

Vuosikatsaus 2011

Toimitusjohtajan katsaus



Haastavassa talouden ympäristössä kelpo tulos

Yleinen talouden ympäristö ja elektroniikkateollisuuden haasteet näkyivät Salossa selvästi. Teollisia työpaikkoja on hävinnyt toimialueeltamme viimeisten vuosien aikana noin 3000. Heikko työllisyystilanne näkyi myös väkiluvun kasvuna ja väestön määrä kasvoi vain hieman maahanmuuton ansiosta. Talouden heikkeneminen näkyy myös Salon kaupungin taloudessa.

Markkinakorkojen nousu ennätysalhaiselta tasolta kasvatti korkokatetta. Myös palkkiotuotot kasvoivat edelliseen vuoteen verrattuna ja kun kulujen kasvu oli maltillista, liikevoittonamme kasvoi 10 prosenttia ja oli 4,7 miljoonaa euroa, mitä voidaan pitää hyvänä tuloksena toimintaympäristö huomioiden.

Vaikka kuluttajien luottamus talouteen heikkeni, asuntokauppa kävi lähes edellisvuoden tapaan. Asuntoluotot kasvoivat 5,1 prosenttia, mikä on edellisvuotta enemmän. Luottokanta yhteensä kasvoi 4,0 prosenttia. Uusia luottoja nostettiin lähes saman verran kuin edellisvuotena.

Uudet tulevat Basel III kehikon mukaiset vakavaraisuusvaatimukset ja tukkuvarainhankinnan vaikeutuminen lisäsivät pankkien välistä talletuskilpailua entisestään. Talletukset kasvoivat 2,9 prosenttia.

Vakavaraisuus erittäin vahva

Uuden pankin asiakasmäärä jatkoi kasvuaan. Uusia asiakkaita saimme 1400 ja asiakkaidemme nettomääräinen lisäys oli 457. Syksyllä tehdyn asiakastutkimuksen mukaan osuuspankkien markkinaosuus toimialueemme yksityishenkilöistä on noin 60 prosenttia.

Pankin omistajajäsenten määrä oli vuoden lopussa 22 624. Omistajajäsenille maksoimme ennätysmäärän bonuksia, 2,8 miljoonaa euroa. Keskittäjäasiakkaiden kasvu jatkui vahvana ja Osuuspankkiin ja Pohjolaan asiointinsa keskittäneiden asiakkaiden määrä on kasvanut 3000 asiakkaalla kolmessa vuodessa.

Pankin vakavaraisuussuhde parani merkittävästi ja oli 27,4 prosenttia ja omat varat olivat vuoden lopussa 80,4 miljoonaa euroa. Vakavaraisuussuhteen paranemisessa merkittävä osuus oli sillä, että pankki sai luvan siirtyä sisäisten luottoluokitusten menetelmään luottoriskin vakavaraisuusvaateen laskennassa.

Myös Salon OP-Kiinteistökeskus Oy:n vuosi oli menestyksellinen. Liikevoitto kasvoi 12 %:lla ja liikevaihto 6 %:lla verrattuna vuoteen 2010.

Tulevaisuuden näkymät

Toimialueemme tulevaan kehitykseen sisältyy monia haasteita. Heikentyvä kuntatalous, sitkeä työttömyys ja Nokian ilmoittamat suuret henkilöstövähennykset rajoittavat kasvun mahdollisuuksia. Toisaalta alhainen korkotaso ja heikkenevä euro antavat alueen viennistä riippuvaiselle teollisuudelle mahdollisuuden kasvuun.

Pankkien korkokatetta haastaa aleneva korkotaso. Palkkiotuottojen odotetaan kasvavan tänä vuonna. Ennakkoimme pankkimme tämän vuoden tuloksen olevan samaa tasoa kuin viime vuonna, korkotason selvä aleneminen heikentäisi kuitenkin pankin tulosta.

Parhaat kiitokset vuoden 2011 hyvästä yhteistyöstä ja luottamuksesta kaikille asiakkaille, luottamushenkilöille ja yhteistyökumppaneille. Henkilökuntaa kiitän ahkerasta ja vastuuntuntoisesta työstä. Finanssikriisistä ja sitkeästä hitaan kasvun vaiheesta huolimatta kohtaamme tulevaisuuden luottavaisin mielin. Salon Osuuspankin riskinkantokyky on parempi kuin koskaan aiemmin.

Huhtikuu 2012


Jukka Hultkonen
Salon Osuuspankki

Salon Osuuspankki 2011

Salon Osuuspankin perustehtävä on edistää omistajajäsentemme, asiakkaidemme ja toimintaympäristömme kestävää taloudellista menestystä ja hyvinvointia sekä turvallisuutta. Salon Osuuspankin päämäärä on olla viiden osuuspankin taitavasti yhdistynyt, kehittyvä ja kasvava pankki – toimialueensa vahva kehittäjä.

Salon Osuuspankin asiantuntijat palveluksessasi

Tarjoamme asiakkaillemme laajaa ja syvällistä palvelua kaikissa kanavissa – ajasta ja paikasta riippumatta. Osaamisemme on toimialamme huippua ja kustannustehokkuus on kilpailukykyemme perusta.

Salon Osuuspankki tarjoaa laajasta pankki- ja rahoituspalveluja. Peruspankkipalveluiden lisäksi asiakkaidemme käytettävissä ovat myös erityispalveluyksikkömme: sijoituspalvelut, yrityspalvelut, lainopilliset palvelut, maatalousasiantuntijat, OP-Asuntopalvelu (mukana OPKK) sekä yksilöllistä varallisuudenhoitoa tarjoava OP-Private.

Asiakkaan näkökulmasta palveluvalikoimamme tarkoittaa joustavuutta ja kokonaisvaltaista asiakkuuden hoitoa.

Pankkimme asiakasmäärä on yli 50 000, joista omistajajäseniä lähes 22 700. Markkinaosuutemme Salon seudulla on yli 50 %.

Yhteystiedot

| | |
|---|--------------|
| Salon Osuuspankin puhelinpalvelu ja ajanvaraukset | 010 255 1372 |
| Tilit ja kortit | 010 255 1372 |
| Luotot | 010 255 1372 |
| Säästäminen ja sijoittaminen | 010 255 1372 |
| Yritysten palvelut | 010 255 1375 |
| Lakiasiat | 010 255 1376 |
| OP-Kiinteistökeskus | 010 255 1377 |
| OP-Taloushallinto | 010 255 1378 |
| OP-Isännöinti | 010 255 1379 |
| Verkkopalveluneuvonta | 0100 0500 |
| Pohjola | 0303 0303 |
| vaihde | 010 255 1370 |
| faksi | 010 255 1301 |

Konttoreiden asiakaspäätteet käytettävissä konttorien aukioloaikoina, Salon konttorissa joka päivä klo 5.00–23.45. Henkilökohtainen puhelinpalvelu numerossa 0100 0500 arkisin klo 8–18.

