

# **IDD-direktiivin merkitys sijoitusvakuutusten tarjoamisessa**

Matilda Tervakangas

Opinnäytetyö  
Joulukuu 2020  
Liiketalouden ala  
Tradenomi (AMK), liiketalous  
Finanssiala

|   |                                     |                                   |
|---|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Tekijä(t)<br>Tervakangas, Matilda   | Julkaisun laji<br>Opinnäytetyö, AMK | Päivämäärä<br>Joulukuu 2020       |
|   | Sivumäärä<br>50                     | Julkaisun kieli<br>Suomi          |
|   |                                     | Verkojulkaisulupa<br>myönnetty: x |
| Työn nimi<br><b>IDD-Direktiivin merkitys sijoitusvakuutusten tarjoamisessa</b>  |                                     |                                   |
| Tutkinto-ohjelma<br>Liiketalouden tutkinto-ohjelma (AMK)  |                                     |                                   |
| Työn ohjaaja(t)<br>Anne Eskola  |                                     |                                   |
| Toimeksiantaja(t)   |                                     |                                   |
| <p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyö käsittelee Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiiviä vakuutusten tarjoamisesta (IDD-direktiivi) ja sen merkitystä sijoitusvakuutuksen myyntiprosessissa sijoitusasiantuntijan näkökulmasta. Opinnäytetyön tavoitteena oli löytää kokonaisvaltainen kuva siitä, mikä merkitys IDD-direktiivillä on sijoitusvakuutusta tarjottaessa. Tutkimuksessa selvitettiin sitä, millainen sijoitusvakuutus on tuotteena, miten sen myyntiprosessi etenee ja miten IDD-direktiivi vaikuttaa näihin.</p> <p>Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimusaineisto kerättiin lokakuussa 2020 teemahaastattelemalla sijoitusasiantuntijoita. Haastateltavat valittiin harkinnanvaraisesti ja haastateltavia oli neljä henkilöä. Haastattelut äänitettiin tutkimuksen luotettavuuden lisäämiseksi, minkä jälkeen ne litterointiin yleiskielisesti ja analysointiin teemoittelun avulla.</p> <p>Tutkimuksen tuloksista selvisi, että IDD-direktiivin voimaantulo toi monia tarkentavia muutoksia sijoitusvakuutusten myyntiprosessiin tarkentuneen tiedonanto- ja selonottovelvollisuuden vuoksi. Tutkimuksesta saatiin selville, että IDD-direktiivi lisäsi tuotteiden ja palvelun läpinäkyvyyttä asiakkaalle lisäten kuitenkin myös sijoitusasiantuntijoiden taustatyötä.</p> <p>Johtopäätöksenä voidaan todeta, että sijoitusvakuutukset ovat tehokas tapa sijoittaa varoja pitkällä tähtäimellä. Sijoitusasiantuntijoiden on tunnettava asiakas tarkasti ja asiakkaalle tarjottavien tuotteiden täytyy olla hänelle perustellusti sopivia. Sijoitusvakuutukset ovat nyt yhteneväisempiä sekä verouudistuksen myötä lähempänä muita sijoitustuotteita. IDD-direktiivin myötä asiakkaat saavat yksilöllisempää palvelua sekä enemmän avoimempaa tietoa tuotteista.</p> |                                     |                                   |
| Avainsanat (asiasanat)<br>sijoitusvakuutus, IDD-direktiivi, sijoitussidonnainen henkivakuutus, sijoitusvakuutusten verotus  |                                     |                                   |
| Muut tiedot (Salassa pidettävät liitteet)   |                                     |                                   |

