



VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ GARANTIA VUOSIKATSAUS 2007  
GARANTIA INSURANCE COMPANY LTD ANNUAL REVIEW

## Vakuuttavaa turvaa – Garantia

Vakuutusosakeyhtiö Garantia on takausvakuutuksiin erikoistunut vakuutusyhtiö, joka tarjoaa kattavan valikoiman takaustuotteita. Garantian takaus voi liittyä esimerkiksi yrityksen tai yhteisön rahoitukseen ja liiketoimintaan tai yksityisen henkilön asumisen rahoitukseen.

Garantian lainatakaus myönnetään yrityksen vieraan tai oman pääomanehtoisen lainan vakuudeksi. Pienehkö takaustarve on mahdollista hoitaa joustavasti ja nopeasti Garantian PK-takauksella, joka ei sido yrityksen vakuuksia. Erilaiset limiittipohjaiset takausratkaisut ovat hyvä vaihtoehto yrityksen toistuviin takaustarpeisiin. Garantialla on myös kattava valikoima erikoistakauksia, joiden avulla voidaan löytää jokaiselle asiakkaalle parhaiten sopiva takausratkaisu. Pyrimme myös jatkuvasti vastaamaan asiakkaidemme asettamiin haasteisiin uusilla tuotteilla.

## Garantia – at your service

Garantia Insurance Company Ltd is a non-life insurance company specialising in guaranties in the Finnish domestic market. The guaranty can be related to corporate investment and working capital financing as well as for corporate acquisitions. We also provide products targeted to domestic home financing market.

Garantia's loan guaranty is issued as a security for loans and other liabilities. The limit based guaranty solution is a good alternative for continuous guarantee needs. Garantia has an extensive product range including special guaranties. Also taylor-made products are available to meet the customer's special needs.



**GARANTIA**  
VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ

# Vuosikatsaus 2007

## Sisältö

Toimitusjohtajan katsaus	4
Mitä takausvakuutukset ovat ja miten niitä voi käyttää?	5
Lainatakaus	6
HALG-takaus	8
PK-takaus	10
Välirahoitustakaus	12
Kaupalliset takaukset	14
Jäännösarvotakaus	16
Liiketoiminta	
• Toiminta-ajatus ja omistajat	18
• Vakuutustoiminta	18
• Sijoitustoiminta	20
• Hallinto ja organisaatio	21
• Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut	23
• TyEL-korko	23
Managing Director's review	24
Key Financial Indicators	24

# Toimitusjohtajan katsaus

**P**itkään voimakkaana jatkunut maailman talouden kasvu alkoi hidastua vuoden 2007 kesällä. Syynä tähän oli Yhdysvaltain heikkolaatuisiin asuntoluottoihin liittyneiden riskien realisoituminen ja sitä seurannut pääomamarkkinoiden kriisi. Tultaessa kesään 2008 pääomamarkkinoiden kriisi ei osoita laantumisen merkkejä, vaan näyttää entistä todennäköisemmältä, että edessä on ainakin Yhdysvaltoja, mutta mahdollisesti myös koko maailman taloutta koskettava taantuma.

Keveänä jatkunut rahoitusmarkkinatilanne tulee kiristymään ja riskimarginaalien kasvu jatkuu. Suomessa tilanne tosin näyttää useilla tärkeillä toimialoilla säilyneen tyydyttävänä, vaikka tulevaisuuden näkymät ovatkin aiempaa epävarmempia.

Garantiassa vakuutusvuosi 2007 sujui ripeän kasvun merkeissä. Yhtiön vakuutusmaksutulo kasvoi erittäin nopeasti lähinnä Suomen asuntorahoitusmarkkinoille suunnattujen tuotteiden myötä. Uusien vakuutusten määrä niin vastuulla kuin maksutulolla mitaten kasvoi voimakkaasti edellisvuodesta ja oli selvästi suurempi kuin kertaakaan yhtiön historian aikana. Kun vahinkokehitys säilyi edelleen maltillisena, oli yhtiön vakuutustekninen tulos positiivinen niinikään ensimmäistä kertaa yhtiön historian aikana. Vuonna 2008 kasvun uskotaan jatkuvan, joskin selvästi edellisvuotta maltillisempina. Erityisesti yhtiön perinteisen päätuotteen eläkelainojen



Mikael Englund  
Vakuutusosakeyhtiö Garantia

takausten kysynnän elpymiselle on hyvät edellytykset, mikäli investoivan teollisuuden tulevaisuuden näkymät säilyvät edes tyydyttävänä.

Vuoden 2007 jälkipuolella alkaneet pääomamarkkinoiden häiriöt näkyivät muutamaa edellisvuotta selvästi heikompana sijoitusten arvon kehityksenä. Myös kuluva vuosi on alkanut sijoitustoiminnan osalta erittäin haasteellisena. Garantian sijoitus-salkun riskitaso on kuitenkin ollut erittäin alhainen riskinkantokykyyn suhteutettuna.

Garantian liiketoiminnan tulokset ylittivät asetetut tavoitteet kaikilla keskeisillä mittareilla mitattuna. Ja vaikka edellisvuoden ennätykselliseen tulokseen ei yllettykään, olemme tuloksiin tyytyväisiä ja toivomme, että kykenimme myös vastaamaan keskeisten sidosryhmiemme yhtiötä kohtaan asettamiin odotuksiin.

Viime vuosina olemme tuoneet markkinoille useita uusia takausratkaisuja ja niin aiomme tehdä kuluvanakin vuonna. Tämä ei olisi ollut mahdollista ilman toimivia ja luottamuksellisia asiakassuhteita sekä osaavaa ja kokenutta henkilöstöä. Niinpä haluamme tässä vuosikatsauksessa erityisesti kertoa tuotteidemme käyttökohteista ja käyttäjien kokemuksista. Samalla haluan kiittää kaikkia sidosryhmiämme yhteistyöstä ja toivottaa menestystä viime vuosia selvästi haasteellisempina aikana.

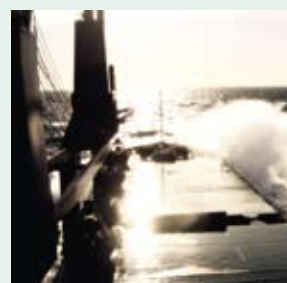
# Mitä takausvakuutukset ovat ja miten niitä voi käyttää?

Takausvakuutukset toimivat monissa tilanteissa samalla tavoin kuin pankkitakaukset. Garantia ja takausvakuutuksen valinnut asiakas tekevät vakuutus sopimuksen, jonka nojalla Garantia sitoutuu asiakkaan puolesta vakuutettavan sitoumuksen mukaisten velvoitteiden hoitamiseen siinä tapauksessa, että asiakas joutuu maksukyvyttömäksi. Tällainen vakuutettava sitoumus voi olla esimerkiksi laina-, urakka- tai toimitussopimus. Lainan tai urakan saamisen edellytyksenä on usein luotettavan takauksen tarjoaminen. Lainan ehdot ovat myös edullisemmat, jos vakuutena on takausvakuutus.