Verkko- ja puhelinpalvelut joka päivä 24 h/vrk.

salon@op.fi op.fi/salo

Puhelut 010-numeroihin maksavat kaikkialta Suomesta soitettaessa

lankapuhelimesta 0,0828 €/puhelu + 0,07 €/min.
(sis. alv 23 %),

matkapuhelimesta 0,0828 €/puhelu + 0,17 €/min.
(sis. alv 23 %)

Palveluajat

| | |
|----------------------------|--|
| Salon konttori | Turuntie 7 24100 Salo ma-pe 10–16.30 |
| Kiikalan Rekijoen konttori | Isohiidentie 1400 25380 Rekijoki ma-pe 10–16.30 kassapalvelut ma-pe 10–13 |
| Kiskon konttori | Toijantie 7 25460 Kisko ma-pe 10–16.30 kassapalvelut ma-pe 10–13 |
| Kuusjoen konttori | Yli-Pässintie 1 A 25330 Kuusjoki ma-pe 10–16.30 kassapalvelut ma-pe 10–13 |
| Perniön konttori | Salontie4 25500 Perniö ma-pe 10–16.30 |
| Suomusjärven konttori | Kitulantie 7 25410 Suomusjärvi ma-pe 10–16.30 kassapalvelut ma-pe 10–13 |
| Palvelupiste | Plaza, Vilhonkatu 8 24100 Salo ma-pe 10–19, la 10–15 ei kassapalveluja |

Salon Osuuspankin tilinpäätöstiedot

| | 2011 milj € | 2010 milj € | Muutos-% |
|---------------------------|----------------|----------------|----------|
| Korkokate | 11,1 | 9,7 | 14,1 |
| Palkkiotuotot | 4,1 | 4,0 | 3,1 |
| Tuotot yhteensä | 17,4 | 17,1 | 1,6 |
| Kulut yhteensä | 12,4 | 11,9 | 4,5 |
| Luotto- ja takaustappiot | 0,3 | 1,0 | -71,5 |
| Liikevoitto | 4,7 | 4,3 | 10,0 |
| OP-bonukset | 2,8 | 2,6 | 6,0 |
| Bonusoikaistu liikevoitto | 7,5 | 6,9 | 8,5 |

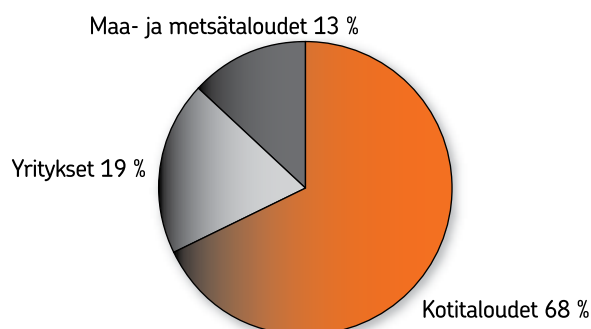
| Keskeiset tunnusluvut (milj €) | 2011 | 2010 | Muutos-% |
|---|--------|--------|----------|
| Talletukset | 617,8 | 600,3 | 2,9 |
| Rahastot | 57,5 | 69,7 | -10,0 |
| OP-Henkivakuutuksen vastuvelka | 84,8 | 92,4 | -17,5 |
| Asiakasvarat yhteensä | 760,1 | 764,2 | -0,5 |
| Luotot yleisölle, ml. OP-Asuntopankki | 750,7 | 722,0 | 4,0 |
| Tase | 754,1 | 716,9 | 5,2 |
| Jäjestämättömät ja 0-korkoiset saamiset asiakkailta | 5,0 | 4,9 | 2,3 |
| Pankkitakaukset | 4,8 | 6,5 | -26,2 |
| Vakavaraisuus-% | 27,4 | 19,4 | 7,5* |
| Omistajajäsenet, lkm | 22 624 | 22 346 | 1,2 |

* %-yksikköä

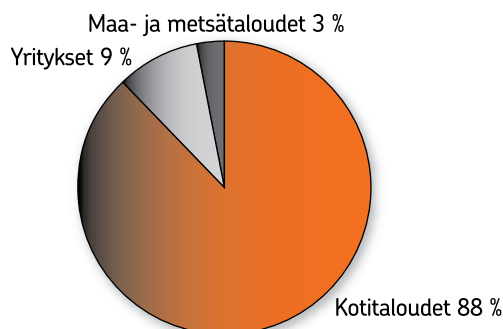
Salon Osuuspankki 31.12.2011

| | | | |
|-----------------|-------------|-----------------------|-----|
| Asiakkaita | 50 762 | Hallintohenkilöitä | 125 |
| Omistajajäseniä | 22 624 | Henkilökuntaa | |
| Vakavaraisuus | 27,40 | - Osuuspankki | 115 |
| Omat Varat | 80 milj. € | - OP-Kiinteistökeskus | 35 |
| Talletukset | 618 milj. € | | |
| Luotot, ml. OPA | 751 milj. € | | |
| Tase | 754 milj. € | | |

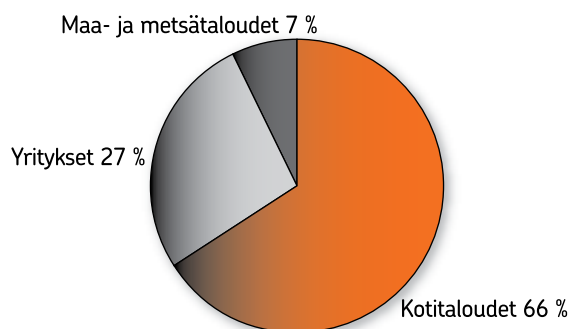
Luotot ml OPA



Asiakkaat



Talletukset



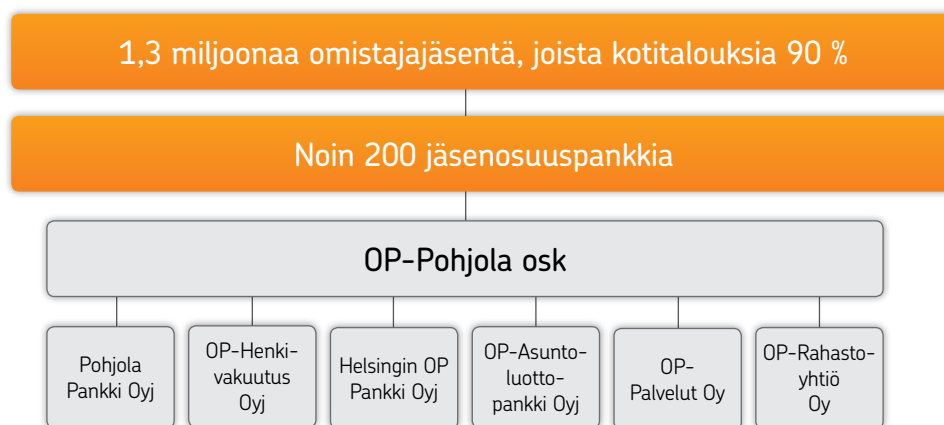
OP-Pohjola lyhyesti



OP-Pohjola-ryhmä on Suomen suurin finanssiryhmä. Se tarjoaa asiakkailleen parhaat keskittämisedut sekä maan kattavimman ja monipuolisimman pankki-, sijoitus- ja vakuutuspalvelujen kokonaisuuden. Ryhmän liiketoiminta on jaettu kolmeen alueeseen, jotka ovat pankkitoiminta, vahinkovakuutus ja henkivakuutus.

