vahinkovakuutuksessa. Henkilö- kohtainen palvelu ja toimintaympäristön tuntemus olivat edelleen johtotähtenä, digitaalisten palvelujen tietysti kasvattaessaan osuut- taan asioinnissa. Vahvuutena koettiin, että asiat päätetään lähellä asiakasta ja yhtiön rahavirrat jäivät hyödyntämään paikallisen elinkeinoelämän kehittymistä sekä hyvinvointia.

– Myynnin ja asiakaspalvelun kannalta 2012–2013 oli samal- la haavoittuvaista aikaa. Maksutuloja mitteroitiin aikaisempien asiakkuuksien mukaan, koska niitä käsiteltiin vielä tässä vaiheessa omissa järjestelmissä. Lähivakuutus-asiakkaiden maksutulo hieman putosi, noin 8 miljoonaan euroon ja Tapiolan asiakkuuksissa maksutulo, noin 17 miljoonaa euroa, pysyi suurin piirtein samana kuin edellisenä vuonna. Kilpailijat käyttivät tilannetta hyväkseen kärkeen apajilla, mutta jo vuodesta 2013 lähtien myynnin kehitys lähti taas nousuun, kertoo Riekkola.

Kahden yhtiön vahvuudet pystyttiin yhdistämään onnistunees- ti. Asiakaspalautteen keruuseen ja analysointiin kiinnitettiin entistä enemmän huomiota. Kuten Loimi-Hämeen yhdistyksen ja yhtiön historiassa on painotettu palosuojeluaatteen hyveellistä yhteiskun- nallista merkitystä, samaa voitaisiin verrata tässä päivässä kannus- tamalla ihmisiä säästämään ja varautumaan elämän sattumuksille. Yritysassiakkuuksissa on haluttu arkiriskien ohella panostaa myös terveyteen ja työssä jaksamiseen.

Hallinto Loimi-Hämeen uudessa yhtiössä on pidetty demo- kraattisena ja mahdollisimman laaja-alaisen näkemyksen omaavana päätöselimenä. Hallitukseen on nimetty 10 jäsentä ja hallintoneu- voston 36 henkilöä.

Yrityskulttuurin vaikuttava voima

Yrityskulttuurilla tai organisaatiokulttuurilla viitataan yri- tyksen käyttäytymisnormien, arvojen, toimintatapojen ja muiden vastaavien tekijöiden muodostamaan kokonaisuus- teen. Tällaisia tekijöitä voivat olla esimerkiksi tervehtiminen, puhuttelu, virallinen ja epävirallinen hierarkia, johtamistapa, kokouskäytännöt, tiedotuspolitiikka ja monet muut asiat.

– Wikipedia

Yrityskulttuuria ei voida suunnitelmilla rakentaa. Sen muodostavat ja vakiinnuttavat organisaatiossa toimivat ihmiset, vuosien tai jopa sukupolvien saatossa. Yhteisössä saattaa esiintyä toiminta- tapoja ja kirjoittamattomia lakeja, jotka eivät välttämättä kulje käsi kädessä yrityksen päämäärien kanssa. Yrityskulttuurin voima on valtava, koska se on yleisellä tasolla hyväksytty toimintamalli. Siksi kahden samankokoisen yrityksen yhdistäminen tai pienem- män yrityksen ajautuminen isomman syliin herättävät epävar- muutta ja pelkotiloja työntekijöissä. Usein kyseenalaistetaan, että ”entisessä elämässä” asiat hoidettiin mielekkäämmin. Ihmisten sopeutumiskyky ja halu oppia uusia arvoja ja toimintamalleja ovat perin yksilöllisiä.

Yrityskulttuuria ei luoda johdon strategioissa. Säveltäjä ei voi etukäteen tietää tekevänsä menestysteosta. Brändejä ei luoda mainostoimistossa. Näistä päättävät ostavat asiakkaat. Vakuutusosalalla on perinteisesti korostunut tapa kohdata asiakas kasvotusten, riippuen yhtiön koosta ja omista toimintatavoista. Voidaanko kokea epävarmuutta jos yhteyshenkilö, palvelukonttori tai tuotteiden sisältö ja hinnoittelu muuttuvat?

Onnistuneen fuusion resepti

Onnistunut toteutus vaatii hyvin suunnitellun strategian, motivoi- tuneet johtajat (myös alempi johto) ja avoimen viestinnän. Yhteis- sen nimen ja imagon ylpeys paistaa aurinkona asiakkaille.

Nordean entinen konsernijohtaja Hans Dahlborg on toden- nut, että fuusio epäonnistuu, jos perusteltu yhdistymisen visio ja tavoitteet puuttuvat tai toteutus hoidetaan kelvottomasti.

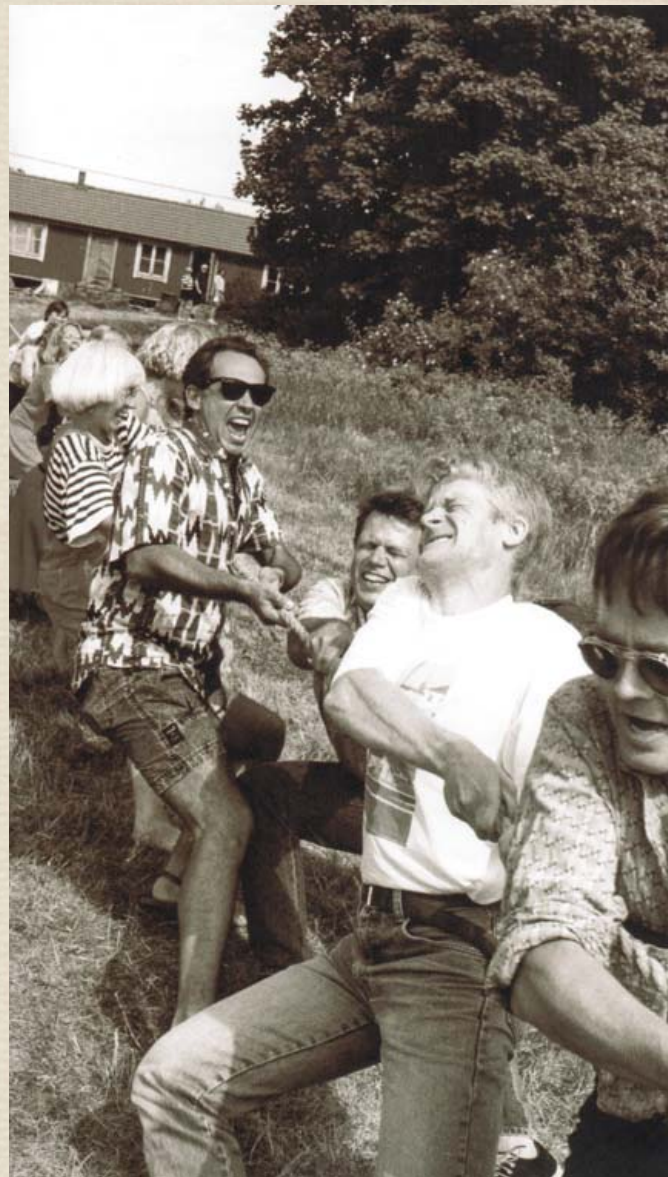
Keskinäisyyden ja omistaja-asiakkuuden merkitys

Sidosryhmien omistamien yritysten kesken löytyy kansainvälisestikin yhtäläisyyksiä. Näitä yrityksiä on perinteisesti toiminut esimerkiksi vakuutus- ja pankkialalla tai elintarviketuotannossa. Suomessa asiakasomistus pankki- ja vakuutustoiminnassa on poikkeuksellisen suuri. Suomessa keskinäinen yhtiömuoto on käytössä ainoastaan vakuutuslalla. Keskinäisyys on hyvin yleinen yhtiömuoto vakuutuslalla myös Euroopassa ja muualla esimerkiksi Japanissa, Australiassa, USA:ssa ja Kanadassa. Euroopan vakuutusyhtiöistä yli puolet toimii keskinäisellä tai osuuskuntaperiaatteella.

Hajautuneessa hallinnossa yksittäisellä omistajalla ole sinänsä vallankäyttö- eikä tulokannustimia, vaan pikemminkin mahdollisuus saada erilaisia etuja palveluissa. Äänivaltaa käyttävät asiakasomistajat vakuutusmaksujensa perusteella tai luotetut kumppanit takuupääoman kautta. Äänivalta on rajoitettu niin, ettei yksittäinen taho voi saada enemmistöä aikeilleen yhtiökokouksessa. Yritysvaltaus ei ole mahdollista ilman yhtiön hallintoelinten hyväksyntää. Takuupääoma ei tuota varsinaista omistusta, vaan tuo äänivaltaa päätöksentekoon.

Loimi-Hämeen yhtiön historia on myönteinen jatkumo aitoa paikallista vaikuttamista ja kehittämistyötä sekä vakuutuksenottajista välittämistä. Asiakasläheinen keskinäisyys näkyy vaikuttamismahdollisuuksien lisäksi myös jokaisen vakuutuksenottajien palveluissa, vakuutusmaksuissa, keskittämisalennuksina jne. Sijoitustoiminnassa pyritään pitkäjänteisyyteen ja vakavaraisuuden kehittämiseen ilman pikavoittojen tavoittelua.

Yhteiskunnallisen vastuun ylläpitämiseen panostetaan voimakkaasti jokaisella LähiTapiolan toimialueella. Yleisen turvallisuuden edistäminen palosuojelussa, liikenteessä, kodeissa, yrityksissä jne. on ollut aina yhdistysten ja alueyhtiöiden sydänasia. Turvallisuutta edistävien organisaatioiden kanssa on tehty aina kiinteää yhteistyötä.



Selviytymisvuosista LähiTapiola-fuusioon

Vuodet 2008–2009 olivat todella kovia johtuen maailmanlaajuisesta taantumasta. Etukäteen tähän varautuminen oli jokseenkin mahdotonta, koska muutoksen nopeus ja syvyys yllätti. Perusbisnes pystyttiin pitämään kilpailukykyisenä, mutta sijoitussalkusta pääomia sulji aika nopealla vauhdilla. Olimme onneksi varanneet puskuria heikommille vuosille, joten kehitystyötä pystyttiin viemään eteenpäin. Selvisimme taantumasta ilman suurempaa asiakaskatoa. Yrityspuolella investointimahdollisuudet romahtivat, joten tämä näkyi luonnollisesti vakuuttamistarpeiden pienenemisenä. Joustimme tässä tilanteessa, sillä asiakasyritystemme hengissä pysyminen oli tärkeintä.

Vaiheet ensimmäisistä kuulopuheista fuusiosopimukseen Tapiolan kanssa etenivät nopeasti. Ei tieto yhdistymisneuvotteluista itselleni ihan yöstä tullut, sillä olihan yhteistyötä ensimmäisen kerran lämmitelty jo 1980-luvun alussa. Markkinatilanne, toimintaympäristö ja globaalit uhkat nähtiin nyt eri silmin kuin aikaisemmin. Kesällä 2011 oltiin vielä aika lähtökuopissa ja vakuutusyhdistysten toimitusjohtajilla oli korkeintaan aavistus, että neuvotteluja käydään. Syksyllä meitä informoitiin ja kuultiin paremmin. Asia piti jokaisen alueyhdistyksen hallituksessa ja hallintoneuvostossa erikseen käsitellä, ennen kuin päätöksiä voitiin tehdä. Kaikissa käsitelyvaiheissa asiat etenivät vauhdilla, joten fuusiosopimus tehtiin jo helmikuussa 2012.

”Alueellisena toimijana kehitämme oikeasti seutumme elinmahdollisuuksia. Työllistämme ja maksamme veromme omiin kotikuntiiimme – ei Ruotsiin eikä minnekään muualle.”

Fuusioitumisvaiheessa 54 Lähivakuutuksen omaa alueyhdistystä piti yhdistää 19 isompaan yksikköön. Asia pysyi noin tuhannen prosessissa mukana olleen henkilön uutispimennossa suhteellisen pitkään. Tämä mielestäni kuvaa ryhmän tapaa toimia ja sitoutua yhteisiin päätöksiin. Itselleni fuusio oli mielekäs ratkaisu. Tunsin Tapiolan jo entisenä työnantajana ja uskoin sillä olevan positiivisia vaikutuksia.

Perimät ja yrityskulttuurit kohtasivat sekä yhdistyivät vahvuudeksi

Mielestäni yhdistymisessä syntyi komplikaatiota yllättävän vähän. Suurin onnistumisen syy oli se, että jo fuusioneuvottelujen alkuvaiheissa lähdettiin liikkeelle nimenomaan alueyhtiömallista. Jouduimme useilla paikkakunnilla muuttamaan saman katon alle ja totuttelimme toimimaan yhdessä. Tilanne herätti joissakin epävarmuutta, mutta aika nopeasti se hälveni. Kun roolit ja vastuut oli selvitetty, voitiin keskittyä oman leiviskän hoitamiseen.