Takausvakuutus on joustava ja tehokas työkalu silloin, kun tarvitaan usein toistuvia pienehköjä takauksia. Esimerkiksi talopakettien toimittaja voi hoitaa ennakkomaksutakaukset tai asuntolainoja myöntävä pankki asuntolainan täytetakaukset suoraan asiakkaan kanssa Garantian kanssa tekemänsä vakuutus sopimuksen perusteella. Takausvakuutuksia voidaan käyttää myös sijoituksen (rahasototakaus) tai investointihyödykkeen (jäännösarvotakaus) arvon säilymisen vakuuttamiseen.

Esittelemme seuraavassa joitakin tyyppisiä takausvakuutustuotteita ja niiden käyttökohteita sekä asiakkaidemme kokemuksia takausvakuutuksen käytöstä. Usein takausvakuutus ja sen ehdot myös muokataan yksilöllisesti asiakkaan tarpeet huomioon ottaen.

Osaava ja kokenut henkilöstömme kertoo mielellään lisää takausvakuutuksistamme. Ota yhteyttä, niin selvitetään yhdessä, voisiko takausvakuutus olla edullinen tapa hoitaa yrityksesi rahoitusasioita.





Garantian asiakasrahoitusjohtajat **Erkki Kallinen** (vas.) **Risto Kandell**, **Ari Parmi**, **Timo Lehikoinen**, **Markku Dufva** ja **Hannu Loponen**

## GARANTIAN LAINATAKAUS

- Soveltuu kaikkien vieraan pääoman lainojen vakuudeksi yrityksen toimialasta, koosta tai sijainnista riippumatta
- Käytetään yleisesti esimerkiksi yritysten omistusjärjestelyjen muutostilanteissa
- Soveltuu myös normaalien investointien ja käyttöpääoman rahoittamiseen
- Takausaika on enimmillään 10 vuotta ja korko kiinteä tai vaihtuva
- Takauksen hinta määräytyy luottoriskiarvion, laina-ajan pituuden ja mahdollisten vastavakuuksien mukaan
- Garantian lainatakaus antaa yritykselle mahdollisuuden vertailla eri luotonantajien vaihtoehtoja

**Kansainvälisesti toimiva suomalainen monialakonserni Machinery Group on velvollisuutensa tunteva perheyhtiö, jossa jatkuvan muutoksen haasteet ovat tuttuja.**

**K**onsernijohtaja **Janne Timonen** on Machinery Groupin omistaja ja johtaja jo kolmannessa polvessa. Timonen tietää, että perheyhtyminen on aina matkalla kohti jotain.

– Kun yritys kulkee suvussa, omistajat kasvavat sisään jatkumoon, jossa sekä menneisyys että tulevaisuus velvoittavat. Ei mene viikkoakaan, etteikö omistusrakenteessa väistämättä tapahtuvat muutokset olisi mielessä, Janne Timonen sanoo.

Machinery Group on todellinen monialakonserni, jonka toimiala ulottuu teknisten koneiden kaupasta ja kunnossapidosta aina lelujen ja pelien maahantuontiin.

– Perheyhtymisen henki syntyy kirkaasta omistusrakenteesta, siitä että talossa on isäntä tai emäntä. Perheyhtiön vastakohta on yritys, jossa isännän ääni on kasvoton. Viimeaikaiset tuotannon lopettamiset nostavat omistajuuden merkitystä esiin yhteiskunnallisissa keskustelussakin, Timonen toteaa.

### **Pääomahuollon kumppanit tärkeitä**

Koska perheyhtymisen omistajuus vaihtuu luonnollisista syistä keskimäärin 25–30 vuoden välein, pääomahuoltoon kiinnitetään yhtiöissä erityistä huomiota.

– Perheyhtyminen on aina joko matkalla kohti sukupolvenvaihdosta, juuri toteuttamassa sitä tai toipumisvaiheessa. Omistuksen uudelleenjärjestelyn kustannukset maksetaan yhtiön taseesta, jolloin perintöverotus aiheuttaa säännöllisesti ylimääräisen rasitteen yrityksen taloudelle, Janne Timonen selventää.

Sukupolvenvaihdokseen liittyvissä omistusjärjestelyissä tarvitaan ulkopuolista rahoitusta ja käteistä rahaa passiivisten omistajien ostamiseen.

# Lainatakaus

## auttoi sukupolvenvaihdoksessa

– Hyvät pääomahuollon kumppanit ovat tärkeitä jatkuvassa muutoksessa elävälle perheyriykselle. Kun kassassa ei ollut ylijäämiä, ulkopuoliset rahoittajat mahdollistivat myös Machinery Groupin sukupolvenvaihdokseen liittyvän osakekaupan.

### Luopuminen turvaa kilpailukyvn

Machinery Groupin taannoisessa sukupolvenvaihdoksessa suvun henkilöomistajien määrä väheni neljästätoista kuuteen, ja puolet yhtiön osakeista vaihtoi omistajaa. – Operaatio sujui onneksi ilman henkisiä vaurioita, Janne Timonen naurahtaa.

Vaihdos ei ole kuitenkaan koskaan helppo ja nopea tehtävä. Timosen mukaan sukupolvenvaihdoksissa 90 prosenttia on tunnetta ja vain 10 prosenttia tekniikkaa.

– Prosessissa yritetään tarjota kunniallinen ulospääsy kaikille. Kun keskustelut omistajien kesken aloitetaan tarpeeksi ajoissa, vältetään osapuolten riitaantuminen, Janne Timonen neuvoo.

Oman yrityksen sukupolvenvaihdoksessa Timoselle oli tärkeintä, ettei konsernia jaettu. Kysymys ei ollut rahasta, vaan tukevasta selkänojasta.

– Machineryn kilpailukyky on parhaimmillaan juuri tällaisella omistusrakenteella. Perhemuotoinen omistus ei ole yhtiölle taakka, vaan positiivinen voimavara. Tulosta syntyy, kun toimitusjohtajalla on omistajien täydellinen luottamus, Janne Timonen painottaa.





Asiakasrahoitusjohtaja **Timo Lehtikoinen**  
Puh. 020 7479 824  
timo.lehtikoinen@garantia.fi

## GARANTIAN HALG-TAKAUSVAKUUTUS

- Antaa asuntolainan myöntäjälle tämän edellyttämän lisävakuuden lainan turvaksi
- Antaa asuntolainan ottajalle tämän tarvikkeen lisävakuuden, jolloin lainanottaja välttyy esimerkiksi henkilötakauksen käytöltä
- Takausvakuutuslimiitti myönnetään asuntolainoittajalle

# HALG-takaus

**Johtaja Kenneth Kaarnimo vastaa Sampo Pankin henkilöasiakasliiketoiminnasta Uudenmaan alueella. Toimenkuvansa ytimeksi hän luonnehtii pyrkimystä parantaa yksityisten ihmisten tyytyväisyyttä pankkinsa palveluihin. Garantian HALG-takaus oman kodin ostajalle on siitä konkreettinen esimerkki.**

**A**suntolainan hakijat tulevat pankin konttoriin täynnä positiivisia odotuksia. Lainakeskusteluissa kartoitetaan heidän tilanteensa ja pyritään löytämään jokaiselle oikeat ratkaisut. Sampo Pankissa havaittiin, että monet hyvät asiakkaat mielellään maksavat hieman siitä, että heidän ei tarvitse pyytää asuntolainansa tätevuutusta esimerkiksi sukulaisilta.