Ryhmän muodostavat noin 200 itsenäistä osuuspankkia sekä niiden omistama keskusyhteisö OP-Pohjola osk tytär- ja lähiyhteisöineen. Ryhmän toiminta perustuu osuustoiminnallisuuteen; yhdessä tekemiseen ja menestyksen jakamiseen kaikkien kesken. OP-Pohjolan perustehtävä on edistää omistajajäsenten, asiakkaiden ja toimintaympäristön kestävää taloudellista menestystä, turvallisuutta ja hyvinvointia. Pitkäjänteinen asiakkaan ajatteleminen näkyy myös jatkuvana uudistumisena. Palveluja ja tuotteita kehitetään asiakkaiden tarpeiden mukaisesti.

OP-Pohjola-ryhmän rakenne



Osuuspankit

Osuuspankki on asiakkaidensa omistama. Osuuspankki on itsenäinen, paikallista vähittäispankkitoimintaa alueellisesti harjoittava talletuspankki, jonka toiminnan ydin on asiakaskeksinen liiketoiminta. Yritysmuodoltaan ne ovat osuuskuntia, joissa jokaisella omistajajäsenellä on yksi tasavertainen ääni. Tämän ansiosta osuuspankkeja ei voi ostaa ja päätöksenteko säilyy omistajajäsenillä.

Osuuspankkien toiminta perustuu kannattavuuteen. Osuuspankit tarjoavat laadukkaat ja kilpailukykyiset pankki- ja vakuutuspalvelut asiakkailleen. Tavoitteena ei ole lyhyen aikavälin voitto, vaan jatkuva menestys yhdessä asiakkaiden kanssa. Osuuspankkien liiketoiminnan tuotto käytetään omistajajäsenten hyväksi; tuotteiden, palvelujen ja etujen kehittämiseen.



OP-Pohjola osk

OP-Pohjola osk on osuuspankkien yhteenliittymän keskusyhteisö. Se on osuuskunta, jonka jäseniä ovat yhteenliittymään kuuluvat talletuspankit ja muut luottolaitokset. Talletuspankkien yhteenliittymästä annetun lain mukaan keskusyhteisö on oikeutettu ohjaamaan jäsenluottolaitoksia ja sillä on velvollisuus valvoa niiden toimintaa.

OP-Pohjola osk hoitaa OP-Pohjolan-ryhmän muodostaman rahoitus- ja vakuutusryhmitymän johdossa olevalle yritykselle kuuluvat ohjaus- ja valvontatehtävät ja toimii ryhmän strategisena omistusyhteisönä.

OP-Pohjola osk:n perustehtävänä on luoda edellytykset OP-Pohjola-ryhmän yhtenäisyydelle ja menestykselle. Sen tehtävänä on valvoa ja ohjata ryhmän liiketoimintaa yhteisesti sovitun strategian mukaisesti. OP-Pohjola osk myös luotaa toimintaympäristöä, kerää tietoa toimialan muutoksista ja markkinoista sekä vastaa ryhmän yrityskuvasta, maineesta ja brändeistä.

Pohjola Pankki Oyj

Pohjola Pankki Oyj on OP-Pohjola osk:n merkittävin tytäryhtiö. Pohjola on pörssinoteerattu finanssipalvelukonserni, joka tarjoaa asiakkailleen pankki-, vahinkovakuutus- ja varainhoitopalveluja. Konserni palvelee yritysasiakkaita Suomessa ja kansainvälisesti tarjoamalla kattavat rahoitus-, sijoitus-, kassanhallinta- sekä vahinkovakuutuspalvelut. Henkilöasiakaille se tarjoaa vahinkovakuutus- ja omaisuudenhoitopalveluita.

Pohjola toimii OP-Pohjola-ryhmän keskuspankkina ja hoitaa ryhmän maksuvalmiutta sekä kansainvälistä liiketoimintaa. Pohjolan A-osake noteerataan NASDAQ OMX Helsingissä. Osakkeenomistajia yhtiöllä on noin 34 000.

Pohjola Vakuutus Oy on Pohjola Pankki Oyj:n tytäryhtiö. Se harjoittaa vahinkovakuutus-toimintaa Suomessa ja tarjoaa kattavaa vakuutusturvaa sekä henkilö-, yritys- että yhteisöasiakkaille. Pohjola-konsernin vahinkovakuutustoiminnan muodostavat Pohjola Vakuutuksen lisäksi A-Vakuutus, Vakuutusosakeyhtiö Eurooppalainen sekä Baltiassa toimiva Seesam-vahinkovakuutusyhtiö.

OP-Palvelut Oy

OP-Palvelut Oy on OP-Pohjola osk:n sataprosenttisesti omistama tytäryhtiö, jossa kehitetään ja toteutetaan finanssialan parhaita ratkaisuja sekä huolehditaan niiden toimivuudesta ja laadusta. Palveluyhtiön vastuulla on ryhmän tuotteiden ja palveluiden kehittäminen, tuottaminen ja ylläpito. Yritys tarjoaa ryhmän muille yrityksille liiketoiminnan kehittämis- ja tietotekniikkapalveluita sekä liiketoimintaprosessien hoitoa. Se huolehtii muun muassa verkkopalvelujen ja yhteyskeskuksen toiminnasta, pankki- ja sijoituspalvelujen sujumisesta sekä erilaisten materiaalien tuotannosta.

Asiakkaat



OP-Pohjola on omistajajäseniään ja asiakkaitaan varten. OP-Pohjola-ryhmällä on 4,2 miljoonaa asiakasta, joista reilu 3,7 miljoonaa on henkilöasiakkaita ja yritysasiakkaita on noin 430 000.

Salon Osuuspankin asiakasmäärä jatkoi kasvuaan. Uusia asiakkaita saatiin 1 400 ja heidän nettomääräinen lisäys oli 457. Syksyllä tehdyn asiakastutkimuksen mukaan osuuspankkien markkinaosuus toimialueemme yksityishenkilöistä oli 60 prosenttia. Pankin kokonaisasiakasmäärä oli vuoden vaihtuessa 50 763.

OP-Pohjola haluaa tuotteillaan ja palveluillaan helpottaa asiakkaidensa arkea sekä auttaa unelmien ja investointien toteuttamisessa. Yhteisten pankki- ja vakuutusasiakkaiden määrä kasvoi vuonna 2011 ennätyksellisesti yli 100 000:lla 1,3 miljoonaan. Vuoden 2005 Pohjola-kaupan jälkeen yhteisten pankki- ja vakuutusasiakkaiden määrä on kasvanut lähes 600 000:lla.

Vuonna 2011 vakuutusasiakkaiden määrä kasvoi 87 000:lla yli kahteen miljoonaan. Pohjola-kaupan jälkeen vakuutusasiakkaiden määrä on kasvanut lähes puolella miljoonalla. Vakuutuksen etuasiakastalouksien vuoden 2011 kasvu oli 43 000 ja etuasiakastalouksien määrä nousi yli puoleen miljoonaan.

Asiakkaat pääsevät osallistumaan toiminnan kehittämiseen; omistajajäsenillä on mahdollisuus vaikuttaa oman osuuspankkinsa päätöksentekoon ja asiakasyhteisössä asiakkaat ovat aktiivisesti vaikuttaneet tuote- ja palvelukehitykseen. Asiakastytyväisyys on pysynyt hyvällä tasolla. Asiakkaat toivovat muun muassa entistä enemmän aktiivista yhteydenpitoa. Vuonna 2011 uudistettiin toimintatapoja vastaamaan tähän toiveeseen, ja vuonna 2012 näitä toimintatapoja kehitetään edelleen.