|  |  |  |
|--|--|--|
| Author(s)<br>Tervakangas, Matilda  | Type of publication<br>Bachelor's thesis | Date<br>December 2020<br>Language of publication:<br>Finnish |
|  | Number of pages<br>50                    | Permission for web publication: x                            |
| Title of publication<br><b>The importance of the Insurance Distribution Directive (IDD) in the provision of investment insurance</b>   |  |  |
| Degree programme<br>Business Administration  |  |  |
| Supervisor(s)<br>Eskola, Anne  |  |  |
| Assigned by  |  |  |
| Abstract<br><br><p>The thesis deals with the provision of insurance (IDD) by the European Parliament and the Commission and its role in the investment insurance sales process from the perspective of an investment expert. The aim of the thesis was to find a comprehensive picture of the significance of the IDD when offering investment insurance. The study examined the investment insurance as a product, its sales process and how the IDD affects these.</p> <p>The study was carried out using qualitative methods. The data was collected by theme interviewing investment experts in October 2020. The interviewees were selected based on predetermined criteria and there were four interviewees. The interviews were recorded to increase the reliability of the study, and then transcribed into standard language and analyzed using thematic design.</p> <p>The results of the study showed that the introduction of the IDD brought many refinements to the investment insurance sales process due to the enhanced duty of disclosure and obligation to request information. The study found that the IDD increased the transparency of products and services to the customer, but also increased the background work of investment experts.</p> <p>In conclusion, investment insurance is an effective way to invest funds in the long term. Investment experts must know the client well and the products offered to the clients must be reasonably suitable for them. Investment insurance is now more consistent and, with the tax reform, closer to other investment products. With the IDD, customers will receive a more personalized service as well as more transparent information about the products.</p> |  |  |
| Keywords/tags (subjects)<br>investment insurance, Insurance Distribution Directive (IDD), unit-linked life insurance, taxation of investment insurance   |  |  |
| Miscellaneous (Confidential information)   |  |  |

## Sisältö

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>Johdanto .....</b>                               | <b>3</b>  |
| <b>2</b> | <b>Sijoitusvakuutus .....</b>                       | <b>4</b>  |
| 2.1      | Sijoitusvakuutuksiin sijoittaminen .....            | 4         |
| 2.2      | Insurance Distribution Directive (EU) 2016/97 ..... | 5         |
| 2.3      | Eri sijoitusvakuutukset tuotteina .....             | 9         |
| 2.4      | Vakuutus sopimuksen eri vaiheet .....               | 11        |
| 2.5      | Tuoton kertyminen.....                              | 13        |
| 2.6      | Sijoitusvakuutuksiin liittyvät riskit.....          | 15        |
| 2.7      | Kulut sopimuksen aikana.....                        | 17        |
| <b>3</b> | <b>Sijoitusvakuutusten realisointi.....</b>         | <b>19</b> |
| 3.1      | Sijoitusvakuutusten verotus.....                    | 19        |
| 3.2      | Sijoitusten nostaminen.....                         | 21        |
| 3.3      | Lahjaverotus .....                                  | 22        |
| 3.4      | Verotus kuolintapauksessa.....                      | 24        |
| <b>4</b> | <b>Tutkimusasetelma .....</b>                       | <b>26</b> |
| 4.1      | Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma .....     | 26        |
| 4.2      | Tutkimusote.....                                    | 27        |
| 4.3      | Aineistonkeruu ja analyysimenetelmät.....           | 28        |
| 4.4      | Tutkimuksen luotettavuus.....                       | 30        |
| <b>5</b> | <b>Tutkimuksen toteutus.....</b>                    | <b>31</b> |
| <b>6</b> | <b>Tutkimuksen tulokset .....</b>                   | <b>33</b> |
| <b>7</b> | <b>Tutkimuksen johtopäätökset .....</b>             | <b>37</b> |
| <b>8</b> | <b>Pohdinta.....</b>                                | <b>40</b> |
|          | <b>Lähteet .....</b>                                | <b>43</b> |
|          | <b>Liitteet.....</b>                                | <b>47</b> |
|          | Liite 1. Saatekirje haastateltaville .....          | 47        |

|   |    |
|---|----|
|   | 2  |
| Liite 2. Teemahaastattelun runko.....                                   | 48 |
| Liite 3. Henkivakuutuksesta annettavat tiedot vakuutuksenottajalle..... | 50 |

## **Kuviot**

|   |    |
|---|----|
| Kuvio 1. Henkivakuutuksen maksutulon kehitys 2010-2019..... | 10 |
|---|----|

## **Taulukot**

|   |    |
|---|----|
| Taulukko 1. IDD-direktiivin tuomat menettelytavat vakuutusten tarjoamiseen ...        | 8  |
| Taulukko 2. OP:n sijoitusvakuutuksen nostopalkkio takaisinostettavasta määrästä ..... | 18 |
| Taulukko 3. Esimerkki sijoitusvakuutuksen verotuksen muutoksesta .....                | 20 |
| Taulukko 4. Lahjaveroasteikko 1. veroluokka 1.1.2017 alkaen.....                      | 23 |
| Taulukko 5. Perintöveroasteikko 1. veroluokka 1.1.2017 alkaen.....                    | 25 |
| Taulukko 6. Haastateltavien taustatiedot .....  | 32 |