Etenkin nuorilla asunnon ostajilla maksukyky voi olla kunnossa, vaikka omaa rahaa ei ole kertynyt riittävästi kattamaan asunnon omarahoitusosuutta. Tällaisessa tilanteessa toivotaan vakuusvaihtoehdoksi usein jotain muuta kuin henkilötakausta. Niinpä Sampo Pankki lähti selvittämään vaih-

# arjen suuria unelmia toteuttamassa



toehtoista tapaa auttaa nuoria asunnonostajia toteuttamaan unelman omasta kodista.

## **Ainutlaatuista ja helppoa kaikille osapuolille**

Yhteistyöselvityksen tuloksena päädyttiin neuvottelemaan sopimus Garantian kanssa syksyllä 2006. Kotimainen toimija tuntui kumppanina hyvältä valinnalta ja arjen tasolla yhteistyö on joustavaa. Pankki voi sovituis- sa rajoissa itse hyväksyä asiakkaat, joille HALG-takausta myönnetään.

Kun asiakas ottaa HALG-takauksen, hän asioi ainoastaan pankkinsa kanssa. Tilanteesta riippuen HALG-takauksella voidaan päästä aina 100 % lainoitukseen asti.

– Ainoa rajoite on maantieteellinen, valitettavasti HALG-takausta ei ole tarjolla aivan kaikilla paikkakunnilla johtuen esimerkiksi kaukana kasvu- keskuksista sijaitsevien kiinteistöjen realisoinnin haasteellisuudesta, sanoo Kaarnimo.

– HALG-takauksen myötä Sampo Pankki on saanut nuoria, maksukykyisiä asiakkaita, joille oman asunnon hankinta ei olisi muuten onnistunut, Kaarnimo toteaa.

Garantian palvelun Kaarnimo kiteyttää kolmeen sanaan: joustava, asian- tunteva, asiakaslähtöinen. Hän huomauttaakin, että yhteistyön jatkumista ajatellen Garantialla on toki muitakin hyviä tuotteita, joiden käytön laajen- taminen voisi palvella sekä Sampo Pankkia että Garantiaa.



Asiakasrahoitusjohtaja **Ari Parmi**  
Puh. 020 7479 827  
ari.parmi@garantia.fi

## GARANTIAN PK-TAKAUS

- PK-sektorille suunniteltu rahoitusratkaisu
- Enintään 200 000 euron takaustarpeisiin
- Hakemus käsitellään heti sen saavuttua, ja tarjouksen saa jopa samana päivänä.
- Sopii esimerkiksi investointien tai käyttöpääoman rahoituksen vakuudeksi
- On vastavakuudeton, eikä siis sido yrityksen varallisuutta

**– Aina pärjää, kun on kilpailijoitaan pikkuisen parempi, Ravintolakolmio-ryhmän hallituksen puheenjohtaja Heimo Keskinen sanoo. Ravintoloiden ylläpito vaatii investointeja, joiden rahoituksessa Ravintolakolmio-ryhmä käyttää usein Garantian PK-takausta.**

**J**uttutupaan oluelle, Lasipalatsiin herkuttelemaan vai Cantina Westiin syömään texmexiä? Ravintolakolmio-ryhmä koostuu 11 yrityksestä, joiden omistuksessa toimii pääkaupunkiseudulla yhteensä 18 ravintolaa. Ketjun tunnusmerkkejä ravintoloista on turha hakea, sillä ne toimivat yksilöllisesti. Asiakkaat tuskin edes tietävät, että nämä hyvinkin erilaiset ravintolat kuuluvat samaan ryhmään.

Silti Ravintolakolmio-ryhmä on vahva ketju sisältäpäin. Ravintoloiden avainhenkilöt ovat partneriosakkaina siinä yhteisössä, mihin kyseinen ravintola kuuluu. Ravintolakolmiossa hoidetaan keskitetysti esimerkiksi ostosopimukset, taloushallinto, rekrytoinnit ja asiakkuuksien hallinta. Henkilöstöön panostetaan sekä koulutuksella että henkilöstöeduilla. Organisaatio on pidetty keveänä, kun sekä päätöksenteko että johtaminen on jalkautettu partnereille.

– Osakkuus sitouttaa avainhenkilöitä. Se tuo puolestaan turvallisuutta ja tasaisuutta ravintolan työhön. Kun kukin ravintola saa tehdä itsenäisiä päätöksiä, myös henkilökunta tietää, missä mennään, Ravintolakolmion toimitusjohtaja **Jenni Keskinen** toteaa.

# PK-takaus

## turvaa nopean rahoituksen



### Nopeus on valttia

Ravintoloissa tehdään työtä nopealla rytmillä. Tilat ja kalustot on pidettävä kunnossa, liiketoiminta ajan tasalla ja joskus on mahdollisuus laajentaakin. Rahoitusta tarvitaan.

– Me olemme käyttäneet investointiemme rahoitukseen Garantian PK-takausta, joka sopii erinomaisesti toimintaamme. Rahoituksessa ei tarvita reaalivakuuksia. Päätös takauksesta tulee Garantiasta todella nopeasti, Heimo Keskinen sanoo.

Hän antaa täyden tunnustuksen Garantian ammattitaitoiselle henkilökunnalle.

- Garantia toimii selkeästi, joten yhteistyö on helppoa.

### Laatua asiakkaille

Ravintolakolmio-ryhmässä tuoreimpia investointeja ovat Cantina Westin peruskorjaus ja Lasipalatsin keittiön laajennus.

Alan kovasta kilpailusta huolimatta Heimo Keskinen pitää Ravintolakolmion tulevaisuutta lupaavana.

– Viimeisen kahden vuoden aikana pääkaupunkiseudulle on tullut enemmän ravintolapalvelujen tarjontaa kuin niiden kysyntä on kasvanut. Syömiskulttuuri tulee Suomessakin muuttamaan samaan suuntaan kuin muualla maailmassa eli entistä enemmän syödään ulkona. Asiakkaat ovat laatutietoisempia, mutta he ovat myös valmiita maksamaan hyvästä palvelusta. Yrittäjän elämän rikkaus onkin siinä, että pystyy täyttämään asiakkaiden vaatimukset.



