



Yrittäjyyden kuuluiset

Hei kummikylämme!

Yläasteemme on alkanut oikein hyvin, ja olemme olleet varsin ahkeria. Olemme ehtineet seitsemännen luokan aikana osallistua jo useaan tapahtumaan ja yritysvierailuun. Leivonnaismyyjäisissä luokkamme "nimikkotuotteita" ovat olleet inkiväärisose ja hattarat, joita tulemme taas myymään muikkumarkkinoille syksyllä (toki myös paljon muutakin).

Tämän vuoden Muikkumarkkinoilla soitamme teille markkinamusikkia omalla bändillä, joka on jo koottu. Meillä on ollut mukava lukuvuosi ja olemme tienanneet jo jonkin verran luokkaretki-rahaa.

Süspä, muikkumarkkinoilla tavataan, tulkaa sankoin joukoin paikalle, ja muistakaahan tulla püpahtamaan luokkamme kojulla!

Yrittäjyydenluokka 7F / Keskuskoulu



OP – aidosti paikallinen pankki

Kansalaiset ovat laajasti ihmetelleet pankkimaailman menoa. Viimeksi esille ovat tulleet kytkennät veronkiertoon ns. Panama-aineiston kautta, keskittyminen ja kasvottomaan palveluun pyrkiminen ovat myös arveluttaneet kysyjä.

Vuonisolahti-lehti asetti muutamia tätä aihetta koskevia kysymyksiä Pielisen Osuuspankin toimitusjohtaja Jaana Reimasto-Heiskalle:

Miten pitkälle pankkimaailmassa, erityisesti tieteen meidän alueella, voidaan mennä kasvottomaan palveluun?

Missä vaiheessa henkilökohtaiset kosketukset tulevat uudestaan tärkeiksi?

Onko pankilla asiakaskontaktissa vain pankin oma hallintonäkökulma sekä sähköinen näkökulma? Lieksassa ei ole enää juuri pankkikilpailua. Miten Pielisen Osuuspankki tuntee halua pien-

ten asiakkaiden suuntaan, jotka (kuten usein kuulee sanottavan) aiheuttavat suurpankille vain kuluja taikka henkilöasiakkuus ei olisi muutenkaan mitenkään merkittävä?

Miksi käteisen tuominen pankkiin on niin hankalaa?

Näin pankin toimitusjohtaja vastaa:

Aidosti paikallisena pankkina menestyksemme perustuu aina asiakkaittemme ja toimialueen kehitykseen.

Tämän vuoksi toimintamme painopisteenä ovat aina pankkimme omat asiakkaat ja oma toimialue. Samalla, kun panostamme asiantuntemuksemme ja toimialueemme kehittämiseen, haluamme olla mukana kaikessa sellaisessa kehitystyössä, joka tekee paikkakunnastamme entistä houkuttelevamman yritysten sijaintipaikan ja yhä vetovoimaisemman asuinpaikan.

Me rakennamme toimintamme perustan arvoillemme, ihmisläheisyydelle, vastuullisuudelle ja yhdessä menestymiselle.

Haluamme olla pankkipalveluiden paras asiantuntija jokaiselle asiakkaallemme hänen tarpeistaan lähtien. Olemme laajojen asiakaspiirien pankki: pyrimme tunnistamaan alueellisten erityispiirteiden lisäksi asiakaskohtaiset pankki- ja vakuutuspalvelutarpeet ja tarjoamaan kullekin asiakkaalle niihin sopivia ratkaisuja.

Tarpeiden tuntemus perustuu asiakkaiden tuntemiseen. Tähän vuorovaikutukseen tarvitaan molempia. Henkilökohtaisuus on aina ollut ja tulee aina olemaan meille tärkeä asia – se mitä se tarkoittaa kenenkin kohdalla, on vaihtoehtoja monenlaisia. Jokainen asiakassuhde on tärkeä.

Haluamme käydä asiakkaidemme ja muiden sidosryhmiemme kanssa jatkuvaa avointa keskustelua pankkimme toiminnasta ja sen vaikutuksista alueemme toimintaan. Kaikki rakentavat mielipiteet ja kehittämissuhteet auttavat meitä yhteisellä matkallamme kohti arvojemme ja vastuutavoitteidemme mukaista tulevaisuutta.

Myös palveluihin kohdistuu monenlaisia odotuksia: kysymys käteisen rahan tallettamisesta on tästä erinomainen esimerkki. Osa arvostaa sen hoitamista henkilöpalveluna pankin kassalla, toinen haluaa hoitaa

sen itsepalveluna automaattilla. Kolmantena vaihtoehtona esimerkiksi yritysten päiväkassojen osalta tulee kysymykseen ns. yösäilöt.

Näistä vaihtoehdoista jokaiselle löytyy kannattajansa ja me haluamme palvella kaikilla tavoilla mahdollisimman hyvin. On muutamia ohjeita ja lakeja, mm. rahanpesulaki ja asiakkaan tuntemistietojen todentamisen välttämättömyys, jotka asettavat meille ja toiminnallemme rajoituksia – mutta olen vakuuttunut, että hyvällä yhteistyöllä saamme nekin ratkaistua.

Aivan kaikkien emme mekään voi vaikuttaa, näistä asioista esimerkkinä on talletus/otto automaattien sijoittelu.

”Yhdessä asiakaskohtaisesti keskustelemalla löydämme varmasti kaikille sopivan ratkaisun, toivotan kaikki tervetulleiksi henkilökohtaisesti palveltavaksi”, toteaa Jaana Reimasto-Heiskanen painokkaasti.

Ja jatkaa, että näin kesän kynnyksellähän on erinomainen ajatus laittaa kaikki pankki- ja vakuutuspalvelut kerralla kuntoon, niin että voi rauhassa nauttia kesästä ja lomasta vaikkapa kauniin Vuonislahden maisemissa monipuolisen tapahtumatarjonnan parissa!

Reino Kuivalainen