Selkein muutos on ollut alueellisen vahvuuden ja vaikuttavuuden kasvattaminen. Kun kaksi vakavaraista kohtaavat, niin yksi plus yksi on pikemminkin kolme. Toimimme edelleen hyvin henkilökohtaisesti, vaikka digitalisaatio tuokin uusia tapoja hoitaa asioita. Onnistumisen avaimet olivat hyvin vahvasti keskinäisyydessä ja alueyhtiömallissa. Alueellinen historiamme ja osaaminen ovat tuoneet voimaa, lisäarvoa ja erilaistumista kilpailutilanteeseen.

Alueellisena toimijana kehitämme oikeasti seutumme elinmahdollisuuksia. Työllistämme ja maksamme veromme omiin kotikuntiiimme – ei Ruotsiin eikä minnekään muualle. Työllistämme lisäksi paikallisia rakennusliikkeitä, autokorjaamoja ja monia muita palveluntarjoajia. Ihmisiä ei tarvitse kiikuttaa ympäri Suomea sairauden hoidon tähden, vaan se tehdään paikallisesti ja mahdollisimman nopeasti. Nämä asiat säilyivät ja vahvistuivat fuusiossa.

Toimitusjohtaja Lauri Riekkola

Täydempää elämänturvaa

2013

Uusi alkua – parempia palvelumahdollisuuksia

Uusi alueyhtiö, LähiTapiola Loimi-Häme Keskinäinen Vakuutus-yhtiö aloitti toimintansa virallisesti 1.1.2013. Alkuvuodesta 2013 pystytettiin ensimmäinen uuden ajan toimisto Hämeenlinnaan kävelykatu Reskalle, silloista Cumulus-hotellia vastapäätä. Toimialueen useimmissa kaupungeissa oli molemmilla omat toimistot, joten saman katon alle muuttoa tuli tapahtumaan myös Valkeakoskella, Forssassa, Loimaalla ja Kauppakeskus Tuulosessa Hämeenlinnan Tuuloksessa. Akaassa, Lempäälässä ja Janakkalassa oli Lähivakuutus-toimistot, mutta Tapiolalla ei. Toimialue oli osapuolilla ollut lähes samanlainen – poikkeuksena Loimi-Hämeellä oli Loimaan seutu ja Tapiolalla eteläinen Pirkanmaa.



Palvelutoimintoja ja yrityskulttuuria yhteensovittivat liiketoimintajohtaja Heikki Lindroth sekä toimitusjohtaja Lauri Riekkola kesällä 2012.

– Henkilöstön kanssa pidettiin paljon yhteisiä tilaisuuksia, jotta saataisiin yhtenäisesti kiteytettyä toimenpiteet ja tavoitteet ja samalla väki pääsisi samalla tutustumaan toisiinsa paremmin. Tapiolan väki oli tottunut keskusjohtoisuuteen ja Loimi-Hämeen väelle alueyhtiömalli oli valmiiksi tuttu. Tapiola Pankki tuli tervetulleena vahvistuksena kuvioon mukaan, sillä pääsimme rakentamaan kokonaisvaltaisempia asiakkuuksia. Päätimme jo yhdistymisen alusta lähtien panostamaan varainhoitoon ja palkkasimme alueyhtiöön asiantuntijoita lähemmäs asiakkaita. Jälkeenpäin tämä huomattiin onnistuneena ratkaisuna, kuvailee Lauri Riekkola.

Järjestelmäintegrointi seurasi mukana vielä useita vuosia. Osapuolilla oli käytössä hyvin erilaiset järjestelmät, mitä ei kannattanut sovittaa yhteen vaan valittava jompikumpi tai täysin uusi ratkaisu. Asiakkuuksien ja tiedonkeruun kanssa jouduttiin tekemään paljon töitä, jotta järjestelmä uudistus olisi sujuvampaa.

31.12.2013 tehtiin merkittävä 1,5 miljoonan vakuutus sopimuksen kannansiirto keskusyhtiöltä alueyhtiöille. Valtava asiakastietojen siirto onnistui projektin massiivisuudesta huolimatta varsin hyvin. Myynnin ja maksutulon kanssa sinetöitiin vielä edellisen vuoden tasolla, mutta valoa oli nähtävissä.

Asiakasomistus ja laajan palveluverkoston matala asiointikynnys olivat kiteyttäviä tekijöitä yhteistyön onnistumiseksi. Kulissien takana tehtiin kovaa työtä yhtiörakenteiden yhdistämiseksi. Kannansiirron merkittävä etu oli asiakaspalvelu- ja korvaustoimintojen tuominen paikallisemmaksi, lähemmäs asiakasta.

Loimi-Hämeen yhtiön hallituksen puheenjohtajana aloitti kokenut hallitusammattilainen Kari Kaartinen ja hallintoneuvoston puheenjohtajana maanviljelijä Rauli Selinheimo Loimaalta.

Henkivakuutuksen Duo-yhteistyö Säästöpankkien välillä purettiin, koska Tapiolalla oli oma henkivakuutusyhtiö. LähiTapiola Pankki ja S-Pankki yhdistyivät uudeksi S-Pankiksi, mistä LähiTapiola omisti 25 prosenttia.

Hyvinvointiin ja terveyspalveluihin panostettiin, alkuna

uudenlaisille elämänturvapalveluille. Yhtiö lanseerasi asiakkaiden hyvinvoinnin edistämiseksi TerveysHelppi-palvelun, tarkoitukseen terveyspalvelujen hoitoketjun lyhentäminen.

2014

Digitalisaatio uudistaa palvelukanavia

Kun vakuutuskanta oli siirretty alueyhtiöihin, asiakkuuksia käsiteltiin toistaiseksi kahden järjestelmän kautta. Järjestelmien ”ristiinkäyttöön” koulutettiin, jotta asiakaspalvelu olisi mahdollisimman sujuvaa. Parhaimmillaan oli noin sata erilaista järjestelmäsovellusta käytössä ja tuotteita noin 160.

S-Pankki sulki konttorinsa, irtisanoi pankkineuvojansa ja siirtyi sähköisiin palveluihin. Loimi-Häme rekrytoi pankista uusia finanssiosaajia. Vuonna 2014 alettiin rakentaa uudistettua franchising-verkostoa, mikä oli ollut Tapiolassa jo aikaisemmin käytössä. Franchising-yrittäjät toimisivat edustajatiimeineen LähiTapiolan statuksella. Lähivakuutuksella oli myös ollut systemaattisesti toimiva edustajaverkosto. Tapiolan franchising-yrittäjät olivat hoitaneet myös vakuutuskantaa ja tähän järjestelyyn haluttiin selkeä työnjako. Näitä vahvuuksia hyödynnettiin ja yhdistettiin. Maksutulo saatiin noin 4 prosentin nousuun edellisvuodesta.

Digitalisaatio alkoi olla megatrendi. Käytännönläheisiä palveluja ja sovelluksia asiakaspalveluun kehitettiin täyttää häkää. Yhtiön verkkopalveluja uusittiin niin, että palveluja ja kommunikaatiomahdollisuuksia oli saatavilla kaikilla päätelaitteilla pöytäkoneista älypuhelimiin.

Työvakuutusyhtiö Elo syntyi 1.1.2014, kun Eläke-Fennia ja Lähi-Tapiola Eläkeyhtiö fuusioituivat.

Loimi-Hämeen alueyhtiössä oli vuonna 2014 noin 55 000 asiakasomistajaa ja vakuutusmaksutulo oli 25,7 miljoonaa euroa. Vuoden aikana avattiin uusia tai uudistettuja palvelutoimistoja muun muassa Forssaan, Ideaparkiin, Loimaalle, Janakkalaan ja Akaaseen. Asiakaskohtaamisen määrä nelinkertaistettiin. Tällä oli merkitystä



Elämänturva terveys, talous ja turvallisuus

Tuotteemme ja palvelumme kattavat vahinko-, henki- ja eläkevaikuttamisen sekä sijoittamisen ja säästämisen palvelut. Olemme yritysten riskienhallinnan ja henkilöstön työhyvinvoinnin ammattilainen.

Olemme aktiivisesti mukana asiakkaan arjessa erilaisilla ennakointi-, turvallisuus- ja hyvinvointiratkaisuilla, joita ovat esimerkiksi TerveysHelppi, Älyhenkivakuutus ja Hätäpalvelu. Taloudellista turvaa asiakkaamme saavat lisäksi muun muassa S-kumppanuudesta.

Asiakas voi valita hänelle sopivimman tavan asioida. Henkilökohtaisten konttoripalveluiden lisäksi asiakkaiden käytössä ovat puhelin-, verkko-, mobiili- ja chat-palvelut.



2012 Terveysshelppi

2015 Älyhenkivakuutus

2016 Tietoturvakäytäntö

2016 Sähköinen allekirjoitus

asiakastyytyväisyyteen, sillä fuusio ja kannansiirrot toivat omat mutkansa matkaan.

2015

Sähköistä ja sähkökkää palvelua

Vakuutusmaksutulo kasvoi 5 prosenttia, 27,1 miljoonaan euroon. Alueyhtiön palveluksessa oli 79 vakinaista henkilöä. Yhtiön asiakasmäärä kasvoi tuhannella, ollen noin 56 000 asiakasta. Janakalassa ja Akaassa avattiin yrittäjävetoiset franchising-toimistot. Sähköinen asiointi oli selvästi lisääntynyt, mutta asiakkaita palveltiin ahkerasti toimistoissa ja sopimuksen mukaan myös yrityksissä ja maataloilla.

Hallituksen puheenjohtajana aloitti Boreal Kasvinjalostus Oy:n
toimitusjohtaja Markku Äijälä.

LähiTapiola-ryhmä kehitti yrityksille uuden Työkykypalvelun, mihin kuului henkilöstön vakuutusturva, työkykykonsultointi, työterveyshuolto ja yleislääkärin sairaanhoito kumppanuuspalveluna.

LähiTapiola Pääkaupunkiseutu irtaantui omaksi alueyhtiökseen
LähiTapiola Vahinkovakuutuksesta.

2016

Kokonaisvaltainen palvelu - Elämänturvan kivijalka

Loimi-Hämeen yhtiön maksutulo kehittyi 4,5 prosenttia ja asiakkuuksien määrä oli kasvanut noin 57 000:een, mikä oli 1250 enemmän kuin edellisvuotena. Keskittäjäasiakkaita saatiin lisää peräti 1

400. Hyvää kehitystä tukivat erityisesti henki- ja säästövakuutukset sekä Private-tuotteet. Markkinaosuus toimialueella oli noin 30 prosenttia. Yhteydenpitoa lisättiin ja vuonna 2016 otettiin asiakkaisiin 75 000 oma-aloitteista kontaktia. Elämänturva-konsepti ja uudet digitaaliset palvelut – TerveysHelppi, Älyhenkivakuutus ja Hätäpalvelu – osoittautuivat onnistuneeksi.

Yhtiön palveluksessa oli vuoden lopussa 61 henkilöä ja vakava-raisuussuhde oli vahvalla tasolla.

Vastuullisuustekoja turvallisuuden ja hyvinvoinnin edistämiseksi olivat koululaisten ensimmäisten koulupäivien koulutien turvaaminen 8 paikkakunnalla ja heijastimien sekä huomioliivien jakaminen päiväkoteihin ja kouluihin. Nou Hätä! -pelastustaitokampanjassa LähiTapiola tarjosi valtakunnallisesti ensiapu- ja pelastustaitojen opetusta lähes 40 000 koululaiselle. Paloturvallisuutta edistettiin jakamalla päävirtakytkimiä, sammutuspeitteitä ja palovaroittimia. Sankarikoulutuksissa Loimi-Häme koulutti paikallisesti 899 henkilöä alkusammutustaitoihin. Yrityksissä ja maataloilta tehtiin myös sähkötarkastuksia ja tarkistettiin sammuttimia.

LähiTapiola-ryhmässä lanseerattiin vuonna 2016 uudenlainen strategia ja toimintamalli – Elämänturva.

LähiTapiola oli kasvattanut osakkuuttaan terveyspalveluyritys Pihlajalinnassa 23,4 prosenttiin. S-Ryhmän mobiilisovelluksesta löytyi nyt pankkiasioiden lisäksi LähiTapiolan vakuutukset. Uusi Älyhenkivakuutus osoittautui menestykseksi, sillä lähes 90 prosenttia kertoi parantaneensa elämäntapojaan.

2017

Lisää pääomia alueyhtiöille

Alueellisen kilpailukykyyn vahvistamiseksi alueyhtiöiden asiakkaiden liikennevakuutukset siirrettiin 30.6.2017 LähiTapiola Vahinkoyhtiöstä alueyhtiöihin. Näin saatiin mahdollisuus ja pääomia vauhdittamaan paikallista kehitystä, esimerkiksi panostamalla kasvuyrityksiin sekä kiinteistösijoituksiin. Uusi liikennevakuutus-



Digitaalisia palveluja

Tammikuussa 2017 LähiTapiolalle annettiin tunnustusta vakuutusalan parhaana digitoimijana konsulttiyhtiö Magenta Advisoryn julkaisemassa vertailussa.