Asiakasrahoitusjohtaja **Erkki Kallinen**  
Puh. 020 7479 819  
erkki.kallinen@garantia.fi

## GARANTIAN VÄLIRAHOITUSTAKAUS

- Sopii esimerkiksi yrityskaupan, sukupolvenvaihdoksen tai suuren investoinnin rahoituspaketin osaksi
- Ei yleensä edellytä yrityksen antamaa vastavakuutta
- Riskirahana välirahoitus on hyvä lisä yrityksen taseen vahvistamiseen
- Välirahoitus auttaa yritystä saamaan hankkeen lainarahoituksen edullisemmillä ehdoilla
- Omistajien sijoitusten, välirahoituksen ja lainarahoituksen keskinäiset suhteet sovitaan rahoituspaketin osapuolten kesken
- Välirahoituksen takaajana Garantia ei ole eikä pyri yrityksen omistajaksi
- Mahdollistaa korkean oman pääoman tuoton, kun yrityksellä on vahva kassavirta

**Kattaustuotteita valmistava Suomen Kerta Oy on kasvanut ja investoinut. Edelleen siellä voidaan ollaan ylpeitä sata-prosenttisesti suomalaisista tuotteista sekä kotimaisesta omistuksesta.**

**V**uosi 1987. Vastaperustetun Suomen Kerta-astiateollisuus Oy:n tehtaalla Imatralla kartonkikoneet alkavat prässätä kertakäyttölautasia kahdella tuotantolinjalla. Yli 20 vuotta myöhemmin toimitusjohtaja **Kalle Huikko** kertoo yrityksen olevan edelleen "Imatran yhtiö" vaikka toiminta on laajentunut myös Riihimäelle, Kotkaan ja Espooseen. Yrityksen omistuskin on palautunut lähes perustamisajankohdan kaltaiseksi, Huikon perheelle ja Imatran seudulle. Perheyrityksen muoto on vahvistunut. Lähes kaikki muu onkin sitten muuttunut.

### **Kynttilöitä ja kerta-astia-astioita**

Yrityksen nimi on lyhentynyt vuosien kuluessa Suomen Kerta Oy:ksi, ja tuotantoon kuuluu nyt lautasten lisäksi kokonaisia kerta-astioita kattaustarvikkeineen sekä näkyvimpänä osana Havin perinteikäs kynttilätuotanto.

– Näiden vuosien aikana valikoimaan ovat tulleet kartonkipikarit, tämän ajan kattaustrendejä henkivät lautasliinat, ruokailuvälineet, pakkaukset, Marimekon lisenssillä valmistetut kattaustuotteet sekä kynttilät, Kalle Huikko kertoo.

Tuotteiden ja tuotannon kotimaisuus ovat Suomen Kerralta tärkeitä arvoja.

– Muutama vuosi sitten ostimme Havin kynttilätehtaan ruotsalaiselta Dunilta. Se oli melko harvinaista, yleensä hän suomalaisia tehtaita myydään ulkomaille, Huikko vertaa.

# Välirahoitustakauksella vahvempi ja omavaraisempi kattaus



## Kasvu vaatii pääomaa

Suomen Kerta on kasvanut vahvasti koko olemassaolonsa ajan. Huikon mukaan yrityksen orgaaninen kasvu on ollut koko ajan yli 10 prosenttia. Kasvu on velvoittanut yrityksen myös investoimaan, jotta asiakkaiden kysyntään on pystytty vastaamaan.

Kasvuun ja investointeihin liittyy myös Suomen Kerta Oy:n ja Garantian yhteistyö. Kasvuvaiheen murroksissa yhtiön omistukseen oli tullut mukaan pääomasijoittajia ja omavaraisuusasteen nostamiseksi tarvittiin lainaa.

– Kun sijoittajaosakkaiden omistuksen lunastaminen takaisin itsellemme tuli mahdolliseksi, aloimme kerätä rahoituspakettia. Garantian takaus paketin täydentävänä osana mahdollisti osakekannan paluun perustajien omistukseen. Takaus auttoi myös muita rahoittajia tekemään päätöksiä, Kalle Huikko kertoo.

## Aistit valppaina

Suomen Kerta Oy:n myynnistä 22 prosenttia tulee Skandinavian sekä Baltian viennistä ja Venäjän kysyntää seurataan tarkasti.

Myös kerta-astioiden tuotannossa ympäristöasiat ovat vahvasti esillä: ekologisten kartonkilaatujen mahdollisuuksia tutkitaan, ja luonnon kasvis- tai eläinrasvoista jalostetut Havin steariini-kynttilät saivat ympäristöystävällisyydestä kertovan Joutsen-merkin.

Kalle Huikko vakuuttaa yrityksen olevan hereillä myös rahoitusasioissa. Koska yhteistyö Garantian kanssa on alkanut joustavasti, Huikko näkee sille myös jatkoa.

– Vaikka pidämme nyt hengähdystauon investoinneissa, emme sulje silmiämme mahdollisilta yritysostoilta. Kaikki onget ovat vedessä, koskaan ei tiedä, milloin nappaa, Kalle Huikko vakuuttaa.



Asiakasrahoitusjohtaja **Hannu Lopenen**  
Puh. 020 7479 825  
hannu.loponen@garantia.fi

## GARANTIAN KAUPALLISET TAKAUKSET

- Käytetään sopimusvelvoitteiden vakuutena rakentamisessa sekä laite- ja projekti-toimituksissa
- Sopii myös lakisääteisten velvoitteiden sekä lupien vakuudeksi esim. talopakettien toimittajille, matkanjärjestäjille sekä ympäristö- tai maa-ainesliiketoimintaa harjoittaville
- Toistuviin takaustarpeisiin soveltuu joustava takauslimiitti
- Takauslimiittiasiakkaamme saavat veloituksetta käyttöönsä ePalvelun, jonka avulla takausten hakeminen sekä hallinnointi on helppoa
- Limiitistä annettavan takaussitoumuksen saa useimmiten jo hakemispäivänä
- Limiitti on yleensä vastavakuudeton, joten se ei sido yrityksen varallisuutta

**Rakennusosakeyhtiö Hartelan rahoitusjohtaja Pertti Puroveden mukaan Hartelan ja Garantian yhteistyössä molempien osapuolten tarpeet ja toiveet sopivasti kohtaavat.**



**Y**hteistyötä oli viritelty jo 90-luvulla, mutta varsinaisesti neuvottelut käynnistyivät Garantian otettua Purovedeen yhteyttä keväällä 2007. Yhteistyön ehtoja käytiin läpi muutama kuukausi. Kun molemmat osapuolet olivat tyytyväisiä, sopimus syntyi helposti.

### **Perheyhtiö ei riskeeraa raha-asioissa**

Rakennusosakeyhtiö Hartela on perheyhtiö. Toiminnassa pyritään säästöihin, missä vain voidaan, eikä ylenpalttisia riskejä oteta. Hartela-konserni onkin onnistunut kasvamaan tasaisesti ja pitämään kannattavuutensa hyvänä.