Asuntopalvelu



Asuntorahoituksessa oli ennätysvuosi. Asuntoluottojen kysyntä säilyi vuonna 2011 hyvällä tasolla velkakriisin aiheuttamasta epävarmuudesta ja talousnäkymien heikentymisestä huolimatta. Koko Suomen asuntoluottomarkkina kasvoi vuoden aikana 6,6 prosenttia.

OP-Pohjola-ryhmä on Suomen asuntoluottomarkkinoiden suurin toimija ja Salon Osuuspankki on omalla toimialueellaan asuntoluotoissa markkinajohtaja. OP-Pohjola-ryhmän asuntoluotto-kannan kasvu oli vuonna 2011 nopeampaa kuin kilpailijoilla, ja ryhmän markkinaosuus asuntoluotoista vahvistui 0,2 prosenttiyksikköä. OP-Pohjola-ryhmän markkinaosuus oli vuoden lopussa 36,0 prosenttia. OP-Pohjola säilytti myös jo pitkään vallinneen asemansa asiakkaiden mielestä parhaana asuntolainapankkina (Pankkien asuntolainat 2011, Taloustutkimus Oy).

Uusia asuntoluottoja nostettiin OP-Pohjola-ryhmästä 7,4 miljardia euroa, mikä on yli 11 prosenttia enemmän kuin vuonna 2010 ja enemmän kuin minään aikaisempana vuotena 2000-luvulla. Salon Osuuspankissa asuntoluottoja nostettiin vuoden aikana 106,4 miljoonaa euroa, mikä on lähes 8 % enemmän kuin vuonna 2010.

Uusien asuntoluottojen marginaalit laskivat jonkin verran alkuvuoden 2011 aikana, mutta kääntyivät vuoden lopussa nousuun. Pitkäaikaisen varainhankinnan kallistumisen ja tiedossa olevien sääntelymuutosten vuoksi marginaalit tulevat nousemaan merkittävästi vuoden 2012 aikana.

Heikentyneistä talousnäkymistä huolimatta asiakkaat ovat pärjänneet lainojensa kanssa hyvin, ja järjestämättömien asuntoluottojen määrä on pysynyt hyvin alhaisella tasolla.

OP-Kiinteistökeskus

Salon OP-Kiinteistökeskus Oy:n vuosi 2011 oli menestyksellinen. Liikevoitto kasvoi 12 %:lla ja liikevaihto 6 %:lla verrattuna edelliseen vuoteen 2010. Salon OP-Kiinteistökeskus toimii kolmella eri liiketoiminta-alueella; kiinteistönvälitys, isännöinti ja taloushallinto.

Asuntokauppa kävi vuonna 2011, kaikesta paikallisista ja globaaleista haasteista huolimatta, hyvin. Alueen asuntokauppamäärä väheni vain 5-6 %:lla verrattuna vuoteen 2010 sekä oli yli 10 %:a enemmän kuin vuonna 2009. Kauppamäärä osoittaa että asuntokauppaa tehtiin aidot asunnon osto- ja myyntitarpeet huomioiden. Lisäksi kohtuullinen ja vakiintunut hintataso, suurimmaksi osaksi tasapainossa oleva myynissä olevien asuntojen määrä verrattuna tehtyihin ostopäätöksiin sekä edullinen korkotaso pitivät asunnonvaihtosuunnitelmat toteutettavissa.

Salon OP-Kiinteistökeskus menestyi myös vuonna 2011 asuntomarkkinoilla. Liikevaihto kasvoi 9 %:lla, saavuttaen uuden liikevaihtoennätyksensä.

Taloushallinnon vuosi sujui suunnitellun ja ennakoidun mukaisesti. Etenkin liikekirjanpidon puolella asiakasyritysten toimeliaisuus näkyi kehittyvänä liikevaihtona.

Isännöintiliiketoiminnan vuosi oli myös suunnitelmien mukainen. Vuoden aikana solmimme Salon kaupungin kanssa merkittävän sopimuksen. Julkisen kilpailutuksen kautta Salon OP-Kiinteistökeskus valittiin Salon Vuokratalot Oy:n isännöitsijäksi, hoitamaan yli 1.400 huoneiston isännöintiä ja taloushallintoa. Vuoden lopussa OP-Kiinteistökeskus osti Realia Salon toimiston isännöintiliiketoiminnan. Näiden sopimusten ja liiketoimintakaupan johdosta henkilökunnan määrä kaksinkertaistui isännöintisektorilla.

Henkivakuutus



Yhä useampi asiakas säästää rahastoihin vakuutuksen kautta. Eläke- ja sijoitusvakuutusten avulla pystyy hallinnoimaan useita rahastoja yhdellä sopimuksella. Onnistuneilla rahastovaihdoilla mahdollisesti kertyneet tuotot voi vakuutuksen sisällä sijoittaa uudelleen ilman tuoton verotusta välissä. Vakuutussäästäminen tarjoaa verohyötyjä, joita ei pääsääntöisesti muista sijoitusmuodoista saa. Siksi ne sopivat erinomaisesti mm. eläkesäästämiseen, lahjoituksiin ja perintösuunnitteluun

Henkivakuutuksen osalta suomalaiset ovat vielä Euroopan alivakuutetuimpia. Henkivakuutus on perusvakuutus, joka jokaisella suomalaisella olisi hyvä olla, mikäli hänellä on läheisiä, lainaa tai lapsia. Henkivakuutus turvaa perheen taloudellisen toimeentulon huoltajan äkillisesti kuollessa.

Yrityksille tarjoamme henki- ja eläkevakuutusratkaisuja, jotka tukevat niiden aktiivista henkilöstöpolitiikkaa. Ratkaisut myös vahvistavat yrityksen kilpailukykyä ja imagoa mm. rekrytointitilanteissa.

Yli miljoona vakuutusasiakasta

Vakuutukset myöntävä OP-Henkivakuutus Oy on Suomen johtava henkivakuutusyhtiö. Sen hoidossa on jo yli miljoonan asiakkaan vakuutukset.

Vakuutusturvaa laina-asiakkaalle

Luoton takaisinmaksuturva kattaa laina-asiakkaan merkittävimmät vakuutettavat riskit mm. työttömyyden, työkyvyttömyyden ja kuoleman. Takaisinmaksuturva otettiin joka kolmanteen uuteen lainaan. Lisäksi turvan voi ottaa myös vanhaan luottoon. Takaisinmaksuturvasta maksettavien vakuutuskorvausten avulla lainanottaja selviää lainan kuukausierien ja pääoman maksamisesta taloudellisesti vaikeissa elämäntilanteissa, jolloin tulotaso voi laskea merkittävästikin.

OP-Pohjola-ryhmä on tehnyt jo lähes kahden vuosikymmenen ajan yhteistyötä lainaturvaan erikoistuneen, kansainvälisesti merkittävän vakuutusyhtiö Genworth Financialin kanssa. OP-Henkivakuutus Oy myöntää henkilöasiakkaiden luottoihin liittyvän takaisinmaksuturvan yhdessä Genworth Financialin kanssa ja Genworth Financial yritysluottoihin liitetävän takaisinmaksuturvan.