2017 Koti- ja ajoneuvovakuutusten ostosovellukset

S-mobiiliin LähiTapiolan vakuutusosiossa julkaistiin kotivakuutuksen ostosovellus. Palvelun kautta saattoi nyt ostaa koti- tai älyhenkivakuutuksen ja seurata vakuutuksista kertyvää Bonus-ta. Palvelun kautta voi myös ottaa yhteyden TerveysHelppiin, korvauspalveluun sekä tarkistaa omat vakuutustiedot. Palveluun lisättiin myös kasko- ja liikennevakuutuksen ostomahdollisuus sekä ajoneuvon rekisteröinti.

2017 Vakuutuspaketti Nippu – 3 in 1

Erityisesti nuoremmalle, verkosta ostaville nuorille aikuisille suunnattuun palveluun on niputettu koti-, tapaturma- ja matkavakuutus ja asiointi tapahtuu 100-prosenttisesti verkossa.

2017 Älykotivakuutus

400:lle asiakkaalle annettiin pilotointiin uusi LähiTapiolan Älykotivakuutus. Se yhdistää laajan kotivakuutuksen turvan älykkäisiin palveluihin ja valvontalaitteistoon, jotka ennaltaehkäisevät vahinkoja ja parantavat kodin turvallisuutta. Järjestelmä seuraa kodin tilaa ja varoittaa automaattisesti esimerkiksi vesivuodon, tulipalon tai murron tapahtuessa. Asiakas saa välittömästi älypuhelimensa selkeät toimintaohjeet ja LähiTapiolan hätäpalvelun tuen.

2018 Terve! -palvelu

Yhtiössä huomattiin, että sairauskuluvakuutus on vain joka viidennellä suomalaisella. Terve! -palvelun ottamiseen tehtiin matala kynnyks: ilman terveyspalvelusta, rahallista omavastuuta tai urheilurajoituksia ja se myönnetään kaikenikäisille. Digitaalinen etähoito ja e-reseptipalvelut sekä LähiTapiolan valtakunnallinen hoitolaitosverkosto varmistavat hoitoketjun nopean käynnistymisen ja suoraan korvauksen.



Digitaalisia palveluja

2018 Autorahoituspalvelu

LähiTapiola Rahoitus Oy perustettiin myöntämään autoilijoille kokonaisvaltaisia rahoituspalveluja. Palvelupaketeissa rahoitus, vakuutus ja yhä muut autoilun palvelut on saatavissa kiinteään kuukausihintaan. Palvelulla on mahdollisuus parantaa oman talouden ennakkointia.

2018 Digitaalinen henkivakuutus

LähiTapiola Henkivakuutusyhtiö tarjosi ensimmäisenä Suomessa digitaalisen henkivakuutuspalvelun. Vakuutuksenottaja voi nyt antaa tarvittavat tiedot digitaalisesti. Palvelu ohjaa asiakasta täyttämään hakemuksen kohta kohdalta. Terveys selvityksen kysymykset mukautuvat haetun vakuutusturvan ja asiakkaan antamien vastausten mukaan. Asiakas saa vakuutusratkaisun välittömästi

2018 LemmikkiHelppi-etäeläinlääkäri

LähiTapiola pilotoi lemmikkien etäeläinlääkäripalvelua neljän suuren kaupungin alueella. LähiTapiolan lemmikkivakuutusasiakkailla tarjottavan LemmikkiHelppi-etäeläinlääkäripalvelun tuottaa Omaeläinklinikka. Kissan tai koiran terveysasioissa ei tarvitse lähteä enää saman tien päivystykseen, vaan mobiilisolvelluksen chatilla tai videoyhteydellä saa nopeasti hoidontarpeen arvion ja ohjeita kotihoitoon.

2019 Chabla-sovellus viittomakielisille

LähiTapiola otti käyttöön viittomakielisten asiakaspalvelua parantavan Chabla-sovelluspalvelun. Vakuutuksiin ja säästämiseen sekä sijoittamiseen liittyviä palveluja voidaan hoitaa arkin klo 8–16 välillä, ilman ajanvarausta ja tulkin avustamana.



Sankarikoulutus

Sankaruus vaatii rohkeutta toimia hätätilanteissa. LähiTapiola on kouluttanut asiakastilaisuuksissa jo yli 100 000 sankaria vuodesta 2016 lähtien. Sankareita on koulutettu esimerkiksi sammutusharjoituksissa ja ensiapukoulutuksissa. Yhteistyökumppaneina ovat toimineet Suomen Pelastusalan keskusjärjestö ja Suomen Punainen Risti.

laki uudisti ajoneuvovakuutusta ja sen markkinoita. Uudistuksessa esimerkiksi vakuutuksen bonuskertymä siirtyi ajoneuvokohtaisesta kuljettajakohtaiseksi. Tämä antoi joustovaraa hinnoitteluun ja saikin aikaan räikeän kilpailutilanteen.

– Tämä hintojen halpuuttaminen näkyi selkeästi. Ylihintaakaan ei missään nimessä voida ottaa, mutta kyllä lakiuudistuksen aiheuttama kova hintataistelu valitettavasti nakersi kannattavuutta koko toimialalla, kuvailee Lauri Riekkola.

LähiTapiola-konserni osti 10 prosentin osakkuuden Mehiläisessä. Avattiin Suomen ensimmäisen virtuaalisairaala, jossa pystyttiin tarjoamaan lääkärin etävastaanotto. Yli 70 prosenttia lääkärikäyntiä vaativista asiakastapauksista pystyttiin näin hoitamaan tällä tavoin.

Loimi-Hämeellä vakuutusasiakkaita oli jo yli 60 000. Uusia asiakkaita oli vuoden aikana tullut peräti 2 500 ja vakuutusmaksutulo kasvoi 32 miljoonaan euroon.

2018

Lisäpanostuksia kolmen T:n strategiaan

Elämänturva-konseptin kolmen T:n strategia – talous, terveys ja turvallisuus – oli otettu hyvin vastaan asiakkaissa ja huomattiin, että kokonaisvaltainen palvelu sitouttaa ja parantaa asiakaspysyvyyttä. Loimi-Hämeen maksutulo kasvoi 39,7 miljoonaan euroon, huikeat 18 prosenttia edellisvuodesta.

– Väittäisin, että tässä strategiassa olemme muita alueyhtiöitä edellä, saaden näitä kolmea tekijää tasapainoon asiakkuuksissamme. Asiakkaiden, joilla nämä kolme T:tä on kunnossa, poistuma on hyvin pieni, alle kolmen prosentin luokkaa, teroittaa Riekkola.

LähiTapiola kasvatti osakkuuttaan 26 prosenttiin terveyspalveluyritys Pihlajalinnassa. LähiTapiola (20 %), Varma ja Ilmarinen – kasvattivat omistustaan Mehiläisessä, yhdessä Mehiläisen johdon ja päävastuullisen sijoittajan, pääomasijoittaja CVC Capital Partnersin hallinnoimien rahastojen kanssa. Näin enemmistöomistus siirtyi



Elämänturvapäivä Hämeenlinnan Verkatehtaalla 2017. Lukuisia asiakkaita kävi kuulemassa freestyle-hiihtäjä Pekka Hyysalon (ylhäällä vas.) selviytymistarinaa onnettomuuden seurauksena aiheutuneesta aivovammasta.

Katulätkättempaus Hämeenlinnan toimiston edustalla kävelykatu Reskalla. Hämeenlinnan palvelutoimisto muutti sittemmin kauppakeskus Goodmanin ja osa toiminnoista Hämeenlinnan Innoparkin toimitilakesittymään. Kuvat: Marita Pekkari



suomalaisomistukseen. Omistussuhteet toivat lisää varmuutta ja joustavuutta digitaalisten terveyspalveluiden hoitoketjuun.

Kuluttaja-asiakkaille lanseerattiin uusia palveluja: Terveys! – matalan kynnyksen sairauskuluvakuutus ja digitaalinen henkivaakuutus sekä LemmikkiHelppi-etäeläinlääkäripalvelu.

2019

Vihreyttä ja vastuullisuutta

Keväällä 2019 hallintoneuvoston puheenjohtaja Rauli Selinheimo ilmoitti jäävänsä pois tehtävästään. Nimitysvaliokunnan ehdotuksesta yhtiökokouksessa seuraajaksi valittiin pitkän linjan talousammattilainen, koulutuskuntayhtymä Novidan pääkirjantäjä Sari Schwartz.

Jälkikäteen katsoen, fuusion johdosta myynnillisesti haavoittuvin vuosi oli 2012, minkä jälkeen joka vuosi myynnin kehitys on ollut positiivista. Vuonna 2019 maksutulo kasvoi 42 miljoonaa euroon ja yhtiön palveluksessa oli 42 vakinaista henkilöä.

– Markkinaosuuksien kahmiminen ei ole ollut päämäärämme, vaan terve orgaaninen kasvu. Toimipisteiden ja ihmisten kohtamisten kautta olemme halunneet erikoistua sähköisellä aikakaudellakin, kertoo Lauri Riekkola.

Suuri osa suomalaisista uskoo, että myös sijoittamalla voi vaikuttaa ilmastonmuutoksen hillitsemiseen. Markkinoille tuotiin LähiTapiolan Vaikuttajakorko –rahasto, joka sijoittaa sellaisiin joukkovelkakirjoihin, joilla rahoitetaan kestävä kehityksen hankkeita.

Loimi-Hämeen yhtiö lahjoitti toiminta-alueelleen Hope-yhdistyksen kautta 30 000 euroa vähävaraisten perheiden lasten harrastustoimintaan.

2020

Vihreyttä ja vastuullisuutta

Loimi-Hämeellä on franchising-yrittäjiä, vastuualueenaan uusasiakashankinta on neljällä eri tulosalueella: Loimaa-Forssa, Pirkanmaa,

Hämeenlinna ja Janakkala-Tuulos. Alueyhtiö hoitaa koko vakuutuskantaa sekä maatilojen ja yritysten osalta myös uusmyynnin. Toimistot ovat yhteisiä, niissä toimii sekä omaa vakituista henkilö-kuntaamme sekä franchising-yrittäjien tiimiläisiä alivuokralaisena.

– Järjestelmäkehitys jatkuu edelleen. Joissakin sovelluksissa on vielä ”mustapohjaisia dos-pohjaisia ruutuja”. Kolmisen vuotta toteutetun järjestelmäuudistuksen, Toivo-hankkeen myötä LähiTapiola lanseeraa toukokuusta 2020 lähtien vaiheittain kokonaan uuden tuotepaletin, jolloin vanhat järjestelmät ja niiden rippeet poistuvat vähitellen käytöstä, mainitsee Riekkola.

LähiTapiola-ryhmän kasvu vahinkovakuutuksessa oli noin 2 prosenttia. Mainittakoon perinteitä ja juuria kunnioittaen, että yhtiöryhmä on maatilavakuuttamisen markkinajohtaja 67 prosentin markkinaosuudella.

Vastuullisuus ja yhteistyö sidosryhmien kanssa

Loimi-Hämeen alueyhtiö pyrkii toteuttamaan yhteiskunnallistaan vastuuta määrätietoisesti. Sankarikoulutuksissa tehdään yhteistyötä turvallisuuden edistämiseksi. Arjen sankareita on koulutettu muun muassa kouluikäisten ensiapukoulutuksissa yhteistyössä Punaisen Ristin kanssa.

Yli kymmenen tuhatta asiakasta ja sidosryhmäkumppania on perehdytetty palosammutuksen ykkösvaiheeseen, yhteistyössä Suomen Pelastusalan keskusjärjestön kanssa. Riskienhallintaan liittyviä koulutuksia organisoi Loimi-Hämeen alueyhtiön palkattu asiantuntija.

– Pidämme terveyttä ja turvallisuutta edistäviä toimenpiteitä tärkeämpänä kuin suoran tukirahan jakamista, sillä välillisestikin myönteiset seuraukset ovat mittavampia, kertoo Lauri Riekkola.

– Taloudellisesti olemme tukeneet muun muassa Koivikkokoti-säätiön saattohoitotoimintaa ja vähävaraisten ja syrjäytyneiden lasten toimintaa Hope-yhdistyksen kautta. Koronaepidemia-tilanteessa olemme keväällä 2020 lahjoittaneet varoja kaikkiin toimi-

alueiden sairaaloihin hoitokaluston hankintoja varten.

Sankareina on palkittu myös monia asiakkaita, jotka ovat esimerkiksi osallistuneet vahinkotapahtumissa alkusammutukseen.

Kaupallisessa yhteistyössä Loimi-Häme tähtää lähinnä yhteisöllisyyden vahvistamiseen, ei niinkään medianäkyvyyteen. Yhteistyötä tehdään esimerkiksi junioriurheiluseurojen kanssa, hyvään harrastukseen kannustamiseksi ja tätä kautta myös kokonaisasiakkuuksien vahvistamiseksi.