Konsernin rahoitus on keskitetty emoyhtiöön, Rakennusosakeyhtiö Hartelaan, joka toimii pääkaupunkiseudulla ja Päijät-Hämeessä. Purovesi neuvottelee rahoitusasiat ja tiedottaa niistä edelleen tytäryhtiöille, joita ovat mm. Lounais-Suomen, Satakunnan ja Pirkanmaan alueilla rakentava Hartela Oy sekä Oulun talousalueella rakentava Hartela-Forum Oy. Lisäksi konserniin kuuluu myös lvis-palveluja tarjoava Hartela

# Rakentavaa yhteistyötä kaupallisten takausten puitteissa



Talotekniikka -konserni, ulkomaankauppaa harjoittava O. Salonen Oy ja kiinteistömanagerauspalveluja tarjoava KJ-Kiinteistöjohto Oy.

Kaikessa konsernin toiminnassa tarvitaan rakennuskohteille työ- ja takuu-aikaisia vakuuksia, joihin Garantian kaupallinen takaus kohdistuu. Yhteistyötä Garantian kanssa ei tarvinnut erikseen perustella, yhtiö koettiin luotettavaksi ja yhteistyö on vain lujittanut luottamusta.

## **Garantia kumppanina erityisasemassa**

Suurena toimijana Hartela toki tarvitsee muitakin kaupallisten takausten tarjoajia. Purovesi laskee niitä olevan konsernilla yhteensä viisi, joka on optimaalinen määrä, vaikka joillakin alan yhtiöillä samanlaisia kumppaneita onkin huomattavasti enemmän. Vilkkaalla toimialalla on toki hyvä olla riittävästi vaihtoehtoja, mutta neuvottelujen määrän ja aikaa vievän asioiden hallinnan on pysyttävä järkevissä puitteissa.

Garantia poikkeaa muista palveluntarjoajista siinä, että yhteistyötä Hartelan kanssa on vain yhdessä tuotteessa. Sopimus on selkeä ja kaikki toimii äärimmäisen joustavasti. Takauksille on tietty limiitti ja vakuuksien

järjestely käy kätevästi extranetissä. Yksittäiset vakuudet otetaan yleensä korkeintaan kolmeksi vuodeksi ja kaikki yhteydet Garantiaan hoidetaan sähköisesti. Näillä lähtökohdilla kassanhoitaja pyörittelee asiaankuuluvat rutiinit helposti ja tehokkaasti. Purovesi luonnehtiikin yhteistyökumppania kiteytetysti kolmella sanalla: helppo, luotettava, kilpailukyinen.

## **Toimialan haasteita tänään**

Juuri nyt kiinteistö- ja rakennusalalla eletään mielenkiintoisia aikoja. Tilaukanta on hyvä ja ongelmana lähinnä työvoimapula työnjohtotehtävissä. Jopa materiaalipulaa on koettu, kun betonielementtien kysyntä on ylittänyt tarjonnan. Koska alan suhdanteet kulkevat käsi kädessä kansantalouden kanssa, nyt mietityttää, miten markkinoiden jäähtyminen vaikuttaa näkymiin. Sillä on ehkä hyvätkin puolensa, ovathan uusien asuntojen hinnat jo karkaamassa käsistä.

Henkilökohtaisesti Purovesi haluaa suhdanteiden tuulissa säilyttää viileän ammattimaisen asenteen ja muistuttaa, että "euro tänään on arvokkaampi kuin euro huomenna".



Asiakasrahoitusjohtaja **Timo Lehikoinen**  
Puh. 020 7479 824  
timo.lehikoinen@garantia.fi

## GARANTIAN JÄÄNNÖSARVOTAKAUS

- Yrityksille suunniteltu vakuutus tuote
- Syntyi kansainvälisten tilinpäätösstandardien (IFRS) käyttöönoton seurauksena
- Kun pörssiyrityksien perinteisiä rahoitusleasing-sopimuksia alettiin arvostaa velkana yrityksen taseessa, syntyi tarve kehittää uudenlaisia, pitkälle vietyjä vaihtoehtoisia rahoitusratkaisuja, joissa omistamiseen liittyvät oikeudet ja velvollisuudet jakaantuvat eri osapuolille
- Mahdollistaa taseen ulkopuolisen investoinnin rahoittamisen yhteistyössä rahoitusyhtiön, Garantian ja investointia tekevän yrityksen kesken

**Jäännösarvotakaus kehitettiin Garantian ja SEB Leasing Oy:n yhteistyönä. Aspo Oyj:n tytäryhtiö ESL Shipping Oy:lle se oli toimiva rahoitusinstrumentti laivojen rahoitukseen.**

**K**ansainvälisten tilinpäätösstandardien (IFRS) käyttöönotto synnytti tarpeen kehittää uudenlaisia, pitkälle vietyjä vaihtoehtoisia rahoitusratkaisuja. Kysymys oli aivan uudesta, räätälintyönä asiakkaalle luodusta vakuutus tuotteesta Garantian portfolioissa. Palvelumallia ei Suomessa entuudestaan ollut tarjolla ja sitä lähinnä vastaavat ulkomaiset vakuutus tuotteet koettiin hankaliksi jo pelkästään raskaiden dokumentointivelvoitteiden vuoksi.

### **Aitoja, operatiivisia leasing-sopimuksia**

– Aivan alusta asti kumppanuus on ollut kaikin puolin joustavaa. Suomalaisena yrityksenä Garantia tuntee kotimaiset pörssiyritykset. Se tekee toiminnasta helppoa ja selkeää, SEB Leasingin toimitusjohtaja **Timo Ahonen** sanoo.

Isojen hankkeiden rahoittamisessa tyypillisiä rahoituskohteita ovat mm. teollisuuslaitokset, voimalaitokset, rakennukset, junat ja laivat, joille on yhteistä pitkä taloudellinen käyttöikä. Jotta jokin yritys voisi tehdä tällaisen, usein kymmeeniin miljooniin nousevan investoinnin ilman, että se vaikuttaa taseeseen, tarvitaan kaksi kumppania: rahoitusyhtiö, joka tulee investointikohteen omistajaksi ja osapuoli, joka ottaa sen vastuulle sopimuskauden päätyttyä. Lisäksi järjestelyn tulee täyttää muut IFRS -standardin vaatimukset ja usein sopimukset vielä auditoidaan etukäteen tilintarkastajalla.

# Jäänösarvotakaus on kolmen kauppa



## Laivoja Itämeren liikenteeseen

Teollisuuden logistiikkapalveluihin erikoistuneeseen Aspo-konserniin kuuluu mm. Itämeren liikenteessä toimiva ESL Shipping, kertoo Aspon talousjohtaja **Dick Blomqvist**. ESL Shipping kuljettaa Itämeren alueella kuivalasteja, kuten kivihiiltä, pellettejä, rautamalmia ja kalkkikiveä. Aspo on lajissaan ainutlaatuinen, sillä se toimii edelleen sataprosenttisesti suomalaisen henkilökunnan voimin – kilpailukykyisenä ja kannattavasti.

