

Bastionen på bulevarden reser sig

26.06.2019



Den blommiga soffans strategi

1985

Året var 1985 och den pastellfärgade MTV-generationen nynnade till Dire Straits-låten Money for Nothing. Men i Helsingfors visste Ålandsbankens lilla team att pengar inte är gratis. Nu liberaliserades den finska ekonomin i snabb takt, börskungar med axelvaddar skvätte champagne och alla ville ge sig in i leken. Det blev upptakten till de så kallade kasinoåren som skulle leda till krisen 1992. Läget var perfekt för en uppstickarbank från skärgården.

Tre år tidigare hade Ålandsbanken fått fotfäste på det finska fastlandet. Det lilla bankkontoret intill Salutorget hade haft ett fåtal privatkunder, men mest var man en osynlig affärsbank som inte syntes från gatan. Nu var det dags att sätta ett tydligare fotavtryck i storstan. Nya lokaler hittades 500 meter västerut, på Bulevarden 3. Med flytten fick man både skyltfönster på gatuplan och ett nybyggt valv i källaren. Man blev snabbt känd som banken med förmånliga bolån.

- Men visst hade vi ganska hurtiga marginaler på runt 2,5 procent plus en uppläggningsavgift, säger bankdirektör Jan Tallqvist, som kom att basa över Bulevarden tills han gick i pension 2008.

Tittar man på bilden här ovan kan man få intrycket att den unge Tallqvist gärna sprätte iväg slantar. Men sanningen är en annan: under sina år vid bankens dotterbolag Juristkonsult Ab i Mariehamn hade han fostrats i åländsk sparsamhet.

- Och till min läggning är jag en gnidare som inte vill ta onödiga risker. I efterhand ska du vara mer nöjd över alla Nej du gett än alla Ja. Varje Ja kan kosta.

Det personlighetsdraget låg inte Tallqvist i fatet när han siktade in sig på en ny målgrupp: Välbeställda privatpersoner och släkter. Men först måste han ta reda på vad den kundkretsen riktigt förväntade sig.

- Bankens vd Folke Husell hade entusiastiskt berättat om privatbankerna i Luxemburg och han ansåg att konceptet borde gå att kopiera i Helsingfors. Så jag och Lars Donner, som var sektorchef för fastlandet, reste dit för att lära oss Private Banking. Sedan knackade vi på hos några svenska banker. Framför allt Östgöta Enskilda Bank var en liten och exklusiv bank med ett intressant helhetskoncept.

Liten och exklusiv - det skulle bli mantrat för det snabbt växande teamet på Bulevarden. Och Folke Husell, som gillade idén med en privatbankssatsning i huvudstaden, kläckte en kärnfull summering av strategin för bankens förvaltningsråd: Vi kan gå ut med kundens hund - bara vi får betalt för det.

Men var skulle man hitta de rätta kunderna? För Jan Tallqvist fanns det inga genvägar. Förvisso hade han de rätta kontakterna i huvudstaden, men skulle han ha mage att utnyttja dem?

- Janne var som en kardborre. När han en gång hade fått tag i en potentiell kund släppte han inte greppet. Han sprang på en massa tillställningar där han jagade kunder, minns Monica Mickos som 1985 blev kontorschef på Bulevarden. Hon fortsätter:

- Ofta fördelade vi jobbet så att Janne var inkastaren och jag och de andra på Bulevarden såg till att kunderna fick den service som de blivit lovade.

Parallellt med den jakten kom det fler kunder från ett mer oväntat håll.

- När vi kom till Helsingfors sågs vi som en neutral aktör som stod utanför de etablerade maktsfärerna. Det ledde till goda samarbeten med bland annat bankirfirmor. De behövde ordna finansiering för sina kunders räkning och hos oss behövde de inte oro sig över att vi skulle stjäla deras kunder. Det blev grunden till Ålandsbanken Private Banking, säger Tallqvist.

Här kan vi konstatera att bankklimatet i Finland på 1980-talet var en smula förvirrande. Å ena sidan blev många finländare i rask takt förmögna, å andra sidan fick varenda kotte nöja sig med att snällt stå vid bankkassan

och vänta på sin tur. Men att erbjuda förmögna kunder exklusiv bankservice? Nej usch, sådant elittänkande skavde illa hos allmänheten och journalisterna.

- Visst fanns det folk på huvudkontoret i Mariehamn som tyckte det lät lite våldsamt att särskilja folk. Men jag konstaterade att vi inte kan konkurrera med storbankerna som drev bankfabriker. Vår konkurrensfördel var att vi kunde vara boutique med skräddarsydda lösningar, säger Jan Tallqvist.

Han fick som han ville. Och i takt med att ryktet spred sig om att man fick god service på Bulevarden säkrades allt fler rum i huset. En dag kunde bankdirektör Tallqvist ta ett stort rum på plan 5 i besittning. Då blev det dags att bära in en blommig soffa. Men den var inte tänkt för sköna tupplurar efter långluncher, soffan var ett strategiskt verktyg.

- Jag hade märkt att många kunder var småsvettiga redan när de kom in. De spände sig så mycket över att blotta sin ekonomi och sina problem. Men när de fick sitta i soffan och dricka kaffe gick allting lättare, säger Tallqvist.

När han minns de första åren är det ändå inte den blommiga soffan han lyfter fram.

- På något sätt lyckades vi rekrytera fantastiskt duktigt folk. Vi betalade inte de högsta lönerna, men jag tror att folk kände en stolthet över att jobba för Ålandsbanken. Och intressant nog kan du i dag gå till Bulevarden och träffa många av dem som varit med från starten.

Det var också tack vare den samlade expertisen i huset som man kunde ta sig an ekonomin för hela släkter. Jan Tallqvist drar sig till minnes en presentation för en större släkt. Hans kolleger hade gått igenom detaljerna i upplägget och nu skulle Tallqvist avrunda.

- Jag sammanfattade det hela med att beskriva relationen mellan banken och den här förmögna slakten som ett äktenskap. Då säger en äldre dam med svag röst: Det skulle nog vara det första lyckade äktenskapet i vår släkt.

År 2000 blev Ålandsbankens Private Banking-koncept komplett då man grundade Ålandsbanken Asset Management Ab. Dotterbolaget fusionerades med banken 2015.

Sanningen om Ålandsbanken

100 berättelser genom 100 år

Joakim Enegren

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

Foto: Charlotte Mäkelä/Ålandstidningen