Paikallisen elinvoiman kehittäjä

Loimi-Hämeen alueyhtiö osallistuu aktiivisesti oman toimialueensa elinkeinoelämän vahvistamiseen. Yhtiöllä on edustuksia muun muassa Kauppakamarissa, Uusyrityskeskuksessa, yrittäjäjärjestöissä ja kunnallispolitiikassa.

LähiTapiola Loimi-Häme aloitti syksyllä 2019 rakennushankkeen Loimaan keskustassa. Yhtiö rakennuttaa 150-juhlavuoden projektina neljä kerrostaloa. Loimaan Helmi 1 valmistuu ensimmäisenä Heimolinnankadun tontille, vuoden 2020 kuluessa. Kolme vastaavaa hanketta on suunnitteilla lähivuosille ja muille paikkakunnille.

Vastaavia hankkeita on toteutettu aikaisempinakin vuosikymmeninä. LähiTapiolalla on ryhmätasolla kohtalaisen paljon kiinteistöomistuksia ja -rahastoja, mutta paikallisella tasolla nykyisin melko vähän.

Koronavirus seisautti koko maailman

Kirjan valmistumishetkellä vaarallinen koronaviruspandemia on runnellut koko maailman ja Suomen yhteiskuntaa, talouselämää ja sosiaalisia tapaamisia. Kouluja, ravintoloita ja muita julkisia tiloja suljettiin covid-19 -viruksen leviämisen ehkäisemiseksi. Kaikki suuret yleisötapahtumat peruttiin ja useimmissa yrityksessä siirryttiin työskentelemään etänä, sähköisillä yhteyksillä ja tapaamisilla. Suurimmalla osalla yrityksiä myynti putosi selvästi tai pysähtyi ko-

konaan, koska rajoitusten ja sulkujen vuoksi liiketoimintalle ei ollut edellytyksiä. Valtio sitoutui jakamaan yrityksille tukia eri muodoissa, jotta ne selviäisivät hengissä epidemiakriisin yli. Silmissä alkoi siintää uusi normaali, jossa kanssakäymisen rajoituksia purettaisiin asteittain. Tämän ennustetaan muuttavan ihmisten käyttäytymistä ja toimintatapoja pysyvästi.

LähiTapiola-ryhmä osoitti vastuullisuuttaan tilanteessa muun muassa myöntämällä Suomen Punaiselle Ristille miljoonan euron suuruisen avustuksen koronatyöhön. Yritys- ja laina-asiakkaille annettiin maksuaikajoustoja sekä vuokralaisille tilapäisiä myönnytyksiä maksuista.

Loimi-Hämeen yhtiö lahjoitti toimialueensa neljälle sairaalalle 60 000 euroa koronan vastaiseen työhön.

– Alkuvuoden 2020 ensimmäinen kvartaali osoitti seitsemän prosentin maksutulon kasvua. Koronakriisin alkaessa luonnollisesti maaliskuussa tilanne alkoi muuttua. Uusien vakuutusten myynti on pudonnut noin 30 prosenttia, mutta pyrimme selviämään tilanteen yli voimakkaalla asiakaskontaktoinnilla. On selvää, että yksityistalouksien ja yritysten maksukykykin on heikommalla tasolla, mutta olemme pystyneet sähköisesti hoitamaan asiakaspalvelun ja säilyttämään asemamme melko hyvin. Useita kuukausia rajoitusten alla toimiminen saattaa jättää pysyviä toimintatapoja esimerkiksi etätöön lisääntymiseen ja työmatkojen, varsinkin lentojen väheneemiseen. Asiat ovat hoituneet varsin hyvin sähköisillä yhteyksilläkin, toteaa Lauri Riekkola.



Vastuunkantoa ja välittämistä – hetkessä kiinni

Olen loimaalainen syntyjäni, käynyt Turussa opiskelemassa vastaanottovirkailijaksi ja palannut kotiseudulle. Hotelli- ja ravintolatyö oli aika ilta- ja yöpainotteista, joten onnekas mahdollisuus koitti, kun vuonna 2016 Loimi-Hämeen haettiin bukkaria eli tapaamisten ajanvaraajaa. Päätin jo alussa, että hoidan hommani hyvin, koska se voi avata uusia ovia. Pian jatkoinkin jo palveluneuvojana. Siitä minut värvättiin edustajaksi ja Forssan myynnistä vastaavaksi paikallispalvelupäälliköksi, kuvailee **Iida-Lotte Schmidt** urakehitystään.

Iida-Lotte Schmidt

Haastatteluhetkellä Iida-Lotte on aloittamassa LähiTapiolan franchising-yrittäjänä Forssa-Loimaa-akselilla, oman edustajatiimin kanssa.

– Parasta tässä hommassa on ehdottomasti työyhteisö – meillä on kannustava ilmapiiri, missä kaikki auttavat toisiansa. Kaikki asiakkaat tapaamisineen ja ”selviytymistarinoineen” ovat lähellä sydäntäni – sosiaalinen ihminen kun olen.

– Haasteita tulee joka päivä vastaan. Järjestelmä- ja lakiuudistusten sisäistäminen ja työtehtävissä vastuun kasvaminen niin asiakkaisiin kuin omaan työnantajaan päin kasvattaa kommunikoinnin sekä ajanhallinnan paineita. Toisaalta se myös ruokkii omaa motivaatiota.

Schmidt on tullut taloon muutamia vuosia fuusion jälkeen ja on saanut työskennellä uuden yrityskulttuurin sekä lisääntyneiden digitaalisten palvelujen äärellä. Vieläkö fuusiota edeltävät vanhat leirit näkyvät arjessa?

– 2012 fuusio näkyy vieläkin jonkin verran järjestelmätasolla ja palveluissa – esimerkiksi vanhoina hyvinä tuotteina aikaisemmista yhtiöistä. Minulle tämä yhtiö on yksi LähiTapiola, mihin on hyvät asiat poimittu ja yhdistetty. En näe suuria muutoksia, että henkilökohtainen asiakaspalvelu oleellisesti vähenisi. Asiakirjojen käsittelyssä ollaan onneksi saatu paperisotaa vähennettyä.

Miten keskinäisyys ja vastuullisuus näkyy arjessasi?

– Näen sen lähinnä paikallisuutena, yhdessä varautumisena ja toistemme auttamisena. Vastuullisuus tarkoittaa minulle sitä, että kartoitamme ja tarjoamme asiakkaalle elämäntilanteeseen täsmälliset ratkaisut. Myyntitehtävissä en tietenkään saa vaikuttaa asiakkaiden korvaustapahtumiin, mutta on tärkeää, että asiakas saa rauhoittavan keskustelukumppanin epävarmuuden hetkellä.

– Katsotaan, mihin uusi työkokonaisuuteni vie – toivottavasti pitkälle. En osaa ennustaa, mutta olen aina sielultani loimihämäläinen, naurahtaa Iida-Lotte.

Praecom toimii jo uudessa huomisessa

Paras menestyksen resepti on ollut löytää oikeita ihmisiä oikealle tontille, panostaa heidän terveyteensä ja hyvinvointiinsa sekä antaa heille motivoivaa vastuuta. Itse pystyn keskittymään kokonaisuuden johtamiseen, toteaa Praecom Groupin hallituksen puheenjohtaja ja pääomistaja **Miika Liljedahl**.

Hämeenlinnalaislähtöisen Praecom Groupin kolme yritystä, Praecom Oy, Upto Oy ja IT4B Partners Oy tarjoavat monipuolisesti palveluja kokous- ja IT-ympäristöihin, asiakasviestintään sekä sisäiseen viestintään. Toimipisteitä on Hämeenlinnassa, Tampereella ja Vantaalla. Konsernin palveluksessa on 30 henkilöä.

– Oma yrittäjäpolku lähti liikkeelle tahdosta, että kovalla tu-
loksellisella työlläkin voi edetä ilman korkeakouluja. Kokenut yrittäjä, jolla olin aikaisemmin B-to-B -myyntitöissä, valmensi minua kattavasti yritystoiminnan osa-alueisiin. Perustimme myöhemmin yhdessä yhteisyrityksen ja sitten ostin sen toiminnan itselleni. Nyt Praecomin yrityksissä on nyt yrittäjähenkiset vetäjät osakkaina.

Henkilöriskien hallintaa ja paikallisia päätöksiä

– Pahin riski on se, että omille tai yhteistyökumppaniemme avainhenkilöille voisi sattua jotain. Haluamme tasoittaa henkilöriskejä niin, että vastuuta ja toimintoja on jaettu sopivasti henkilöittäin ja alueittain. Terveyspalvelut ovat olleet hieno lisä LähiTapiolan repertuaariin. Asiointi on ollut sujuvaa, kun terveydenhoito ja korvauskäsittely kulkevat käsi kädessä.

– Toki toiminnan keskeytyminen on merkittävä uhka. Käyttöomaisuus saattaa arjessa vahingoittua tai ”sairastaa” – esimerkiksi konesalitoinnissa. Palvelujen pitää voida pyöriä 24/7. Vahinkoasioissa olemme pystyneet kätevästi hoitamaan asioita suoraan eri toimipaikoiltamme.

Liljedahl suosittelee, että yrityksen kannattaa ottaa saman kokoisia ja -henkisiä kumppaneita. Yhtiö on tuttu jo Lähivakuutuksen ajoilta. Alueyhtiömalli on tuntunut mielekkäältä myös asiakkaan näkövinkkelistä. Fuusion aika ja LähiTapiolan parin ensimmäisen

vuoden kasvukivut toki heijastuivat asiakkaallekin.

– Aistin fuusiossa toki, että ollaan rakentamassa jotain isompaa. Lähivakuutuksen ja Tapiolan henkilöille muovattiin uusia rooleja ja yrityskulttuuria. Meiltä saatettiin kysyä asiakaspalvelussa, riippuen vakuutuslajista, ”Oletteko Tapiolan vai Lähivakuutuksen asiakas?”. Tämän arvelin johtuvan siitä, että järjestelmiä ei oltu vielä integroitu. Kuitenkin voin sanoa, että loppu hyvin, kaikki hyvin. Valta-kunnallinen organisaatio tukee meitä isosti toimien ja paikallisesti tuntien. Päättäjillä on kasvot ja he ovat helposti tavoitettavissa.



LähiTapiola tänään

LähiTapiola on keskinäiseen yhtiömuotoon perustuva, asiakkaidensa omistama yhtiöryhmä, joka palvelee henkilö-, maatala-, yrittäjä-, yritys- ja yhteisöasiakkaita. LähiTapiolan tuotteet ja palvelut kattavat vahinko-, henki- ja eläkevakuuttamisen sekä sijoittamisen ja säästämisen palvelut. Osaamiseen kuuluu myös yritysten riskienhallinta ja henkilöstön työhyvinvointi. Omistaja-asiakkaita on lähes 1,6 miljoonaa.

LähiTapiola on uudistunut perinteisestä vakuutusyhtiöstä elämänturvayhtiöksi. Elämänturva merkitsee asiakkaille kokonaisvaltaista ja ennakoivaa palvelua terveyden, turvallisuuden ja talouden alueilla.

LähiTapiola-ryhmä muodostuu valtakunnallisesti toimivista LähiTapiola Vahinkoyhtiöstä, LähiTapiola Henkiyhtiöstä, LähiTapiola Varainhoidosta, LähiTapiola Kiinteistövarainhoidosta ja LähiTapiola Vaihtoehtorahastoista sekä 20 alueellisesta keskinäisestä vahinkovakuutusyhtiöstä. LähiTapiola Vahinkoyhtiö on LähiTapiola-ryhmän vakuutusyhtiölain mukainen ryhmän ylin emoyritys.

LähiTapiolan henkilöstömäärä on noin 3300, josta noin puolet työskentelee alueyhtiöissä.

LähiTapiola-ryhmän strategisista linjauksista sekä muista ryhmätason yhteisistä asioista päätetään yhtiöryhmän johtoryhmässä. Päätettävien asioiden luonteen niin vaatiessa asiat viedään yhtiöryhmän johtoryhmän käsittelyn jälkeen edelleen yhtiöiden hallitusten päätettäväksi.

Yhtiöryhmän johtoryhmän jäseniä ovat LähiTapiola Vahinkoyhtiön, LähiTapiola Henkiyhtiön ja LähiTapiola Palveluyhtiön toimitusjohtajat, 5 alueyhtiöiden toimitusjohtajaa, yhtiöryhmän hallinnon ohjauksesta vastaava johtaja sekä keskeisistä ryhmätason toiminnoista vastaavia johtajia. Johtoryhmän puheenjohtajana toimii LähiTapiola-ryhmän pääjohtaja.

Visio ja tehtävä

LähiTapiolan visiona on tarjota suomalaisille turvallisempaa ja terveempää elämää. Elämänturva merkitsee asiakkaillemme kokonaisvaltaista ja ennakoivaa palvelua.

LähiTapiolan tehtävänä on turvata asiakkaiden elämää ja liiketoimintaa.