Yhtiöllä on tälläkin hetkellä rakenteilla kaksi uutta alusta Intiassa, jossa laivanrakennus on nopeasti kasvava teollisuuden ala. Laivan tehollinen käyttöikä on noin 30 vuotta ja rakentaminen on kallista, etenkin, kun Itä-

meren oloissa toimivan varustamon laivat rakennetaan 1A -jäluokkaan. Rahoitusjärjestelyssä laivan omistaja on rahoitusyhtiö ja se vuokrataan määräajaksi vuokralle ottajalle.

## Täydellistä läpinäkyvyyttä

Sekä Ahonen että Blomqvist kiittelevät Garantia-yhteistyötä, joka on lajissaan ainutlaatuista jopa Pohjoismaiden tasolla. Jäänösarvotakaus on sopimuksena täysin läpinäkyvä ja luotettava kolmen osapuolen kauppa, jossa ”korvapuusteja” ei tarjoilla kuin korkeintaan kahvipöydässä.

# Liiketoiminta

## Toiminta-ajatus ja omistajat

Garantia on finanssiryhmittymistä riippumaton suomalainen vakuutusyhtiö, joka keskittyy takausvakuutuksiin ja niihin liittyvien palveluiden kehittämiseen ja tuottamiseen. Garantian toiminta perustuu seuraaviin perusarvoihin:

- korkealaatuinen asiakaspalvelu
- luottamuksellinen yhteistyö asiakkaiden kanssa
- kannattava ja kehittyvä toiminta
- rehti ja kannustava työskentelyilmapiiri
- eettisesti kestävä toiminta

Garantian omistavat suomalaiset eläkevakuutusyhtiöt ja Veho Oy Ab.

## Vakuutustoiminta

Garantian kaikki vakuutusvastuut koostuvat vakuutuslajiin 15 luokitelluista takausvakuutuksista. Vakuutuskanta per 31.12.2007 oli 800 miljoonaa euroa. Garantian asiakaskohtaisen riskin enimmäismäärä on

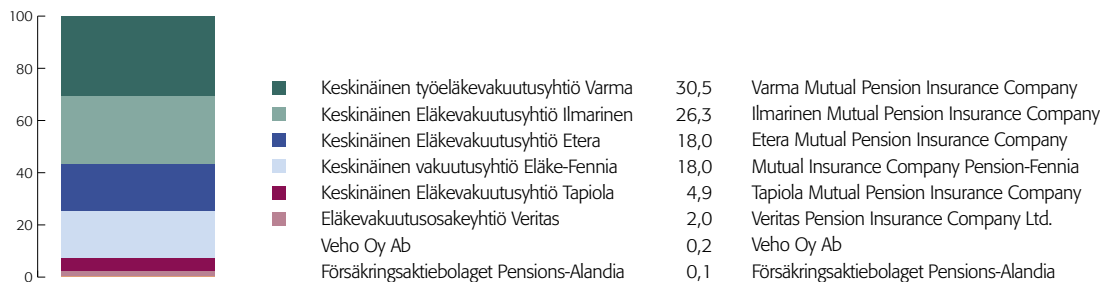
seitsemän miljoonaa euroa. Garantia voi myöntää nimellismäärältään suurempiakin vakuutuksia, mikäli riskin määrää voidaan rajoittaa jälleenvakuutuksiin tai vastavakuuksiin.

Garantia käyttää lainatakauksien riskien valinnassa ja hallinnassa keskeisenä välineenä omien asiantuntijoiden laatimiin yritystutkimuksiin ja/tai muihin selvityksiin perustuvaa luottoluokitusta.

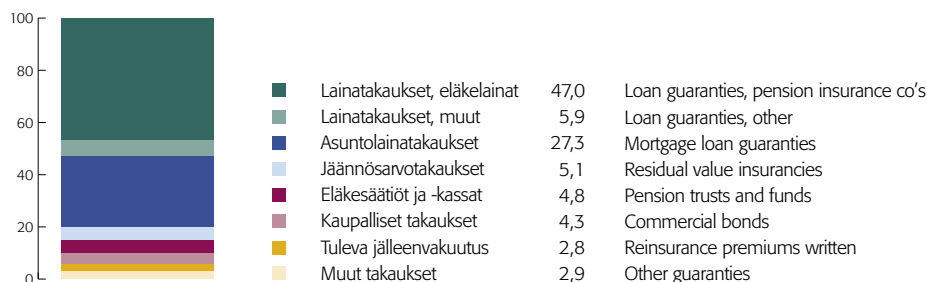
Luottoluokitus vaikuttaa asiakaskohtaisesti otettavan riskin enimmäismäärään ja vakuutusmaksun tasoon. Riskin määrää voidaan rajoittaa lisäksi vastavakuuksilla ja niiden käyttö vaikuttaa yleensä myös takausmaksua alentavasti. Vastavakuudet arvioidaan ja luokitellaan Garantian oman vakuusluokitusjärjestelmän mukaisesti, joista VL1 on paras ja VL4 heikoin.

Vakuutussalkun luottoriski yksittäiselle toimialalle pyritään pitämään kohtuullisena välttämällä liian suuria toimialakeskittymiä.

## Garantian omistuksen jakautuminen – Brake down of Garantia's ownership 31.12.2007 (%)

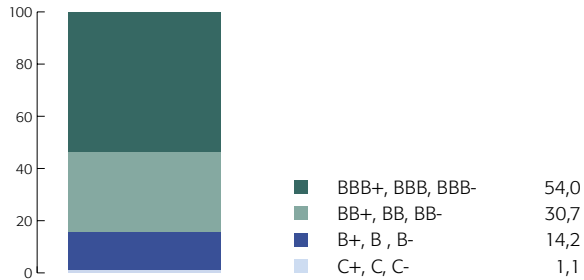


## Vakuutuskanta tuotteittain – Insurance exposure by product 31.12.2007 (%)



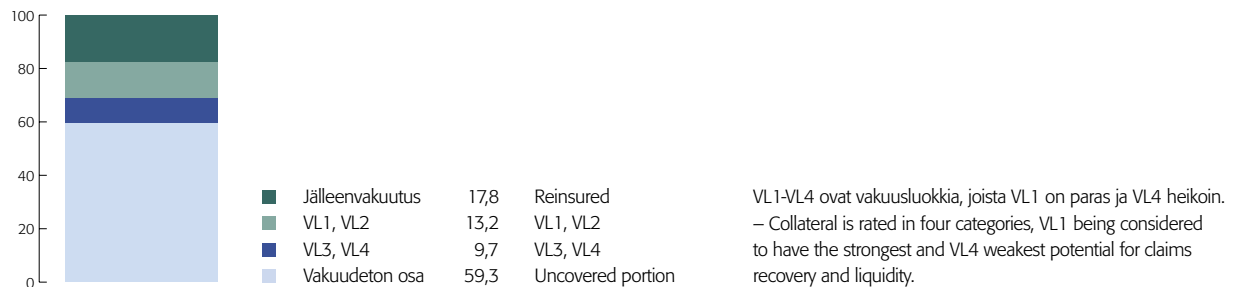
## Bruttovastuu luottoluokittain, yritystakaukset

– Garantia's gross insurance exposure by credit rating, corporate guaranties 31.12.2007 (%)