Valinnanvapautta, jos vaikea sairaus yllättää

Lisäksi osuuspankeista sai Genworth Financialin myöntämän ainutlaatuisen Kultaturva vakavan sairauden varalta -vakuutuksen. Se on kattavin Suomessa myynnissä oleva vakuutuspaketti vakavan sairauden, siihen menehtymisen, vakavan tapaturman sekä tapaturmaisen kuoleman varalta. Kultaturvan verottoman kertakorvauksen avulla sairastunut voi hankkia parhaan mahdollisen hoidon ja saa taloudellista turvaa itselle tai perheelle.

Keskittämisedut



Osuuspankin omistajajäsenyys antaa asiakkaalle vaikutusmahdollisuuden oman osuuspankkinsa päätöksentekoon. Tämän lisäksi omistajajäsen saa ainutlaatuisia keskittämisetuja pankki- ja vakuutusasioinnista.

Osuuspankit ja Helsingin OP Pankki palkitsevat asiakkaitaan OP-bonuksilla, joita kertyy asiakkaalle asioinnin määrän suhteessa. OP-bonuksia on kertynyt jo vuodesta 1999 lähtien ja vuonna 2011 asiakkaille kertyi bonuksia 163 miljoonalla eurolla. Bonukset kertyvät pankki- ja vakuutusasioinnista ja niitä käytetään OP-Pohjola-ryhmän määrittelemiin pankki- ja vakuutusmaksuihin sekä OP-Kiinteistökeskuksen välityspalkkioihin. Bonuksia kertyy pankkiasioinnin lisäksi kodin, perheen ja ajoneuvojen vakuutusmaksuista. OP-bonuksilla maksetuista vakuutusmaksuista kertyy myös bonuksia. Asiakas hyötyy eniten keskittäessään pankki- ja vakuutuspalvelunsa OP-Pohjola-ryhmään, sillä keskittämisetuna asiakas saa vielä lisälennusta vakuutusmaksuista.

Salon Osuuspankin omistajajäsenten määrä oli vuoden lopussa 22.264. Omistajajäsenille maksetut bonukset nousivat uuteen ennätykseen ja olivat 2,8 miljoonaa euroa. Keskittäjäasiakkaiden määrän kasvu jatkui vahvana ja Osuuspankkiin ja Pohjolaan asiointinsa keskittäneiden asiakkaiden määrä on kasvanut 3 000 asiakkaalla kolmessa vuodessa.

OP-bonussääntöjä muutettiin 1.11.2011 ja tämän jälkeen kertyneiden käyttämättömien bonusten rahana maksaminen päättyi. Ryhmän tavoitteena on lisätä uusien bonusten käyttökohteita.

Yhä useampi OP-Pohjolan asiakas on ottanut vahinkovakuutuksensa osuuspankista ja on löytänyt keskittämisestä saatavan taloudellisen hyödyn sekä asioinnin helppouden.

Kulutusluotot ja korttipalvelut



OP-Pohjolan kulutusluottokanta kasvoi 5,2 prosenttia. Voimakkainta kasvu oli autorahoituksessa. OP-Pohjolan markkinaosuus kulutusluotoista nousi 0,3 prosenttiyksikköä ja oli vuoden lopussa 32,4 prosenttia.

Korttiliiketoiminta kehittyi suotuisasti

OP-Pohjola-ryhmän korttiliiketoiminta kehittyi suotuisasti vuonna 2011. Ryhmän korttikanta kasvoi asiakasmäärän kasvua vastaavasti ja entistä suurempi osa maksamisesta hoidettiin korteilla. Huolimatta kilpailijoiden uusista liikkeeseenlasketuista korteista, asiakkaat käyttivät aktiivisesti OP-Pohjolan kortteja. Korttien kautta kulkeva euromäärä kasvoi lähes 7 prosenttia.

Korttimaksamista ja korttiliiketoimintaa varjostaa julkisuudessa näyttävästi uutisoitava korttirikollisuus, joka ilmeni katsantokautena erityisesti lukuisina korttikopiointitapauksina. Todellisuus on kuitenkin kaksijakoinen. Kopiointitapauksia uutisoitiin enemmän ja kopioinnin johdosta kortteja suljettiin edellisiä vuosia enemmän, mutta korttirikollisuudesta aiheutuneet tappiot eivät merkittävästi kasvaneet aiemmasta, ja olivat sekä koko korttikantaan että kortin käyttömääriin suhteutettuna edelleen matalalla tasolla. Kortinhaltijan kannalta kortin käyttäminen on hyvin turvallista. Korttiväärinkäytösten ennaltaehkäisevät toimenpiteet ovat kehittyneet voimakkaasti viime vuosina ja korttien väärinkäyttöä pystytään tehokkaasti ehkäisemään.

OP-korttitilityspalvelu täydentää kauppiaiden maksuliike- ja kassanhallintapalveluita

OP-Pohjola-ryhmä laajensi vuonna 2011 korttiliiketoimintaa Visa ja MasterCard -korttien tilitykseen kaupalle. Uusi OP-korttitilityspalvelu täydentää jo ennestään kattavia yritysten kassanhallinnan ja maksuliikkeen palveluita. OP-Pohjola-ryhmä tuottaa palvelun yhteistyössä Luottokunnan kanssa, jolla on jo usean vuosikymmenen kokemus kansainvälisten korttien tilityksestä. Uusi palvelu on otettu markkinoilla innostuksella vastaan ja palvelun myynti oli odotusten mukainen.

Palveluverkko



Verkon merkitys asiointikanavana kasvaa koko ajan. Henkilökohtaisella palvelulla ja konttoreilla on kuitenkin keskeinen rooli finanssiasioiden hoidossa nyt ja tulevaisuudessa. Kaikkia palvelukanavia kehitetään jatkuvasti vastaamaan asiakkaiden uudenlaisia tarpeita.

Keväällä 2011 otettiin käyttöön OP-mobiili-palvelu, joka tarjoaa asiakkaillemme helpon tavan hoitaa pankkiasiat älypuhelimella. Palvelu toimii iPhone - ja Android -puhelimissa. Käyttäjäkokemukset ovat olleet innostavia.

Henkilökohtaisesti ja turvallisesti verkossa

OP-verkkopalvelu täytti 15 vuotta kuluneen vuoden aikana. Vuosien saatossa OP-verkkopalvelusta on kehittynyt ainutlaatuinen pankki- ja vakuutuspalveluiden kokonaisuus, jossa asiakkaat asioivat yhä aktiivisemmin. Keskimäärin asiakkaat käyvät OP-verkkopalvelussa kahdeksan kertaa kuukaudessa.

Viimeisimmässä verkkopalvelun uudistuksessa keväällä 2011 kehitettiin erityisesti palvelun henkilökohtaisuutta. Kirjautuessaan palveluun asiakas näkee omat pankki- ja vakuutusasiansa yhdellä silmäyksellä. Samalla vakuutusten ostamisesta verkossa tehtiin entistä helpompaa. Tilattujen e-laskujen määrä ylitti aiempien vuosien ennätykset.

Asiakasystävällisyyden ja henkilökohtaisuuden lisäksi verkkopalveluiden kehityksessä korostuu jatkuvasti turvallisuus. Verkkorikollisuuden kehitykseen varaudutaan etukäteen, ja uusia turvaominaisuuksia otetaan käyttöön uhkien lisääntyessä.