Arvot ohjaavat toimintaa

Hyväntahtoisuus

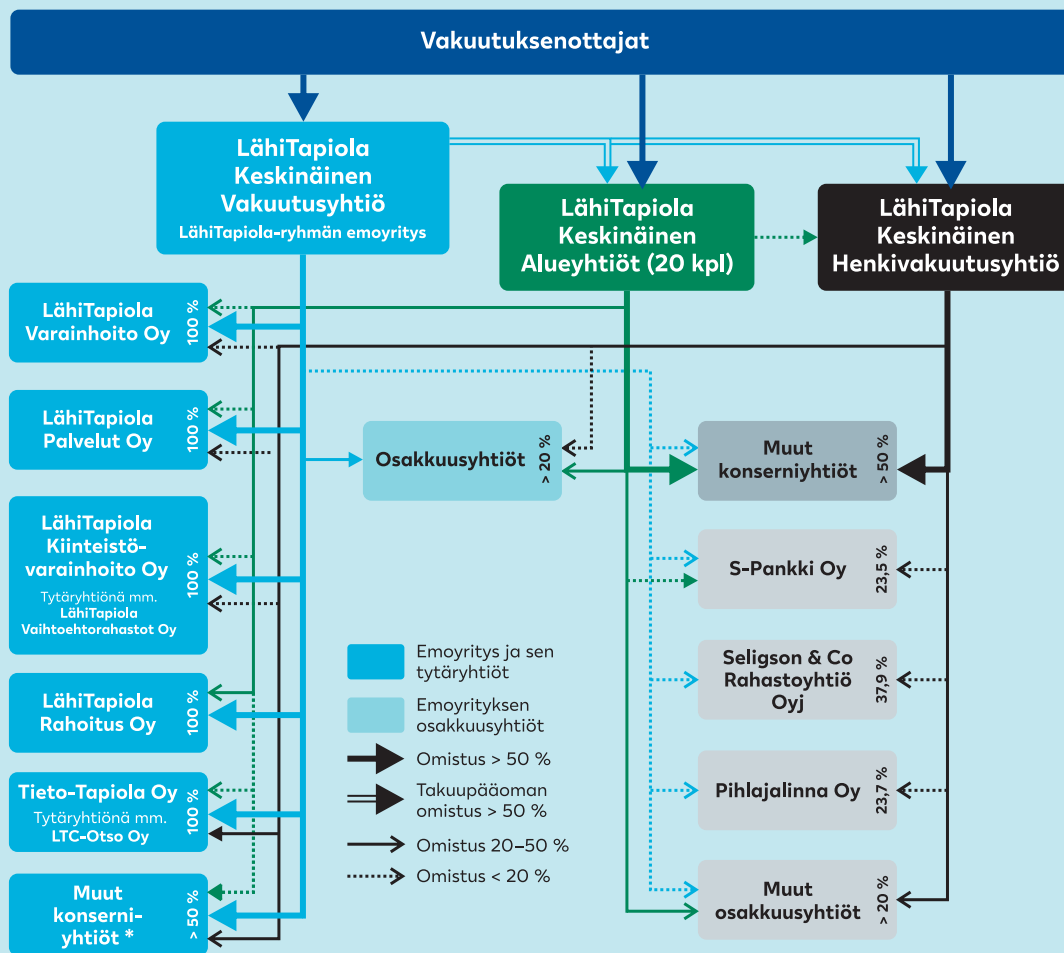
Haluamme asiakkaillemme ja työkavereillemme hyvää. Tunnistamme asioita, joita paremmin tekemällä asiakkaamme ja työkaverimme saavuttavat elämässään entistä paremmin itselleen tärkeitä asioita ja sitä kautta mielenrauhaa. Haluamme hyvää myös meitä ympäröiville yhteisöille. Puhumme toisistamme hyvää niin kasvatusten kuin selän takana. Hyväntahtoisuutemme ansiosta olemme myös ehdottoman luotettavia kumppaneita asiakkaillemme ja toisillemme.

Intohimo

Teemme työtämme suurella sydämellä sinnikkäästi ja periksiantamattomasti. Olemme taitavia joukkuepelaajia ja aina valmiina auttamaan toisiamme. Olemme kunnianhimoisia asiakkaiden etua palvelevien ratkaisujen ja oman kehittymisemme suhteen.

Rohkeus

Olemme kekseliitä ja teemme päätöksiä. Tavoittelemme ennakkoluulottomasti uusia, entistä parempia toimintatapoja ja saavutuksia. Ymmärrämme, että jokainen meistä vaikuttaa liiketoiminnan menestykseen. Ehdotamme ja kokeilemme uusia ideoita ja viemme ne myös käytäntöön. Rohkaisemme myös asiakkaitamme ja työkavereitamme tekemään niin. Juhlistamme yrittämistä ja siitä saatavia oppeja.



Esitetyt prosenttiluvut tarkoittavat koko LähiTapiola-ryhmän omistussuutta. Kuvassa on eritelty vain merkittävimmät LähiTapiola-ryhmään kuuluvat yhtiöt

* Keskinäinen Vakuutusyhtiö Turva on LähiTapiola Keskinäisen Vakuutusyhtiön tytäryhtiö, jota ei yhdistellä LähiTapiola-ryhmään.

LähiTapiolan avainlukuja 2019

Vahinkovakuutus*)	2019
Vakuutusmaksutulo, milj.€	1 155,5
Henkivakuutus*)	
vakuutusmaksutulo, milj. €	616,3
Liiketulos, milj. €	235,5
Tilikauden tulos, milj. €	194,9
Kokonaistulos, milj. €	560,1

*) ensivakuutus

Avainluvut	2019
Riskisuhde, %*)	66,7
Toimintakulusuhde, %*)	30,2
Yhdistetty kulusuhde, %*)	96,9
Taseen loppusumma, milj. €	11 405,2
Vakavaraisuussuhde, %	176,3

*) ilman perustekorkokulua

Henkilöstö

LähiTapiola-ryhmä yhteensä 3 259
LähiTapiola Vahinkoyhtiö 331

LähiTapiola-ryhmä on

- autovakuuttamisen markkinajohtaja
- maatilavakuuttamisen markkinajohtaja
- työkyky- ja sairauskuluvakuuttamisen markkinajohtaja
- Suomen suurin riskihenkivakuuttaja

Muutoksen kelkassa on pysyttävä

Alastaron Tammiaisten kylässä sijaitseva Pietilän tila on ollut suvun hallussa jo vuodesta 1721. Tilan yhdeksäs sukupolvi on keskittynyt nykyään kananmunien tuotantoon ja broilerikasvatukseen. 600 hehtaarin pelloilla viljelty vilja käytetään rehuksi ja kananlanta peltojen lannoitteeksi. Tilalla työskentelee **Sirpa ja Simo Pietilän** oma poika ja neljä työntekijää.

– Kehityttävä on koko ajan, muuten taannutaan ja kuihdutaan. Onneksi maataloustyö on nykyään niin monipuolista yritystoimintaa, että se jaksaa kiinnostaa myös uusia sukupolvia. Suomalainen

ruokatuotanto on tulevaisuuden ala ja kasvaa koko ajan kuluttajien arvostuksessa, kuvailee Simo Pietilä.

Loimi-Hämeen yhdistys ja alueyhtiö ovat Pietilöille useamman sukupolven verenperintöä. Sirpa on ollut mukana hallinnon luottamustoimissa jo Lähivakuutuksen ajoilta, 1990-luvulta lähtien.

– Isoisäni kertoi tarinaa 1900-luvun alkupuolelta. Vakuutuskauppias ajeli polkupyörällä taloon ja talon isäntä sanoi, ettei nyt oikein kerkeäisi asioista juttelemaan. Vakuutuskaveri jäi tupaan istuskelemaan lounaan ja päivällisenkin yli. Juttu jatkui koko yön yli ja vasta aamulla taisi väsytystekniikka tepsii, kertoo Simo Pietilä.

– Omassa toiminnassamme suurin riski on sähkö – laiterikot ja sähkönsyötön keskeytykset. Ilman omaa huoltovarmuutta – varavoima- ja vesijärjestelmiä – olisimme hukassa. Maailmassa riittää luonnonilmiöiden takia muitakin muuttuvia uhkia, kuten epidemiat, mihin varautuminen onkin paljon kimurantimpaa. Tänä päivänä vakuutusmyyjät ovat onneksi monitaitoisia ammattilaisia.

Paikallisuus ja suomalaisuus arvossaan

LähiTapiola-fuusion aikana aikaisempi läheisyys saattoi Pietilöistä tuntua väliaikaisesti ”isolta pallolta”, mutta nyt kokonaisuus on kiinteytynyt. Muutosten kelkassa täytyy pystyä pysymään.

– Vakuutusyhtiön perustehtävä – korvaustoiminta – on kaikesta huolimatta sujunut mallikkaasti yli yhdistymisen. Hallinto-neuvostossa on vuorovaikutteista keskustelua riittänyt ja en koe olevani siellä vain kuunteluoppilana. Läheisyys ja paikallinen päätöksenteko on itselleni konkreettisin tekijä keskinäisyydessä. Vastuullisuuden käsitän siten, että pidetään kiinni lupauksista, painottaa Sirpa Pietilä.

– Arvostan sitä, että vakuutusyhtiö on paikallinen ja suomalaisessa omistuksessa. Pääomasijoittajien omistamissa yhtiöissä voitontavoittelu on aina lyhytnäköisempää. Esimerkiksi maatalouskaupassa ja rehu- tai lannoitetuotannossa ei suomalaisomisteisia yrityksiä enää juuri ole, kertoo Simo Pietilä.

Sirpa ja Simo Pietilä



Korkkitehtailua yli 150 vuotta

Erikoistumalla, räätälöinnillä ja uutuuksien kehittämisellä olemme pärjänneet pienenä perheyriyksenä maailmalla. Asiakkaana ja hallinnon jäsenenä koen päässeeni vaikuttamaan myös vakuutusyhtiömme suuntaviivoihin, kuvailee Finn-Korkki Oy:n yrittäjä ja Loimi-Hämeen yhtiön hallintoneuvoston jäsen **Ralf Nygård**.

August Wicander perusti korkkitehtaan Ruotsissa vuonna 1868 ja Turussa 1871. Hämeenlinnassa on toimittu vuodesta 1979. Rolf Nygård saapui yritykseen töihin 80-luvulla, edeten sittemmin omistajaksi vuonna 1989. Kruunukorkkeja ja muita vastaavia sulkimia sekä korkituslaitteita valmistetaan sekä myydään 32 henkilön voimin. Tuotannosta menee vientiin 90 prosenttia yli 50 maahan. Merkittäviä asiakkaita ovat olutpanimot ja suuret juomabrändit.

Vaikuttavaa vakuutustyötä

Nygårdin mielestä LähiTapiolan riskianalyysissä onnistuttiin kartoittamaan merkittävimmät vahinkoriskit helposti ja maanläheisesti.

– Emme vie vakuutusyhtiön aikaa, jos puhelin putoaa lattialle. Tulipalot, konerikot, kuljetukset ja henkilöriskit on turvattava. Onneksi olemme säästyneet suuremmilta vahingoilta. Kyberturvallisuus on myös tämän päivän suuri mörkö, mihin pitää varautua.

Nygård on toiminut Loimi-Hämeen yhtiön hallintoneuvostossa vuodesta 2013. Keskinäisyys näkyy hänen mielestään selvästi yhtiön arkipäivässä. Omistuspohja takaa, että tulos jää suoraan paikalliseen kehittämiseen.

– Toiminta on fuusion alkuvuosista kiinteytynyt. On tärkeää olla aloitteellinen, jotta oikeanlaisia päätöksiä saataisiin aikaan. On ollut samalla hienoa oppia uutta kollegoilta.

– Lahjoitukset ja monet muut taloudelliset kehittämisprojektit näkyvät alueen hyvinvoinnissa. Ennaltaehkäisevät vahinkojen torjuntatoimet myös maksavat itsensä takaisin. Näissä LähiTapiola on onnistunut hyvin.

Maailmanlaajuisen koronavirusepidemian seuraukset eskaloituivat Suomessa keväällä 2020. Matkustus- ja kokoontumisrajoitukset sekä palvelujen, kauppojen ja ravintoloiden sulkeutuminen seisautti talouselämää.

– Pahimmillaan tilauskanta putosi yhteen neljännekseen. On vaikea ennustaa, miten ihmisten kulutustottumukset muuttuvat tämän jälkeen ja miten vahvasti se vaikuttaa omaan toimialaamme. Uskon, että tilanteen normalisoituessa kaikki ikävä myös unohtuu nopeasti, sanoo Rolf Nygård luottavaisin mielin.

Rolf Nygård



LähiTapiola Loimi-Häme tänään

LähiTapiola Loimi-Häme Keskinäisen yhtiön omistajia ovat yhtiön ensivakuutuksenottajat sekä LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö takuupääoman omistajana. Hallintoelimiä ovat hallintoneuvosto, hallitus ja toimitusjohtaja. Hallinnoinnissa noudatetaan LähiTapiola -ryhmässä yhteisesti vahvistettuja hallinnoinnin periaatteita.