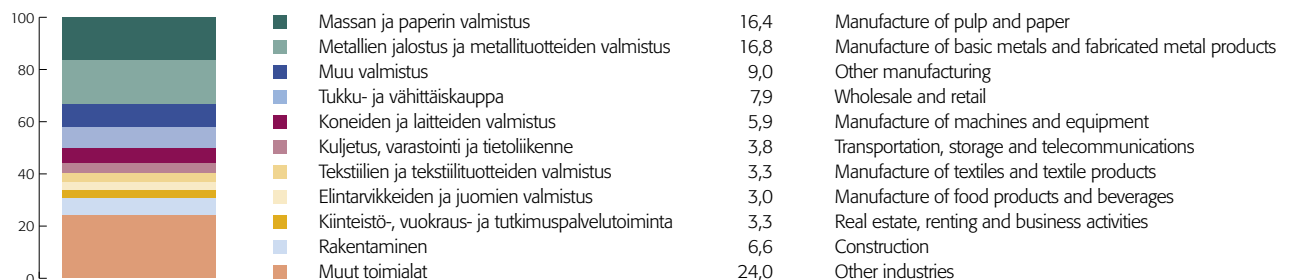


## Takausvastuuta rajoittavat jälleenvakuutukset ja vastavakuudet

– Amount of exposure covered by reinsurance and collateral of gross exposure 31.12.2007 (%)



## Takausvastuut toimialoittain – Guaranty exposure by industry 31.12.2007 (%)



## Sijoitustoiminta

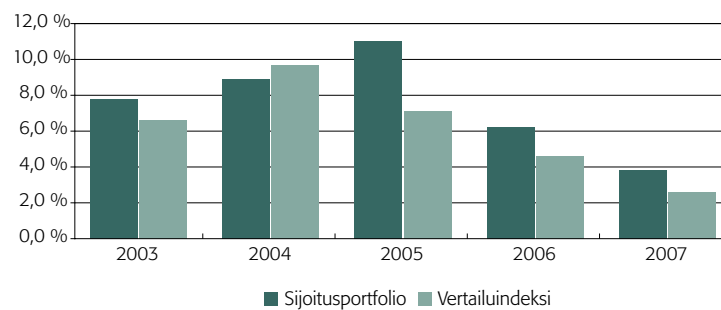
Garantia pyrkii sijoitustoiminnassaan vakaaseen ja tasaisesti kehittyvään varallisuuden kasvuun tavoittelemalla parasta mahdollista tuottoa valitun riskitason puitteissa. Riskien pienentämiseksi sijoitukset hajautetaan tehokkaasti. Riskikeskittymien välttämiseksi sijoituskohteet valitaan siten, että korrelaatio vakuutustoiminnan riskien kanssa on mahdollisimman pieni.

Sijoitustoimintaa ohjataan ja hoidetaan määrämuotoisen sijoitusprosessin avulla. Sen mukaisesti Garantian hallitus vuosittain vahvistaa yhtiön sijoitusstrategian ja seuraavan vuoden sijoitussuunnitelman. Sijoitussuunnitelma laaditaan voimassa olevien määräysten mukaisesti ja se määrittelee pääperiaatteet ja tavoitteet Garantian sijoitustoiminnalle.

Sijoitussuunnitelmassa päätetyllä strategisella allokaatiolla tarkoitetaan sijoitusomaisuuden keskimääräistä jakautumista eri omaisuusluokkiin. Vuonna 2007 Garantian korkosijoitusten neutraali allokaatiopaino oli 65 % (vertailuindeksin duraatio kuusi vuotta) ja osakesijoitusten 35 % koko sijoitusomaisuudesta.

Sijoitussalkun tuotto käyvin arvoihin oli 3,6 % vuonna 2007 ja vertailuindeksin tuotto 2,6 %. Koko sijoitussalkun volatiliiteetti oli 2,8 %, osakesalkun 11,0 % ja korkosalkun 1,2 %. Vuoden 2007 lopussa sijoitussalkun arvomuutosriski oli 6,9 miljoonaa euroa, josta osakesijoitusten osuus oli 4,8 miljoonaa euroa ja korkosijoitusten osuus 2,1 miljoonaa euroa.

### Sijoitusten tuottovertailu (%)



## Hallinto ja organisaatio

Yhtiön hallitus käsittelee vuosittain yhtiön koko toiminnan kattavan riskienhallintasuunnitelman. Suunnitelma kattaa vakuutusten merkitsemiseen ja hinnoitteluun, jälleenvakuutuksen järjestämiseen, vakavaraisuuden kehittymiseen sekä sijoitus- ja operatiiviseen toimintaan liittyvien riskien hallinnan perusratkaisut.

Yhtiön riskienhallintaan liittyy myös hallituksen vahvistama valmiussuunnitelma yhtiön toimintojen turvaamiseksi yhteiskuntaa tai yhtiötä mahdollisesti kohtaavien poikkeusolojen varalle.

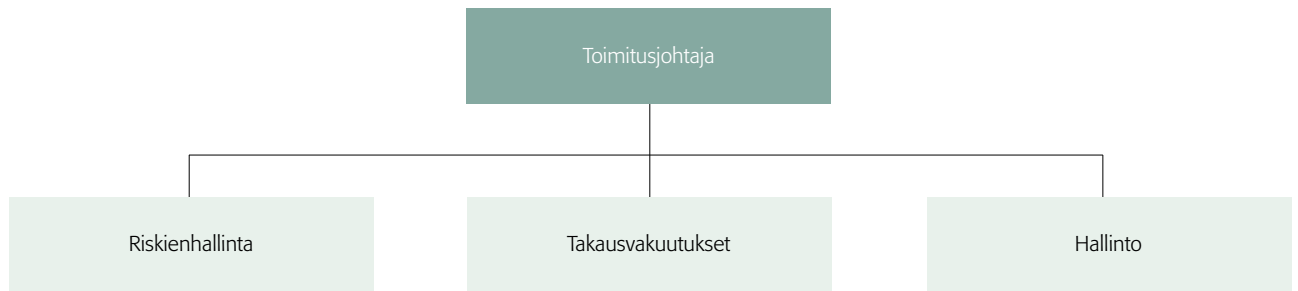
Operatiiviseen toimintaan liittyviä riskejä hallitaan ensisijaisesti kattavalla ohjeistuksella ja valvonnalla. Garantian toiminta on organisoitu siten, että asioiden valmistelusta, päätöksenteosta ja toimeenpanosta vastaavat eri henkilöt. Tämän periaatteen mukaisesti esimerkiksi vakuutusten myynti ja niihin liittyvä riskien arviointi ovat erillään toisistaan. Garantian henkilöstön kokoaismäärä maaliskuun lopussa 2008 oli 21.

Yhtiön tilintarkastajina olivat tilikauden 2007 päättyessä KHT Jyri Heikkinen ja KHT Tuomas Honkamäki sekä varatilintarkastajina Pricewaterhousecoopers Oy ja KHT Timo Takalo.