# 1 Johdanto

Vakuutussäästäminen on noussut 2000-luvun aikana säästämismuotona kohtuullisen merkittävään asemaan suomalaisten kotitalouksien kohdalla. Vakuutussäästämisen tuotteiden vahva näkyvyys finanssialan yritysten tarjonnassa kertoo niiden vahvasta suosioista. Lisäksi vakuutussäästämisen tuotteiden suosioon on aiemmin vaikuttanut niihin sisältyneet verotukselliset edut, jotka ovat jo nykyisen verotuksen mukaisesti muuttuneet. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2019, 302.) Vakuutusyhtiöt tarjoavat nykyisin paljon erilaisia vaihtoehtoja säästämiseen ja sijoittamiseen.

Vakuutusyhtiöiden sekä muiden finanssialalla toimivien yritysten toimintaa säädel-  
lään tarkoin kansainvälisellä lainsäädännöllä sekä Euroopan unionin asettamilla di-  
rektiiveillä ja asetuksilla. Vuonna 2018 astui voimaan vakuutusten tarjoamista kos-  
keva direktiivi (IDD). IDD-direktiivi sääntelee erityisesti vakuutustuotteita tarjoavia  
yrityksiä. Direktiivin tarkoituksena on vahvistaa kuluttajansuojaa. Direktiivi yhtenäis-  
tää EU-alueen vakuutusten ja jälleenvakuutusten tarjoamista koskevat kansalliset  
säännökset. (Pellikka 2020, 3.) Vakuutuksen tarjoamisesta annetun lain tarkoituksena  
on tarjonnan sääntelyn yhtenäistäminen muiden sijoituspalveluiden ja rahoitusväli-  
neiden sääntelyiden kanssa (Luukkonen, Mäntyniemi, Pekonen-Ranta, Raulos, & San-  
tavirta 2018, 147). Direktiivi edellyttää, että vakuutuksen tarjoajan tulee tuntea va-  
kuutuksenottaja sekä arvioida tuotteen asianmukaisuus ja soveltuvuus asiakkaalle  
(Turtiainen 2018, 2015).

Tässä raportissa halutaan selvittää vakuutuksen tarjoamisesta annetun lain merkitys  
sijoitusvakuutusten tarjoamisessa ja miten tämä näkyy sijoitusasiantuntijoiden näkö-  
kulmasta. Tarkoituksena on selvittää, millaisia tuotteita ovat sijoitusvakuutukset ja  
kuinka IDD-direktiivi vaikuttaa näiden tarjoamiseen. Sijoitusvakuutusten maksutulon  
määrä on ollut jälleen kasvavassa nousussa vuodesta 2018 alkaen. Sijoitussidonnais-  
ten henkivakuutusten maksutulo on noussut 1,9 miljardiin euroon sekä kapitalisaa-  
tiosopimusten maksutulo on kasvanut 2,9 miljardiin euroon. (Vakuutusvuosi 2020, 9.)  
Aihe onkin erittäin ajankohtainen, koska IDD-direktiivi on tärkeässä osassa vakuutus-  
ten myöntöä.

Henkivakuutusten maksutulo oli vuonna 2019 noin 6 miljardia euroa, ja maksutulo painottui vahvemmin sijoitussidonnaisiin tuotteisiin. Niiden osuus maksutulosta oli 88 prosenttia. (Vakuutusvuosi 2020, 9.) Tässä tutkimuksessa pääpaino sijoitusvakuutusten kohdalla on sijoitussidonnaisissa tuotteissa, mutta raportissa kerrotaan hie- man muista vakuutustuotteista, jotta eroavaisuudet näiden tuotteiden väliltä olisivat selkeät.

Opinnäytetyön aiheen valintaan vaikutti vahvasti oma mielenkiinto IDD-direktiiviä kohtaan. IDD-direktiivistä on tehty aiemmin tutkimuksia liittyen vakuutusten tar- joamiseen, mutta sijoitusvakuutusten näkökulmasta tutkimuksia on tehty aiemmin vain yksi. Jussila (2018) Turun ammattikorkeakoulusta on tutkinut opinnäytetyössään IDD-direktiivin vaikutusta sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tarjoamiseen. Tämä opinnäytetyö eroaa Jussilan (2018) työstä siten, että työssä tarkastellaan jo voimassa olevaa IDD-direktiiviä ja miten tämä näkyy sijoitusvakuutuksia tarjottaessa.