Yhtiökokous

Yhtiökokous on yhtiön ylin päätöksentekaelin, jossa yhtiön osakkaat käyttävät puhe- ja äänioikeuttaan. Osakkaita ovat vakuutuksenottajat, joilla on yhtiössä voimassa viimeistään edellisen kalenterivuoden aikana otettu vakuutus, sekä takuusuuden omistajat. Yhtiökokous mm. valitsee hallintoneuvoston jäsenet ja tilintarkastajat sekä päättää tilinpäätöksen vahvistamisesta ja vastuuvapaudesta hallintoelinten jäsenille ja toimitusjohtajalle.

Osakas saa osallistua yhtiökokoukseen ja käyttää siellä oikeuksiaan asiamiehen välityksellä. Osakkaan asiamiehen on esitettävä päivätty valtakirja tai hänen on muutoin luotettavalla tavalla osoitettava olevansa oikeutettu edustamaan osakasta.

Yhtiökokouksessa läsnä olevalla osakkaalla on kyselyoikeus kokouksessa käsiteltävistä asioista.

Hallintoneuvosto

Yhtiön hallintoneuvoston jäsenet valitsee yhtiökokous kolmeksi vuodeksi kerrallaan. Hallintoneuvoston jäsenistä on vuosittain erovuorossa kolmannes.

Hallintoneuvoston tehtävät

- valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan vastuulla olevaa yhtiön hallintoa
- päättää hallituksen jäsenten lukumäärä sekä valita tarvittavat hallituksen jäsenet

- määrätä hallituksen puheenjohtajan ja jäsenten palkkiot
- antaa varsinaiselle yhtiökokoukselle lausuntonsa tilinpäätöksestä ja tilintarkastuskertomuksesta
- päättää asioista, jotka koskevat toiminnan huomattavaa supistamista tai laajentamista taikka muuta olennaista muuttamista, ellei asia lain mukaan kuulu yhtiön muun toimielimen päätösvaltaan.

Hallintoneuvosto voi lisäksi antaa hallitukselle ohjeita asioissa, jotka ovat laajakantoisia ja periaatteellisesti tärkeitä.

Hallitus ja toimitusjohtaja

Hallitus valitsee yhtiön toimitusjohtajan, joka hoitaa yhtiön asioita hallituksen ohjeiden ja määräysten mukaisesti.

Toimitusjohtajalla tulee vakuutusyhtiölain mukaan olla tehtävän hoitamisen vaatima ammatillinen pätevyys ja kokemus sekä toiminnan laadun edellyttämä, riittävä yleinen vakuutustoiminnan tuntemus.

Toimitusjohtajaa avustaa yhtiön operatiivisessa johtamisessa johtoryhmä, jonka nimittää yhtiön hallitus toimitusjohtajan esityksestä.

Nimitystoimikunta

Yhtiössä toimii hallintoneuvoston keskuudestaan asettama nimitysvaliokunta. Siihen kuuluvat hallintoneuvoston puheenjohtajat sekä lisäksi 1-3 muuta hallintoneuvoston jäsentä.

Nimitysvaliokunnan tehtävänä on valmistella yhtiön hallintoelin-
ten henkilövalintoja ja tehdä niitä koskevat esitykset yhtiökokouk-
selle ja hallintoneuvostolle. Lisäksi nimitysvaliokunta valmistelee
ja tekee tarvittavat esitykset hallintoneuvostolle koskien yhtiön
edustajia ja ehdokkaita muiden LähiTapiola -ryhmään kuuluvien
yhtiöiden hallintoelinten jäseniksi.

Toiminnan tunnusluvut 2019

Yhtiön koko

Ensivakuutuksen maksutulo	42,0 M€
Maksutulon kehitys	+ 5,5 %
Liiketulos	0,1 M€
Tilikauden tulos	3,2 M€
Kokonaistulos	5,7 M€

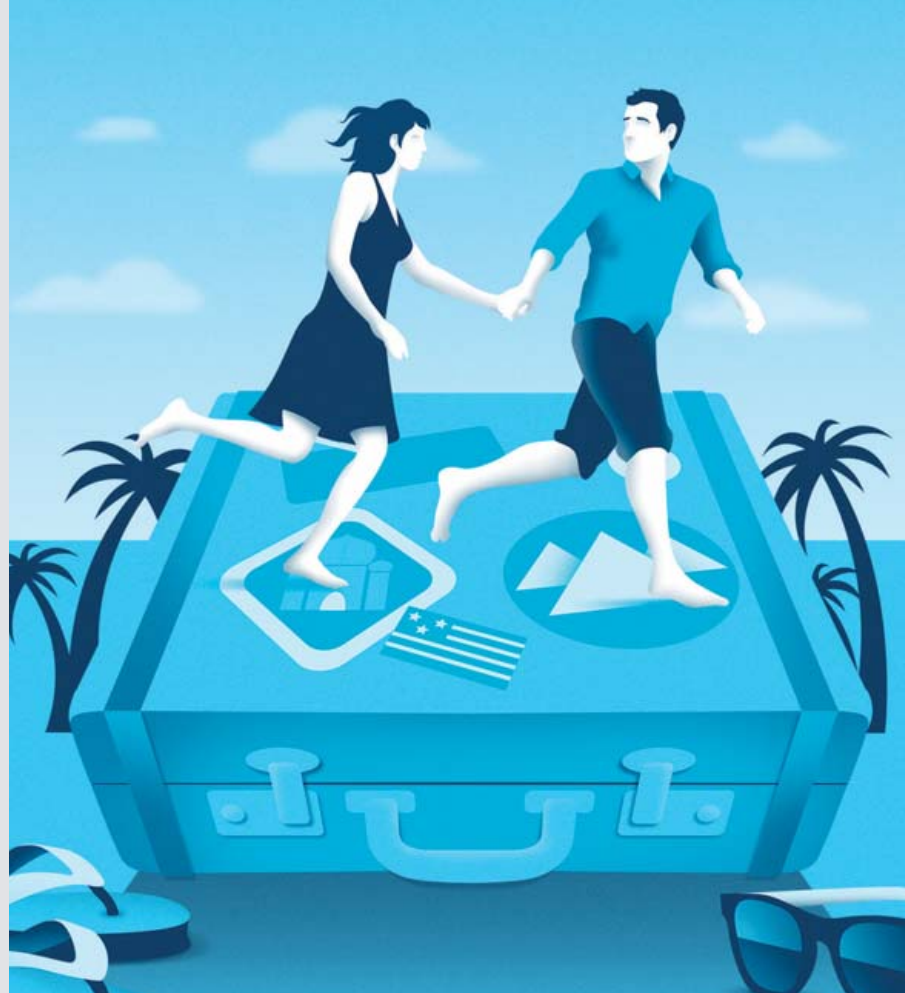
Avainluvut

Riskisuhde	67,8 %
Toimintakulusuhde	34,1 %
Yhdistetty kulusuhde	107,6 %
Sijoitustoiminnan nettotuotto	7,5 %
Taseen loppusumma	130,4 M€
Vakavaraisuussuhde	189 %

Toiminnan tehokkuus

Liikekulusuhde 2.....	5,8 %
Henkilöstömäärä	46

LähiTapiola Loimi-Häme hyvitti vakuutusmaksuista keskit-
tämisetuinä 3,2 miljoonaa euroa ja S-ryhmän bonuksena
ja järjestelmämaksuna yhteensä 1,5 miljoonaa euroa.



Elämänturvallisin mielin tulevaisuuteen

Yhteiskunnalliset haasteet

Ikä rakenne on suomalainen ongelma tällä hetkellä. Syntyvyys on vuosisadan heikointa eli väestön ikääntymiseen liittyvät sosiaaliset menot kasvavat. Tiedetään, että tekniikalla pystytään tulevaisuudessa korvaamaan joitakin ammatteja. Muurari muuraa jatkossakin, mutta esimerkiksi terveydenhoitopuolella hoito voi edistyä muutenkin, kuin käymällä fyysisesti lääkärin luona. Tässä kehityksessä LähiTapiola on jo nyt vahvasti mukana.

Kaupalliset ja tekniset haasteet

Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on viime vuosina oleellisesti muuttunut. Olemme vastanneet tähän esimerkiksi digitaalisilla palveluilla myynnissä ja asiakaspalvelussa sekä toisaalta teknisillä ratkaisuilla eri vahinkojen ennaltaehkäisemisessä. Ihmiset ovat totuneet käyttämään automaattisia järjestelmiä omassa arjessaan. Ei tarvita välttämättä fyysisiä myyntipisteitä. Sama koskee vakuutus- ja pankkimaailmaa. Fyysiset asiakaskäynnit vähenevät, mutta oma kontaktointimäärämme on lisääntynyt ja viemme aktiivisemmin viestiämme asiakkaille. Tästä on ollut seurauksena, että asiakkaat ottavat vakuutusturvansa vakavammin ja sitä ajankohtaisesti muokataan täsmällisemmin elämäntilanteen mukaan.

Yritysmailmassa vaikkapa kiinteistöjen tarkastuksia ja mitauksia tullaan hoitamaan enemmän etäteknikalla. Automatiikan ja ei pidä antaa harhauttaa, että asiat toimisivat itsestään. Ihmisten osaamisella näitä järjestelmiä ja sovelluksia hoidetaan.

Työelämän haasteet

Yrityksen henkilöstö on aina ollut ja tulee olemaan tärkein voimavara, siksi sitä pitää vaalia. Jokaisen yksittäisen työntekijän kasvanut vaatimustaso on tuonut lisää paineita. Toimialat ja järjestelmät uusiutuvat – tulee koko ajan uutta opittavaa. Siksi johdon ja esimiesten tärkeä tehtävä on pitää huolta sekä seurata, että kaikki osaavat, jaksavat ja voivat työskennellä motivoituneesti. Meillä Loimi-Hä-

”Koko ajan tulee uutta opittavaa. Siksi johdon ja esimiesten tärkeä tehtävä on pitää huolta sekä seurata, että kaikki osaavat, jaksavat ja voivat työskennellä motivoituneesti.”

meessä on parhaillaan käynnissä henkilökunnan 9 kuukauden kampanja jaksamisen ylläpitämiseksi. Siihen sisältyy muun muassa terveet elämäntavat, ruokavalio ja liikkuminen.

Loimi-Hämeen yhtiössä pyrimme pitämään ammatillista osaamista yllä. Jokainen taloon tuleva henkilö perehdytetään tehtävänsä mahdollisimman hyvin – työskennellen kokeneempien ohjaamana riittävän kauan. Ketään ei päästetä tien päälle liian heikoilla eväillä. On ihan turha kuvitella, että osaaminen tulisi sormia napsauttamalla. Jos vakuutusyhtiöön tulee töihin alan ulkopuolelta, huolellinen perehtyminen saattaa kestää kaksi tai kolme vuotta.

Onko vuoden 2035 hiilineutraaliutta tavoittelevassa Suomessa enää pankkeja ja vakuutusyhtiöitä vai joku muu palvelumalli?

– Uskon, että on. Toimintatavat ja palvelukanavat ovat varmasti erilaisia, mutta ei ihmisen perusarke mihinkään muutu. Kuljemme toivottavasti hiilineutraalimmilla välineillä, mutta mielestäni eniten korostuu ihmisen itsestään ja perheestään välittämisen merkitys. En usko, että sosiaaliturvan tuottamat palvelut räjähdysmäisesti kehittyisivät paremmiksi. Voi olla niin, että keinoja tulee etsiä enemmän vapaaehtoisina palveluja hankkimalla. Vakuutusyhtiönä koemme merkittävän roolin ja tarjoamme auttavaa kättä Elämänturvan ylläpitämisessä.

Toimitusjohtaja Lauri Riekkola



15.8.2020 – epävarmuus varjosti juhlahetkeä

LähiTapiola Loimi-Häme vietti perustamisensa 150-vuotispäivää 15.8.2020. Päivää vietettiin lähinnä etätyön merkeissä. Merkkipäivälle suunnitellut juhllaisuudet jouduttiin perumaan terveydellisistä syistä ja kokoontumisrajoituksista johtuen.

Keväällä 2020 alkanut koronaepidemia lähestulkoon tyrehtyi kesän aikana, mutta toinen epidemia-aalto alkoi kiihtymään syksyn

saapuessa. Kirjan painatushetkellä Suomessa ja koko maailmassa vallitsee terveydellisen ja taloudellisen epävarmuuden aika. Uskotaan, että vaarallinen virus saadaan selätettyä vasta, kun siihen on kehitetty riittävän tehokas rokote. Epidemia on joka tapauksessa muuttanut toimintatapojamme ja käyttäytymistämme pysyvästi. Siitä huolimatta, elämä jatkuu ja usko uuteen normaaliin vahva.