Maa- ja metsätaloudessa kehitys vakaata



Maatilat

Maatilojen investoinnit jatkuivat tasaisena. Viljan myyntitulot kasvoivat ja puukauppatulot lisääntyivät. Myös maidon tuottajahinnan suotuisa kehitys vauhditti maitotilojen investointeja. Maatalouden liitännäiselinkeinojen tulot ovat alueellamme merkittäviä.

Kuitenkin monia isoja tuotantorakennushankkeita edelleen siirrettiin myöhempään ajankohtaan. Painopiste rakentamisessa oli kotieläinpuolen tuotantorakennuksissa. Investointien tuetusta rahoituksesta lähes puolet käytettiin kotieläinhankkeisiin.

Sikalouden hankalan tilanteen vuoksi uusien sikaloiden rakentaminen ja vanhojen laajentaminen oli vähäistä. Avustuksia ja korkotukilainoja oli mahdollista käyttää näiden investointien rahoitukseen, mutta osoitetut varat jäivät osittain käyttämättä. Myös lisämaiden kauppa kävi vilkkaana. Vuokra-alueita tuli myyntiin, kun esimerkiksi perikunnat halusivat luopua maanomistuksesta.

OP-Pohjola-ryhmän lainakanta kasvoi kuitenkin vuoden aikana ja markkinaosuus maatalouden luotoista oli hieman yli 60 %. Salon Osuuspankin maatalouden lainakannan kasvu jatkui ja oli 3 %.

Poikkeuksellisen korkea viljan hinta alkuvuonna herätti viljelijöiden kiinnostuksen OP-Pohjolan tarjoamaan viljan hintasuojaukseen viljafutuuilla.

Taluskriisi alensi puukaupparahan määrää

Euroalueen taluskriisin aiheuttama epävarmuus välittyi vuoden 2011 lopulla metsäteollisuustuotteiden markkinoille ja sieltä puumarkkinoille. Epävarmat talousnäkymät saivat sekä puun ostajat että myyjät varovaisiksi, ja yksityismetsänomistajien puunmyyntitulot jäivät edellisvuotta alhaisemmalle tasolle. OP-Pohjola-ryhmään puukaupparahaa tuli 600–700 miljoonaa euroa, Salon Osuuspankkiin n. 7,03 miljoonaa euroa. Ryhmän markkinaosuus puukaupparahasta oli 52 %.



Metsänomistajien palveluita kehitettiin

Metsänomistajille suunnattuja palveluja kehitettiin vuonna 2011 muun muassa avaamalla op.fi-verkkosivuille uudet metsäpalvelusivut ja perustamalla OP-Kiinteistökeskuksiin metsätilojen välitykseen erikoistuneiden välittäjien ringi. Salon OP-Kiinteistökeskuksessa sitä hoitaa kiinteistönvälittäjä, LKV Juha Suokko. Metsänomistaja-asiakkaille järjestettiin metsämatka Tampereelle sekä erilaisia tilaisuuksia, kuten perinteinen metsäveroilta yhteistyössä metsäalan sidosryhmien kanssa. Vuoden kuluessa julkaistiin kolme MetsäRaha-lehteä.

Vakuutusten markkinaosuus vahvassa kasvussa

Pohjola Vakuutuksen markkinaosuus maatilavakuutuksissa kasvoi vuonna 2011 lähes neljällä prosentilla päätyen 18 prosenttiin vuoden lopussa. Maatilojen suurpalojen ennaltaehkäisemiseksi aloitettiin sähkölaitteiden ennakkotarkastushanke.

Pankin ja Pohjola Vakuutuksen tiiviin ja tuloksekkaan yhteistyön ansiosta maa- ja metsäsektorin keskittäjäasiakkaiden määrä lisääntyi Salossa vuoden 2011 aikana sadalla henkilöllä.

Metsävakuutuksia kehitettiin vuoden 2010 myrskyjen seurauksena. Heinäkuusta 2011 lähtien asiakkaat ovat voineet valita myrskyvahingon enimmäiskorvaustason kolmesta vaihtoehdosta: 16, 23 ja 32 €/m³. Tapaninpäivänä koettiin voimakas myrsky, joka aiheutti Suomen mittakaavassa huomattavat metsävahingot. Metsävakuutusasiakkaat saivat Pohjolasta tekstiviestillä toimintaohjeet vahinkoilmoituksen tekemiseksi. Markkinaosuus metsävakuutuksissa oli vuoden lopussa jo 24 %.

Maksuliikepalvelut



Yli miljoonalla henkilöasiakkaalla on käytössään päivittäisasiain palvelukokonaisuus: maksuliiketili, verkkopalvelu- ja tiliote sekä kansainvälinen SEPA-kelpoinen kortti. Verkkopalvelusta on myös tullut 1,5 miljoonan OP-Pohjola-ryhmän asiakkaan suosituin asiointikanava.

OP-Pohjola-ryhmästä valtion maksuliikepankki

Pohjola Pankki Oyj voitti Suomen valtion maksuliikekilpailutuksen syksyllä 2011. OP-Pohjola-ryhmä hoitaa valtion maksuliikkeen vuosina 2012–2018. Kilpailutuksen voittaminen on tunnustus sille, että OP-Pohjola-ryhmällä on kykyä täyttää myös kaikkein suurimpien asiakkaiden vaativimmat asiakas- ja palvelutarpeet. Julkisen sektorin kilpailutuksissa OP-Pohjola-ryhmä menestyi erinomaisesti myös vuoden 2011 aikana. Osuuspankit ja Pohjola Pankki olivat voittajia valtaosassa maksuliikkeen ja sähköisen laskutuksen kilpailutuksia Suomessa.

Sähköinen asiointi on arkipäivää

Yritysasiakkaiden siirtyminen SEPA-maksuliikepalveluiden käyttäjiksi onnistui erinomaisesti. Lokakuun 2011 loppuun mennessä yritysasiakkaista 94 prosenttia oli siirtynyt SEPA-palveluiden käyttäjiksi ja loput asiakkaat siirtyivät loppuvuoden 2011 aikana. Ratkaiseva merkitys oli osuuspankeilla, jotka saattoivat yritysasiakkaansa SEPAan kuukausien järjestelmällisellä työllä ja henkilökohtaisin yhteydenotoin. Henkilöasiakkaiden SEPAan siirtyminen on tarkoittanut uuden kansainvälisen IBAN-tilinumeron käyttöönottoa. Myös henkilöasiakkaiden osalta SEPA-palvelujen käyttäminen on jo arkipäivää.

Teknisenä suorituksena SEPA oli suurempi projekti kuin euron käyttöönotto aikoinaan. Muutoksen suuruuteen suhteutettuna maksuliikkeen sujuminen loppuvuonna 2011 lähes häiriöttömänä on ollut erityinen saavutus. Vuosina 2012–2013 SEPA-muutokset jatkuvat suoraveloituksen osalta. Nykyinen suoraveloituspalvelu korvautuu e-laskupohjaisella ratkaisulla. Suoraveloitukset muuttuvat OP-verkkopalvelua käyttäville asiakkaille e-laskuksi ja muille asiakkaille suoramaksuksi, joka toimii vastaavalla tavalla kuin nykyinen suoraveloitus. Suoraveloitusta laskutustapana käyttävät yritykset hyötyvät muutoksesta, koska laskutus yksinkertaistuu ja yritykset voivat jatkossa laskuttaa henkilö- ja yritysasiakkaita yhdellä toimintatavalla. Vastaavasti laskun saaja saa laskut haluamallaan tavalla sähköisesti verkkopalveluunsa, suoramaksuna tai paperilla. Seuraava kehitysvaihe etenee kansainvälisen e-laskutuksen suuntaan, johon OP-Pohjola-ryhmä pyrkii avaamaan oven suomalaisille kansainvälistä kauppaa käyville yrityksille.