Garantian hallitukseen kuuluivat vuoden 2007 päättyessä Hannu Linnoinen, Osmo Jauri (varapuheenjohtaja), Timo Laitinen (puheenjohtaja), Esko Rytönen ja Kaj Friman.

## Garantian organisaatio 1.9.2007 alkaen



## Garantian henkilökunta 31.3.2008



## Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut M€

	2007	2006	2005	2004	2003
Vakuutusmaksutulo, M€	9,5	6,6	6,5	6,1	6,8
Liikevaihto, M€	13,1	12,6	10,5	14,5	18,5
Liikevoitto, M€	6,7	9,5	4,2	10,2	1,5
Tilikauden tulos, M€	3,3	4,9	2,2	3,3	2,9
Vahinkosuhde %	8,3 %	-4,8 %	-13,4 %	-40,1 %	7,6 %
Liikekulusuhde %	45,3 %	49,9 %	51,8 %	50,7 %	46,6 %
Yhdistetty kulusuhde %	53,6 %	45,1 %	38,5 %	10,6 %	54,2 %
Toimintapääoma, M€	45,1	45,5	46,8	42,8	41,9
Tasoisuusmäärä, M€	43,3	40,9	37,8	35,8	28,9
Vakavaraisuuspääoma, M€	88,4	86,5	84,6	78,6	70,8
Kokonaispääoman tuotto % (käyvin arvoin)	6,1 %	8,6 %	9,6 %	12,8 %	1,9 %
Vastuunkantokyky %	1 587,6 %	1625,3 %	1599,4 %	1525,1 %	1311,3 %
Henkilöstön keskimääräinen lukumäärä	23	24	26	27	27

Garantian toimintakertomus, tilinpäätös ja tunnuslukujen laskentakaavat löytyvät yhtiön kotisivuilta osoitteessa [www.garantia.fi](http://www.garantia.fi)

Suurin osa Garantian lainatakauksista liittyy lainoihin, joita työeläkevakuutusyhtiöt myötävät asiakkailleen. Näissä eläkeyhtiöiden yrityslainoissa käytetään TyEL-viitekorkoa, jonka Garantia on noteerannut päivittäin 11.4.1997 alkaen.

## TyEL-korkonoteeraukset 2.1.2007–9.4.2008



# Managing Director's Review

This year we publish our financial statements and an annual review of operations as separate issues for the first time. The bulk part of this annual review is targeted to our Finnish customers and apart from this short review only some graphs about our operations are provided with an English translation. The product and customer presentations are, however, printed in Finnish language only. For some additional information in English, please refer to our website.

The fiscal year 2007 was a year of growth in our insurance business both in terms of premiums written, and new underwriting volume. The underwriting volume soared to a new record of €355 millions the bulk part of the growth being attributable to products related to housing finance. The gross exposure was as of the year end €800 millions compared to that of €733 millions a year earlier. Premiums written were €9.5 millions, which means a growth of 43 % compared to the figure of the previous year. Claims paid remained at a modest level leaving us with a loss ratio of 8.3 % and a combined ratio of 53.6 %.

The investment strategy is quite conservative and defensive. Virtually the whole investment portfolio of €92 millions consists liquid instruments such as government or investment grade corporate debt,

shares of mutual funds, and structured index products on large global equity indexes. The neutral allocation for equities was 35 % the rest of the portfolio being allocated to fixed income assets. The market based annual return on investments was 3.6 % where as the return on our benchmark index was 2.6 %.

The net profit of the fiscal year was €3.3 millions, which again well exceeded the set target. The prospects for the current fiscal year are, however, somewhat mixed. The demand and price level for our insurance products are faced with some positive prospects where as the outlook for investment business is more challenging than during the past several years. Despite the ongoing widespread crisis on the financial markets, there are few signs of any adverse developments in the claims volume in the insurance portfolio of Garantia. The risk for a more severe global economic downturn is, however, more likely than has been estimated during the past few months.

I am pleased with the results of the past fiscal year as a whole and wish to express my sincerest gratitude to all our stakeholders, especially to our true customers and skilled personnel.

Mikael Englund  
Garantia Insurance Company Ltd

## Key Financial Indicators M€

	2007	2006	2005	2004	2003
Gross premiums written, M€	<b>9.5</b>	6.6	6.5	6.1	6.8
Turnover, M€	<b>13.1</b>	12.6	10.5	14.5	18.5
Operating profit, M€	<b>6.7</b>	9.5	4.2	10.2	1.5
Profit/loss for the financial year, M€	<b>3.3</b>	4.9	2.2	3.3	2.9
Loss ratio, %	<b>8.3 %</b>	-4.8 %	-13.4 %	-40.1 %	7.6 %
Expense ratio, %	<b>45.3 %</b>	49.9 %	51.8 %	50.7 %	46.6 %
Combined ratio, %	<b>53.6 %</b>	45.1 %	38.5 %	10.6 %	54.2 %
Solvency margin, M€	<b>45.1</b>	45.5	46.8	42.8	41.9
Equalisation provision, M€	<b>43.3</b>	40.9	37.8	35.8	28.9
Solvency capital, M€	<b>88.4</b>	86.5	84.6	78.6	70.8
Return on equity, % (at current values)	<b>6.1 %</b>	8.6 %	9.6 %	12.8 %	1.9 %
Risk carrying capacity, %	<b>1 587.6 %</b>	1 625.3 %	1 599.4 %	1 525.1 %	1 311.3 %
Personnel on average	<b>23</b>	24	26	27	27

# Nuorten urheilijoiden tukena

Garantia haluaa kannustaa ja tukea nuoria urheilijoita uraltaan. Tuen kohteena vuonna 2007 oli taitoluistelija **Laura Lepistö** ja uusi kaksivuotinen yhteistyösopimus Lepistön ja Garantian välillä on solmittu vuosille 2008–2009.



## Vakuutusosakeyhtiö Garantia

Vuosikatsaus 2007

Tuotanto Viestintätoimisto Povitasku Oy

Visuaalinen suunnittelu ja kuvat Mainostoimisto Tasku Oy

Kirjapaino SP-Paino, Hyvinkää

Kannen paperi Dali Verde Pino, sisäsivut Galerie Art Silk

**Vakuutusosakeyhtiö Garantia**

Salomonkatu 17 A

PL 600

00101 HELSINKI

Puhelin 020 7479 800

Fax 020 7479 801

[www.garantia.fi](http://www.garantia.fi)

Sähköposti: [etunimi.sukunimi@garantia.fi](mailto:etunimi.sukunimi@garantia.fi)

Y-tunnus 0944524-1 HELSINKI

**Garantia Insurance Company Ltd**

Salomonkatu 17 A

P.O.Box 600

00101 HELSINKI, FINLAND

Tel +358 20 7479 800

Fax +358 20 7479 801

[www.garantia.fi](http://www.garantia.fi)

E-mail: [firstname.lastname@garantia.fi](mailto:firstname.lastname@garantia.fi)

Business ID 0944524-1 HELSINKI