Hallinto

HALLINTONEUVOSTO

Sari Schwartz	puheenjohtaja, pääkirjanpitäjä, Loimaa
Hannele Yrjö-Koskinen	varapuheenjohtaja, toimitusjohtaja, Loppi
Sauli Alitalo	maanviljelijä, Tammela
Jussi Hurri	diplomi-insinööri, Pöytyä
Anne Kallio-Lehtimäki	yrittäjä, Hattula
Riikka Koivisto	johtaja, Kangasala
Olli Koivurinne	lääketieteen lisensiaatti, Hämeenlinna
Pekka Kääriäinen	toimitusjohtaja, Hämeenlinna
Leena Leppä-Lukkala	toimitusjohtaja, Forssa
Timo Levonen	yrittäjä, Loimaa
Jarmo Metsänperä	toimitusjohtaja (eläkk.), Loimaa
Rolf Nygård	toimitusjohtaja, Hämeenlinna
Marianne Pajula	yrittäjä, Loimaa
Saara Perho	Helsinki
Sirpa Pietilä	maatalousyrittäjä, Loimaa
Jukka Rouhiainen	maanviljelijä, Humppila
Pauliina Selinheimo	Loimaa
Arto Sivén	metsätalousinsinööri, Vesilahti
Juha Sulkonen	agronomi, Urjala
Anna-Maija Suolahti	maanviljelysteknikko, Forssa
Heikki Uusi-Kämpä	maanviljelijä, Humppila
Matti Valkama	maanviljelijä, Valkeakoski
Eeva Matleena Veijalainen	talusjohtaja, Hämeenlinna

HALLITUS

Markku Äijälä	puheenjohtaja, toimitusjohtaja, Jokioinen
Heikki Punttila	varapuheenjohtaja, maanviljelijä, Hämeenlinna
Juha Kallioinen	asianajaja, VT, Hämeenlinna
Katriina Laaksonen	terveydenhuollon maisteri, Hämeenlinna
Mikko Mäkimattila	toimitusjohtaja, MMM, Agronomi, Loimaa
Timo Simula	yrittäjä, DI, Helsinki

TOIMITUSJOHTAJA

Lauri Riekkola	Hämeenlinna
----------------------	-------------

NIMITYSVALIOKUNTA

Timo Levonen	yrittäjä, Loimaa
Sari Schwartz	pääkirjanpitäjä, Loimaa
Matti Valkama	maanviljelijä, Valkeakoski
Hannele Yrjö-Koskinen	toimitusjohtaja, Loppi

Henkilökunta

JOHTO

Lauri Riekkola Toimitusjohtaja

ASIAKKUUDEN HANKINTA

Timo Hakola liiketoimintajohtaja

EDUSTAJAKANAVA

Jari Sulasalmi myyntijohtaja
Edustajat

YRITYKSET JA MAATILAT

Petri Liuska myyntijohtaja

Jari Sulasalmi myyntijohtaja
Tiina Mansikkaniemi myyntipäällikkö, yritykset
Tapani Ceder yritysedustaja
Matti Honkajuuri yritysedustaja
Marita Tuomi yritysedustaja

Maatilaliiketoiminta

Jorma Toivonen myyntipäällikkö, ma-
ja metsätilat
Lassi Mattila maatala-asiantuntija
Heikki Sarkkola maatala-asiantuntija
Birgitta Rykäri maatilaneuvoja

Yrityслиiketoiminta

Jyrki Heikkilä asiakkuuspäällikkö
Karri Mutkala asiakkuuspäällikkö
Juha Tenhunen asiakkuuspäällikkö
Jatta Kemppe yritysneuvoja
Kirsi Muroma yritysneuvoja
Eveliina Raittila yritysneuvoja

FRANCHISING-KANAVA

Valkeakoski, Akaa, Lempäälä

Niko Hänninen aluemyyntijohtaja
Sami Sutela myyntipäällikkö,

yritysasiakkaat
Tomi Ojala myyntipäällikkö,

yritysasiakkaat
Janina Henriksson palveluneuvoja

Max Wasz palveluneuvoja
Emil Asp edustaja

Matti Harinen edustaja
Matias Jääskeläinen edustaja

Suvi Riuttaskorpi edustaja
Atte Susi edustaja

Pasi Tuominen edustaja

Saku Tuominen edustaja

Hämeenlinna, Prisma
Petteri Salminen aluemyyntijohtaja
Miia Salminen myyntipäällikkö

Veli-Pekka Laitinen myyntipäällikkö,
yritysasiakkaat

Jarmo Käki palveluneuvoja
Arto Ahonen edustaja
Mika Auranen edustaja
Ritva Lehtonen edustaja
Oskari Vaskela edustaja
Miika Överlund edustaja

Janakkala

Niilo Laulajainen paikallispalvelupäällikkö
Otto Laulajainen edustaja
Alexey Matjuhin edustaja

Forssa

Iida-Lotte Schmidt paikallispalvelupäällikkö,
Forssa ja Loimaa
Tanja Lähde edustaja

Loimaa

Sonja Lahti edustaja

ASIAKKUUDEN HOITO JA KORVAUSPALVELUT

Marko Sinkkonen liiketoimintajohtaja

CUSTOMER CENTER

Annamari Peltonen myyntijohtaja

Hämeenlinnan toimisto

Jenna Hinkkala palveluneuvoja
Johanna Pellikka palveluneuvoja

Loimaan toimisto

Kaisa Nurminen palveluneuvoja
Tiina Vienonen palveluneuvoja

Janakkalan toimisto

Marika Kiuru palveluneuvoja

Lempäälä

Anne Jarkko-Nousiainen palveluneuvoja
Joonas Lohjelm palveluneuvoja

Forssan toimisto

Tuula Aaltonen palveluneuvoja
Anette Rantala palveluneuvoja,
pääluottamusmies

Tuuloksen toimisto

Vesa Alaspää palveluneuvoja

Digicenter

Pilvi Ahdesalo palveluneuvoja
Jenni Hakala palveluneuvoja
Aku Kattainen palveluneuvoja
Janette Korventausta palveluneuvoja

SÄÄSTÄMINEN JA SIJOITTAMINEN

Annikki Kulmala myyntipäällikkö
Satu Suonpää sijoitusasiantuntija
Marika Sarlin sijoitusasiantuntija
Ville Kortelainen sijoituspalveluneuvoja
Minna Hänninen myyntipäällikkö, henkilöturva

RISKIENHALLINTA (UW), KORVAUSPALVELUT

Liisa Leinamo riskienhallintapäällikkö, UW
Jouni Savolainen riskienhallinta-asiantuntija
Olli Apiainen vahinkotarkastaja ja UW,
autot
Jukka-Pekka Ollikainen vahinkotarkastaja,
rakennukset ja autot
Henna Sätälä vahinkotarkastaja, autot
Timo Örn vahinkotarkastaja,
rakennukset

KUMPPANUUDET JA KEHITYS

Leena Jalomäki kumppanuuspäällikkö
Jussi Korpelainen sijainen 15.5.2019 alk.

HALLINTO, TALOUS JA CONTROLLER-TOIMINNOT

Eija Torvela hallintojohtaja, controller

Ulkoinen laskenta, compliance-palvelut

Tiina Rihkajärvi asiantuntija, compliance-tuki

Talouden johtaminen

Leenakaisa Mäntymä assistentti

LIIKETOIMINTATUKI

Minna Seppälä palvelujohtaja

Markkinointi ja viestintä

Ulla Teittinen markkinointi- ja
viestintäpäällikkö
Lia Luoma-aho assistentti

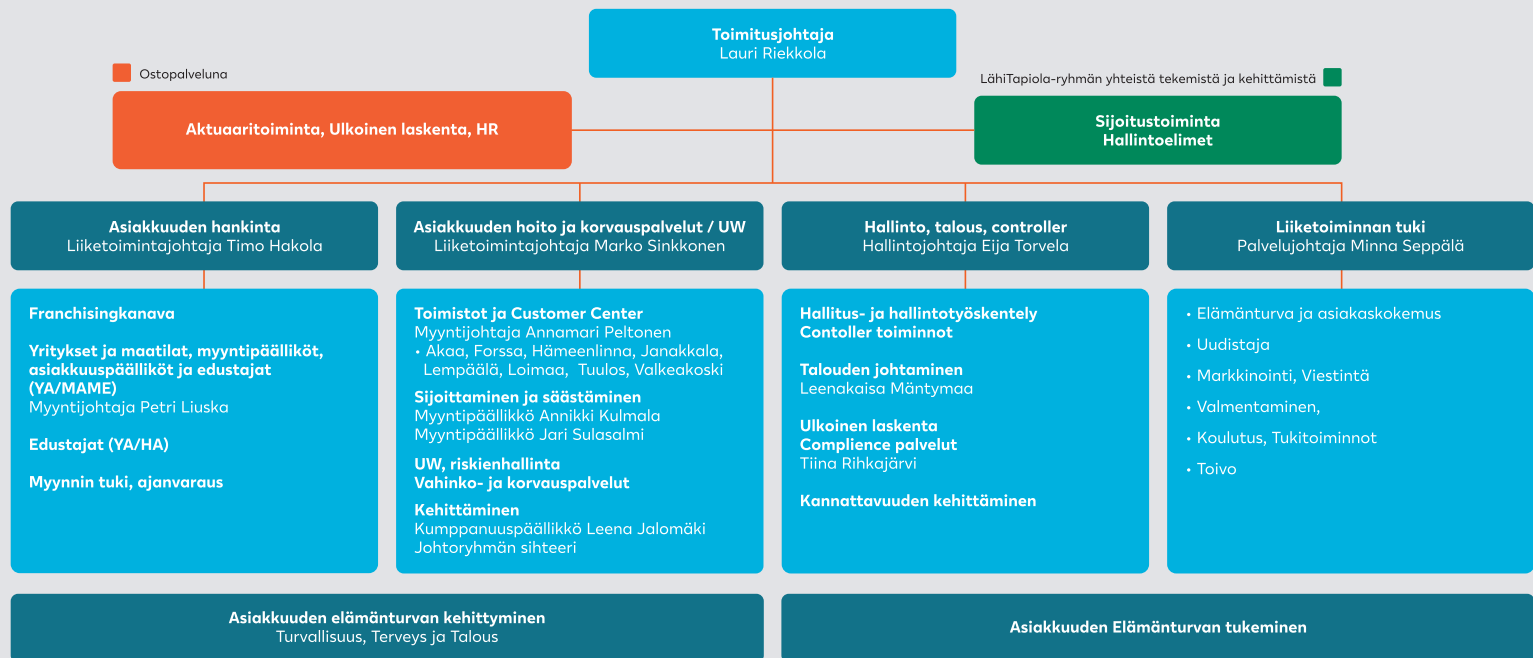
Myynnin tuki, tukitoiminnot, Help Desk

Pia Lauanne assistentti
Anu Mäkelä assistentti

Kehittäminen, tukitoiminnot, koulutus

Terhi Vedenpää-Heikkinen

Organisaatio 2020





Tulevaisuuden helmiä

Loppuvuodesta 2020 valmistui LähiTapiola Loimi-Hämeen rakennuttamana uusi asuinkerrostalo – Asunto Oy Loimaan Helmi 1 – Loimaan keskustaan, Heimolinnankadun ja Väinämöisenkadun risteykseen. Kerrostalossa on 15 asuntoa ja katutasossa liiketiloja. Tontti täydentyy myöhemmin tontille rakennettavilla 2-, 3- ja 4-vaiheen Helmillä.

Kuvat vasemmalla Loimaan palvelutoimistolta.