E-laskutus ja e-laskujen vastaanottaminen ovat jo arkipäivää suurelle osalle yritys- ja henkilöasiakkaista ja kasvu jatkuu. E-lasku korvaa hyvää vauhtia myös suoraveloitusta maksamisen vaihtoehtona. Henkilöasiakkaat vastaanottivat e-laskuja verkkopankkiin 28 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna. Yritysasiakkaat lähettivät ja vastaanottivat e-laskuja 100 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna eli yritysten välinen e-laskutus kaksinkertaistui.

OP-Mobiilivarmenne

OP-Pohjola-ryhmä tukee vahvasti sähköisen asioinnin kehittämistä ja sen leviämistä Suomessa. Ryhmä alkoi syksyllä 2011 hyödyntää teleoperaattoreiden kehittämää mobiilivarmennetta omissa palveluissaan. Yhteistyökumppanina hankkeessa on DNA. Uudella tunnistusratkaisulla kauppias voi tunnistaa kaikkien pankkien ja teleoperaattoreiden mobiilivarmennetta käyttävät asiakkaat. Mobiilivarmenne lisää merkittävästi yritysten ja yhteisöjen mahdollisuuksia kehittää sähköisiä palveluitaan ja parantaa asiakkaiden käyttökokemuksia etenkin uusilla käyttövälineillä. Kuluttajat voivat tunnistautua palveluihin nykyistä kätevämmän esimerkiksi matkapuhelimella.

Turvallinen, tehokas ja helppo sähköinen tunnistaminen ja sen mahdollistamat sähköiset sopimiset, hyväksynnit ja muut toimet ovat avainasemassa tietoyhteiskunnan kehityksessä. OP-Pohjola-ryhmä näkee tässä oman tärkeän roolinsa, sillä nykyinen, avainlukulistoihin perustuva tunnistusmenetelmä on pankkien tarjoama ja sille tuli mobiilivarmenteen myötä uusiin käyttövälineisiin ja yhteyksiin soveltuva vaihtoehto.

OP-Pohjola-ryhmä haluaa pankkina olla mukana varmistamassa ja turvaamassa asiakkaiden käyttökokemuksia sähköisessä maailmassa. Merkittävä osa nykyisistä tunnistautumistapahtumista tapahtuu pankkien palveluihin, ja pankilla on siten iso rooli uusien käyttötottumusten muovaajana ja luottamuksenkin herättäjänä uusiin palveluihin.

Vahinkovakuutus



Pohjola Vakuutus on vahvassa kasvussa. Henkilöasiakastalouksien määrä kasvoi 4,7 ja yrittäsiakkaiden 4,9 prosenttia. Vuoden 2012 alussa vakuutuksia Pohjolassa oli yli 914 700 taloudella ja lähes 138 000 yrityksellä.

Vakuutusmaksutuotot kasvoivat 6 prosenttia yli miljardiin euroon.

Asiakaspalveluun, korvauspalveluun ja hyvinvointiliiketoimintaan on palkattu lähes 300 uutta työntekijää.

Korvauspalvelun kehittäminen jatkuu. Vuonna 2011 Pohjolaan ilmoitettiin 420 000 vahinkoa, joka oli 30 000 vahinkoa enemmän kuin edellisenä vuonna.

Hyvinvointiliiketoiminnan palveluja laajennetaan.

Vahinkovakuutustoiminta

Pohjola-konsernin vahinkovakuutustoiminnassa asiakasta palvelevat Pohjola Vakuutus Oy, A-Vakuutus Oy, Vakuutusosakeyhtiö Eurooppalainen sekä Baltiassa toimiva Seesam-vahinkovakuutusyhtiö.

- Pohjola Vakuutus on Suomen johtava vahinkovakuuttaja. Pohjola tarjoaa henkilö- sekä yritys- ja yhteisöasiakkailleen monipuolisen ja kattavan vakuutusturvan.
- A-Vakuutus on ammattiliikenteen vakuuttamisen erikoisosaaja.
- Eurooppalainen on Suomen ainoa matkavakuuttamiseen erikoistunut yhtiö.
- Seesam tarjoaa vahinkovakuutuksia Virossa, Latviassa ja Liettuaissa.

Pohjolan vahinkovakuutustoiminnan strategisena tavoitteena on jatkaa markkinoita nopeampaa kasvua, vahvistaa markkinajohtajuutta ja säilyttää liiketoiminnan hyvä kannattavuus. Kannattavuutta mitataan operatiivisella yhdistetyllä kulusuhteella, joka on vahinkosuhteen ja operatiivisen liikekulusuhteen summa.



Vahinkovakuutus avainlukuja

| | 2011 | 2010 |
|---------------------------------------|-------|-------|
| Tulos ennen veroja, milj. € | 8 | 83 |
| Operatiivinen yhdistetty kulusuhde, % | 89,9 | 89,7 |
| Yhdistetty kulusuhde, % | 97,7 | 96,6 |
| Operatiivinen liikekulusuhde, % | 21,8 | 21,3 |
| Sijoitusten tuotto käyvin arvoin, % | -0,4 | 5,1 |
| Vastuunkantokyky (solvenssisuhde), % | 77 | 86 |
| Henkilömäärä | 2 355 | 2 090 |

Markkina-asema

Pohjolan markkina-asema vahvistui edelleen. Henkilöasiakkaiden vakuutusmaksutuotot kasvoivat 7 prosenttia. Pohjola nousi markkinajohtajaksi henkilöasiakkaiden ajoneuvojen vakuuttajana. Yritysasiakkaissa vakuutusmaksutuotot kääntyivät 6 prosentin kasvuun. Kasvu oli voimakkainta pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Baltiassa vakuutusmaksutuotot pysyivät edellisen vuoden tasolla.

Vakuutuksensa Pohjolaan keskittäneiden etuasiakastalouksien määrä kasvoi yli 42 000 taloudella ja yhteensä niitä oli vuoden lopussa yli puoli miljoonaa. Näistä jo 66 prosenttia on keskittänyt myös pankkiasiointinsa OP-Pohjolaan.

Pohjolan markkinaosuus kotimaisen ensivakuutuksen maksutulosta vuonna 2011 oli lähes 29 prosenttia.

Pohjola on Suomen johtava vahinkovakuuttaja. Pohjolan vahvuutena Suomen markkinoilla on OP-Pohjolan vahva markkina-asema sekä sähköisten palvelujen ja konttoriverkon kattavuus. Paikallisuus ja hyvä asiakastuntemus luovat poikkeuksellisen hyvän pohjan vahinkovakuutusten myynnille.

Pohjolan strategisena tavoitteena on vahvistaa edelleen asemaansa vahinkovakuuttajana kaikissa asiakassegmenteissä Suomessa ja Baltian vakuutusmarkkinoilla.

