

Så blev miljön en vinnare

08.02.2019



Om du inte kan ge vad kunden vill ha

1997

Ropen skalla - högre ränta åt alla! Men på 1990-talet lade den finska skattelagstiftningen krokben för bankernas försök att locka med höga räntor.

- Räntor upp till 2 procent var skattefria men sedan betalade man skatt. Så också med en ränta på tre procent skulle kunden inte ha fått mycket mer än två procent. Det fanns alltså ingen rim eller reson i att börja räntekonkurrera, säger Edgar Vickström, som då var sektorchef.

Hur ska man då lösa den gordiska ränteknuten? Det ska man göra med en nypa kreativitet. Året var 1997 och Edgar Vickström satt och bollade alternativ med fastlandets kontorsdirektörer. Snart kläcktes en idé.

- Jag sade: Tänk om vi skulle ge 2,2 procent ränta? 2 procent åt kunden och 0,2 procent till något som kunden älskar, minns Vickström.

Vad älskar kunden utöver ränta? Inledningsvis funderade man kring idrottsföreningar och välgörenhet. Men så småningom nickade alla runt konferensbordet åt en idé. Banken skulle börja dela ut en miljöbonus. Så gick det till när Ålandsbankens Miljökonto såg dagens ljus.

- Räntekonkurrens infördes, kunderna blev glada och strömmade till och vårt externa miljöengagemang fick en flygande start. Mission completed, säger Vickström.



Sanningen om Ålandsbanken

100 berättelser genom 100 år

Joakim Enegren

Med bidrag av Annika Lundqvist, Leo Löthman och Teo Tuominen.

Foto: Regissören och skådespelaren Åke Lindman (1928–2009) ingick tillsammans med sin fru Pirkko Mannola i bankens miljökommitté för Helsingfors som valde ut mottagarna av Miljökontots bonus. Ålandsbankens arkiv.