Loimi-Hämeen aikajana 1870–2020

YHDISTYKSEN JA YHTIÖN VIRALLINEN TOIMINIMI

1870	Loimaan, Alastaron ja Metsämaan Kuntain Palovakuutusyhdistys
1920	Loimaan ym. Kuntain Paloapuyhdistys
1935	Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistys
1967	Loimaan-Forssan Seudun Palovakuutusyhdistys
1976	Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistys
1989	Lähivakuutusyhdistys Loimi-Häme
2013	LähiTapiola Loimi-Häme Keskinäinen Vakuutusyhtiö

PÄÄASIAMIES 1870–1920 ja TOIMITUSJOHTAJA 1920–

1870–1892	Johann Gusfaff Winberg
1892–1905	Frans Fredrik Nahi
1905–1915	Pekka Wasz,
1916–1948	Fredrik Mäkinen (tj. vuodesta 1920)
1948–1970	Yrjö Sakari Pohjankoski
1970–1994	Veikko Laurila
1994–2006	Jarmo Pohjalainen
2006–	Lauri Riekkola

JOHTOKUNNAN ESIMIES

HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA VUODESTA 1935

1871–1874	Juho Brusila
1875–1876	Tuomas Ylisepä
1877–1880	Kaarle Knuutila
1881–1885	J.A. Randelin
1886–1887	Kaarle Mäkelä
1888–1904	Juho Brusila
1905–1925	Oskar Anshelm Sjöstedt
1926–1957	Jalmari Kärki
1958–1960	Alfred Klemelä
1960–1970	Yrjö Koivisto
1971–1989	Toivo J. Kortesoja
1989–1996	Matti Pietilä
1996–2000	Eero Sinkkonen
2001–2013	Hannu Nissi
2013–2015	Kari Kaartinen
2015–	Markku Äijälä

HALLINTONEUVOSTON PUHEENJOHTAJAT

1971–1989	Pauli Heikkilä
1989–1998	Urho Jumppanen
1998–2012	Kari Kotiniemi
2013–2018	Rauli Selinheimo
2019–	Sari Schwartz

VAKINAINEN HENKILÖSTÖ

1970	5 henkilöä
1980	12 henkilöä
1990	19 henkilöä

2000	26 henkilöä
2008	38 henkilöä
2009	28 henkilöä
2010	28 henkilöä
2011	28 henkilöä
2012	34 henkilöä
2013	70 henkilöä
2014	70 henkilöä
2015	79 henkilöä
2016	61 henkilöä
2017	54 henkilöä
2018	42 henkilöä
2019	46 henkilöä

VAKUUTUSKANTA, ASIAKKAAT JA MAKSUTULO

vakuutussumma = vakuutuskirjaan merkitty enimmäismäärä vahingonkorvauksesta

ositussumma = Vakuutusarvon sai itse merkitä, mutta ei yli oikean arvon. Vakuutusmaksu määräytyi ositussumman mukaan, XX markkaa kultakin ositussumman 1000:lta.

1881 vakuutuksia 780 kpl, vakuutussumma 1 496 620 mk, ositussumma 1 751 190 mk

1905 vakuutuksia 1263 kpl, vakuutussumma 6 455 708 mk, ositussumma 7 702 970 mk

1920 vakuutuksia 3002 kpl, vakuutussumma 27 774 620 mk, ositussumma 29 964 160 mk

1945 vakuutuksia 5054 kpl, vakuutussumma 1 034 260 000 mk, ositussumma 1 001 430 000 mk (eli 10 000 000 "nykymarkkaa")

1950 vakuutussumma 45 000 000 mk

1960 vakuutussumma 180 000 000 mk

1970 vakuutussumma 550 000 000 mk

1976 vakuutusmaksutulo 2 020 000 mk, vakuutuskanta 1 620 000 000 mk

1980 vakuutuksia 15 900 kpl, vakuutusmaksutulo 4 880 000 mk vakuutuskanta 2 840 000 000 mk

1985 vakuutuksia 20 300 kpl, vakuutusmaksutulo 9 250 000 mk, vakuutuskanta 6 000 000 000 mk

1995 vakuutuksia 21 400 kpl, vakuutusmaksutulo 18 800 000 mk

2000 vakuutuksia 24 730 kpl, vakuutusmaksutulo 25 800 000 mk

2002 valuuttasuodistuksessa markat muunnettiin euroiksi kertomella 5,94573

2002 vakuutusmaksutulo 5 000 000 €

2010 vakuutusmaksutulo 8 100 000 €

2011 vakuutusmaksutulo 8 350 000 €

2012 asiakkaita (Lähivakuutus + Tapiola) 60 000, vakuutusmaksutulo 8 000 000 + 17 000 000 €

2013 vakuutusmaksutulo 7 600 000 €

2014 asiakkaita 55 000, vakuutusmaksutulo 25 700 000 € *)

*) Liiketoimintasiirroissa alueyhtiöille siirrettiin vahinkovakuutuskantaa noin 1,5 miljoonasta vakuutussummasta.

2015 asiakkaita 56 000, vakuutusmaksutulo 27 100 000 €

2016 asiakkaita 57 200, vakuutusmaksutulo 28 300 000 €
2017 asiakkaita 60 000, vakuutusmaksutulo 32 500 000 €
2018 asiakkaita 61 500, vakuutusmaksutulo 39 700 000 €
2019 asiakkaita 62 900, vakuutusmaksutulo 42 000 000 €

RAHANARVONKERROIN 1860 - 2012

Kertoimella voidaan muuttaa vuosien 1870–2001 markat ja vuosien 2002–2011 eurot vuoden 2012 euroiksi.

Vuodet 1870–1920 perustuvat epävirallisiin erillistutkimuksiin ja vuodet 1921–2012 perustuvat viralliseen elinkustannusindeksiin. Laskelmassa on huomioitu vuoden 1963 rahanuudistus sekä vuoden 2002 euroon siirtyminen.

1870	4,9286
1880	4,4105
1890	5,0616
1900	4,4105
1910	4,0364
1920	0,4051
1930	0,3362
1940	0,2916
1950	0,0384
1960	0,0227
1963	2,0353
1970	1,4074
1980	0,4813
1990	0,2510
2000	0,2088
2002	1,1915
2012	1,0000

Lähde: Tilastokeskus

VAKUUTUSYHDISTYKSET JA ALUEYHTIÖT

1875 yhdistyksiä oli 51
 1895 yhdistyksiä oli 206
 1900 yhdistyksiä oli 244
 1934 yhdistyksiä oli 301
 1956 yhdistyksiä oli 269
 1966 yhdistyksiä oli 262
 1975 yhdistyksiä oli 243
 1983 yhdistyksiä oli 205
 1986 yhdistyksiä oli 169
 1990 yhdistyksiä oli 140
 2000 yhdistyksiä oli 111
 2008 yhdistyksiä oli 84
 2011 alueyhtiöitä oli 52
 2012 alueyhtiöitä oli 19
 2019 alueyhtiöitä oli 20



LähiTapiola
Loimi-Hämeen
toimialue
tummennettuna.

Vuoden 2019 lopussa Suomessa toimi

47 kotimaista vakuutusyhtiötä

- 33 vahinko- ja jälleenvakuutusyhtiötä
- 10 henkivakuutusyhtiötä
- 4 työeläkevakuutusyhtiötä

Yhtiöiden palveluksessa oli 9 823 työntekijää

Yhteenlaskettu maksutulo oli 26,1 miljardia euroa

Lisäksi markkinoilla toimi

- 20 ulkomaisen vakuutusyhtiön sivuliikettä
- 90 vakuutusmeklariyrittäjä

Markkinaosuudet 2019

OP Ryhmä 33,5 %	Alandia 1,6 %
LähiTapiola-ryhmä 26,7 %	POP Vakuutus 1,1 %
If 20,9 %	Ålandia 0,5 %
Fennia-konserni 10,3 %	Garantia 0,5 %
Turva 2,6 %	Muut 0,2 %
Pohjantähti 2,3 %	

Lähde: Finanssivalvonta

Hallintoneuvoston puheenjohtajien ja toimitusjohtajien muotokuvat



Pauli Heikkilä
Hallintoneuvoston puheenjohtaja 1971–1988



Urho Jumppanen
Hallintoneuvoston puheenjohtaja 1989–1998



Yrjö Sakari Pohjankoski
Toimitusjohtaja 1948–1970



Veikko Laurila
Toimitusjohtaja 1970–1994



Jarmo Pohjalainen
Toimitusjohtaja 1994–2006

Hallituksen puheenjohtajien muotokuvat



Yrjö Koivisto
Hallituksen puheenjohtaja 1960–1970



Toivo J. Kortesoja
Hallituksen puheenjohtaja 1971–1989



Matti Pietilä
Hallituksen puheenjohtaja 1989–1996



Eero Sinkkonen
Hallituksen puheenjohtaja 1996–2001



Hannu Nissi
Hallituksen puheenjohtaja 2001–2013

H E N K I L Ö H A K E M I S T O

Brusila, Juho	16	Nahi, Frans Fredrik	24
Castrén, Simo	52	Nikkonen, Hannu	66
Dahlborg, Hans	79	Nissi, Hannu	64, 107
Gummerus, Jaakko	73, 74	Niilonpoika, Kalle	18
Hammaren, J.R.	16	Nygård, Ralf	95
Haapsaari, Jorma	68	Paloheimo, Pertti	52
Haataja, Ahti	74	Pietilä, Matti	56, 107
Heikkilä, Pauli	56, 106	Pietilä, Simo	94
Heikkinen, Petri	73, 74	Pietilä, Sirpa	94
Heimonen, Arto	68	Pohjankoski, Yrjö Sakari	39, 106
Itkonen, Uolevi	51	Pohjalainen, Jarmo	60, 65, 66, 69, 106
Jumppanen, Urho	56, 62, 106	Randelin, J.A.	21
Kainulainen, Harri	66, 72	Riekkola, Lauri	62, 66, 68, 70, 78, 81, 82, 87, 88, 89, 98
Kalpala, Asmo	73, 74, 75, 78	Rotkirch, Ingolf	50
Knuutila, Kaarle	21	Schmidt, Iida-Lotte	90
Koivisto, Yrjö,	107	Schwartz, Sari	88
Kortesoja, Toivo J.	56, 58, 107	Sinkkonen Eero	62, 64, 107
Kotiniemi, Kari	62	Sjöstedt, Oskar Anshelm	24
Kujala, Kari	74	Suhonen, Mikko	16
Kuttinen, Tobias	17	Syrjänen, Jukka	50
Laurila, Veikko	45, 52, 54, 58, 62, 106	Varis, Kyösti	50
Liljedahl, Miika.....	91	Wasz, Pekka	25
Liljefors-Nahila, Heikki	16	Valtonen, Ilmo	78
Lindroth, Heikki	78, 82	Viinanen, Iiro	68
Lindström, Kustaa	16	Wickström, Ralf	73
Moisander, Erkki	67, 72, 73, 74, 75, 76	Winberg, Johan Gustaff	16
Mäkelä, Kaarle	21	Wirzenius, Paul Enok	16
Mäkinen, Fredrik	29	Yliseppälä, Tuomas	21
Mäkimattila, Antti	16	Äijälä, Markku	3, 84

L Ä H D E L U E T T E L O

Painetut lähteet

Loimi-Hämeen Palovakuutusyhdistys 1871–1945

Mikko Suhonen

Loimaan-Forssan Seudun Palovakuutusyhdistys 1871–1971

Lasse Niinimäki

Loimi-Hämeen Palovakuutusyhdistys 110 vuotta 1871–1981

Veikko Laurila

Paloavusta vakuutusyhdistykseen

Marja Halonen ja Antti Nevanlinna 1983

Hämeen Vakuutus 1895–1995

Reijo Ahtokari 1996

Suomen Vakuutusyhdistys 100 vuotta 1911–2011

Sulevi Pellinen 2011

Tapiola-fuusio

Uolevi Itkonen 2002

Turvallisuuden tukkukauppaa –

Jälleenvakuutusta Vakavasta Lähivakuutukseen

Leena Suoniemi-Särkijärvi 1994

Tahto ratkaisee – näin syntyi LähiTapiola

Jukka Koivisto 2016

Vakuuttavaa yhteistyötä

Lähivakuutus-ryhmän historia

Annastiina Henttinen 2005

Vuosisatamme Kronikka

Gummerus 1987

Vakuutusyhdistyksen ja alueyhtiön aineistot

Laki paloapuyhdistyksistä 17.4.1908 sekä Keskinäisten

Palovakuutusyhtiöiden Ohjesääntöjä

K.J. Ståhlberg 1908

Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistyksen yhdistysjärjestys

21.5.1935

Loimaan Seudun Palovakuutusyhdistyksen vakuutusehdot

25.4.1935

Palovakuutusyhdistysten hoito – ohjeita toimitusjohtajille

E.J. Niiles 1937

Loimi-Hämeen Vakuutusyhdistyksen yhtiöjärjestys

1977

Loimi-Hämeen yhdistyksen ja alueyhtiön vuosikertomukset 1981–2019

Muut lähteet

Wikipedian historia-artikkelit – *wikipedia.fi*

Suomen museoiden, kirjastojen ja arkistojen sähköinen arkisto – *finna.fi*

Tilastokeskus – *www.stat.fi*

LähiTapiolan verkkouutiset ja tiedotteet – *www.lahitapiola.fi*

Finanssiala ry:n julkaisut – *finanssiala.fi*

Haastattelut

Lauri Riekkola 4.2.2020 ja 30.4.2020

Iida-Lotte Schmidt 28.2.2020

Miika Liljedahl 30.3.2020

Rolf Nygård 27.5.2020

Markku Äijälä 4.6.2020

Sirpa ja Simo Pietilä 19.6.2020



Palvelutoimistot

Akaa Toijala, Valtatie 2

Forssa Hämeentie 7

Hämeenlinna Goodman, Paasiaukio, Kaivokatu 1

..... Innopark, Vankanlähde 7

..... Prisma, Wartiamäentie 2

Janakkala Turenki, Keskuskuja 3

Lempäälä Ideapark, Ideaparkinkatu 4

Loimaa Prisma, Aleksis Kiven katu 7

Tuulos Tuulonen, Tuulosentie 1

Valkeakoski Valtakatu 9-11



LÄHITAPIOLA

Elämänturvayhtiö





 **LÄHITAPIOLA**
Loimi-Häme