Varallisuudenhoitopalvelut



Sijoitusmarkkinoiden epävarmuus painoi varallisuudenhoitoa vuonna 2011. Sijoitusrahas-
tojen nettomerkinnot painuivat negatiivisiksi, ja kurssilasku käänsi myös vakuutussäästöt
pieneen laskuun. Myös osakevälityksen liikevaihto ja pääomaturvattujen indeksilainojen
myynti laski hieman viime vuoteen verrattuna. Vastaavasti talletusten kysyntä oli koko
vuoden ajan vahvaa asiakkaiden hakiessa turvallisia vaihtoehtoja. Varallisuudenhoidon
tärkein tuotelanseeraus vuonna 2011 oli sijoitusvakuutukseen perustuva OP-sijoituspalve-
lu, joka herätti runsaasti kiinnostusta vaivatonta varainhoitoa arvostavissa asiakkaissa.
Salon Osuuspankissa OP-sijoituspalvelua ja muita vaativan varallisuudenhoidon tuotteita
tarjoavat sijoitusasiantuntijat Elise Järvinen, Ritva Laine, Aija Leppänen, Erja Lääveri, Heli
Ruuhonen ja Mervi Siro.

Talletukset

Talletuskanta kasvoi vuoden 2011 aikana 2,9 prosenttia.

OP-Pohjola-ryhmän talletustilit, mrd €

| | 2011 | 2010 |
|----------------------------------|------|------|
| Henkilöasiakkaiden käyttelytilit | 13 | 12 |
| Yritysasiakkaiden maksuliiketil | 9 | 7 |
| Henkilöasiakkaiden sijoitustilit | 16 | 15 |
| Yritysasiakkaiden sijoitustilit | 3 | 2 |
| OP-Pohjola yhteensä | 41 | 36 |

Hintakilpailu oli vuonna 2011 ajoittain erittäin kireää. Erityisesti yli vuoden mittaisille mää-
räaikaistalletuksille maksettiin reilusti euriborin ylittäviä korkoja. Korkojen nousu taistui
kesällä Euroopan velkakriisin myötä, mikä rauhoitti tilapäisesti kilpailua pitkistä talletuk-
sista. Osakemarkkinoiden epävarmuus kasvatti vapaasti nostettavissa olevien sijoitustilien
suosiota.

Rahastot

Monet ovat päättäneet ryhtyä rahastosäästäjiksi, sillä kaikkia säästöjä ei kannata laittaa sa-
maan koriin. Rahastosäästöistä huolehtiva sijoittamisen ammattilainen pitää huolen niiden
hajauttamisesta ja tuottavimpien sijoituskohteiden etsinnästä. Vaivattominta on säästää
yhteen kattavasti hajauttavaan rahastoon. Rahastovalikoima on laaja. Vuonna 2011 tuote-
valikoima laajeni kolmella uudella rahastolla.

OP-Rahastoyhtiö Oy:n tavoitteena on vastata asiakkaiden säästämisen- ja sijoittamistarpeisiin asiakaslähtöisillä ja heidän tarpeisiinsa parhaiten sopivilla rahastotuotteilla ja -palveluilla. Ryhmän osuus Suomeen rekisteröityjen rahastojen pääomista oli 20,7 prosenttia (23,4) ja osuudenomistajista 20,6 prosenttia (20,9). Osake- ja korkomarkkinoiden arvonvaihtelu heijastui vuonna 2011 rahastopääomiin markkina-arvojen laskujen ja tästä seuranneiden rahastolunastusten myötä.

Sijoitusrahastojen pääomat

| mrd. € | 2011 | 2010 |
|-------------------------|------|------|
| Osake- ja hedgerahastot | 3,3 | 4,9 |
| Yhdistelmärahastot | 1,2 | 1,5 |
| Pitkän koron rahastot | 4,7 | 5,9 |
| Lyhyen koron rahastot | 2,2 | 2,1 |
| Yhteensä | 11,5 | 14,4 |

Vuonna 2011 tuotevalikoima laajeni kolmella uudella rahastolla. Lisäksi kahden olemassa olevan rahaston sijoituspolitiikkaa uudistettiin merkittävästi.

Uudet rahastot:

- OP-Pohjoismaat Indeksi -sijoitusrahasto
- OP-Aasia Indeksi -sijoitusrahasto
- OP-Pääomaturva 2017 -sijoitusrahasto

Uudistettut sijoituspolitiikat

- OP-Eurooppa Indeksi -sijoitusrahasto
- OP-Amerikka Indeksi -sijoitusrahasto

Vuonna 2011 sijoitustoimintansa aloittaneet indeksirahastot saavuttivat suuren suosion ja näiden rahastojen osuudenomistajien määrät ja hallinnoitavat pääomat kasvoivat selvästi. Muutoin riskillisten sijoituskohteiden kysyntää rajoitti ajoittain erittäin voimakas markkinaepävarmuus.

Pääosaa OP-sijoitusrahastojen salkuista hoitaa Pohjola Varainhoito Oy, joka on markkinajohtaja instituutioiden varainhoidossa Suomessa. Osassa rahastoja salkunhoito on ulkoistettu kansainvälisille yhteistyökumppaneille, joita tällä hetkellä on yhteensä yhdeksän kappaletta.

OP-sijoitusrahastojen valikoimaa täydentävät kansainvälisten yhteistyökumppaneiden J.P. Morgan Asset Managementin ja Fidelity Worldwiden investointien -rahastot, joita OP-Rahastoyhtiö välittää Private banking -asiakkaille.

OP-Pohjolan rahastoasiakkaille on tarjolla useita maksuttomia palveluita sijoituspäätösten tueksi. Näistä suosituimpia ovat rahastokatsaus, sijoittajan rahastosalkut sekä yksittäiset vallitsevaan markkinatilanteeseen sopivat rahastoideat.

Private Banking

Sopimusperusteista varallisuudenhoitoa tarjoaa paikallisesti OP-Private Salo. Private Banking -sopimus tarjoaa asiakkaalle kokonaisvaltaista ja yksilöllistä palvelua niin OP-Pohjola-ryhmän kuin myös sen ulkopuolisten yhteistyökumppaneiden tuote- ja palvelutarjoaman kautta. Varallisuudenhoidon palvelumalleina Private Bankingissä ovat täyden valtakirjan omaisuudenhoito ja sijoituskonsultointi.

Private Banking -palveluiden voimakas kehitystyö jatkui edelleen, mikä näkyi yhä korkeampina asiakkaiden antamina arvostuksina niin palvelun kokonaistyytyväisyydessä, palveluun sitoutumisessa kuin henkilökohtaisen varainhoitajan arvioinnissakin.

Vuosi 2011 oli jälleen voimakkaan asiakasmäärän kasvun aikaa. Private-palvelujamme vahvistettiin vuoden mittaan ja yksikössämme työskentelee nyt 6 varallisuudenhoidon ammattilaista. Varainhoitajina toimivat sijoituspäälliköt Tero Lahti, Päivi Takkinen ja Jiri Väinölä, sijoitusneuvojana Eija Mannonen, OP-Private assistenttina Kaarina Hakala sekä yksikön vetäjänä varainhoitopäällikkö Matti Sirva.