## **2 Sijoitusvakuutus**

### **2.1 Sijoitusvakuutukseen sijoittaminen**

Sijoitusvakuutus on säästöhenkivakuutus, missä säästetään ja sijoitetaan vakuutuk- sen kautta (Jokela, Lammi, Lohi & Silvola 2013, 94). Sijoitusvakuutukset ovat tuot- teina säästöhenkivakuutuksia, kapitalisaatiosopimuksia tai yksilöllisiä eläkevakuutuk- sia (Fasóúlas, Manninen & Niiranen 2019, 221). Tuotteiden eroavaisuuksia käydään läpi tarkemmin luvussa 2.2.

Säästöhenkivakuutuksen tarkoituksena on säästää ja saada tuottoa tälle asiakkaan myöhempää käyttöä varten. Käyttötarkoitus saattaa olla esimerkiksi eläkepäiviin va- rautuminen. (Rantala & Kivisaari 2020, 484.) Myös mahdollisesti se, että haluaa sääs- tää pääomaa omaisia varten. Vakuutuksenottaja voi maksaa vakuutukseen yhden

isomman summan tai useamman eri vakuutusmaksun. Sijoittaja saa säästön sekä mahdollisen säästön tuoton määräajan päätyttyä. (Jokela 2013, 93–94.) Vakuutus on pääsääntöisesti tarkoitettu pitkäaikaiseen sijoittamiseen. Sijoitusvakuutuksia tarjoavat vakuutusyhtiöt, pankit sekä varainhoitoyhtiöt. Vakuutuksen myöntävät henkivakuutusyhtiöt. Myöntävien henkivakuutusyhtiöiden täytyy olla suomalaisia tai Suomessa toimiva ulkomaalaisia henkivakuutusyhtiötä. (Fasoúlas ym. 2019, 221.)

Sijoitusvakuutukset katsotaan sijoittajan näkökulmasta melko vaivattomiksi. Sijoittajana saa itse määritellä ehtojen mukaisesti sijoitusaikataulun sekä maksusuunnitelman. (OP sijoitusvakuutus 2020, 4.) Sijoitusvakuutukset katsotaan myös helpoksi verotuksen näkökulmasta. Sijoittajan ei tarvitse ilmoittaa vuosittain veroilmoituksessa, mikäli hän tekee vakuutuksen sisällä sijoituskohteiden ostoa, myyntiä ja tuottoa, koska näistä ei peritä veroa vakuutuksen voimassa ollessa. (Fasoúlas ym. 2019, 222–223.) Vakuutuksessa kertyy verovapaasti korkoa korolle eli sijoittamallasi pääomalle kertyvät korot kasvavat korkoa alkuperäisen pääoman ohella ennen kuin säästösomma nostetaan kokonaisuudessaan. Vakuutuksenottaja tai hänen lähiomainen maksaa vakuutuksen päättyessä tuotosta pääomatuloveroa. (Fasoúlas ym. 2019, 222–229; Korkoa korolle n.d.)

Sijoitussidonnaisessa henkivakuutuksessa on kuolemanvaravakuutus, joka auttaa lähiomaisia taloudellisesti kun pahin sattuu. Säästö maksetaan vakuutuksenottajan edunsaajalle tai jos edunsaajaa ei ole määrätty, säästö maksetaan kuolinpesälle. (Fasoúlas ym. 2019, 232.) Sovittu summa maksetaan vain, jos vakuutettu kuolee kesken sopimuskauden (Rantala & Kivisaari 2020, 482).

## 2.2 Insurance Distribution Directive (EU) 2016/97

Euroopan unionissa on annettu jo yli 40 vuoden ajan vakuutusalan direktiivejä. Direktiivejä käytetään yhdenmukaistamaan lainsäädäntöä ja ne velvoittavat jäsenvaltioita muuttamaan kansallisen lainsäädäntönsä direktiivin vaatimusten mukaiseksi. Keskeisimmät vakuutusalan EU-säädökset ovat Solvenssi II-direktiivi, IDD-direktiivi, PRIIPS-

asetus sekä liikennevakuutusdirektiivi. Tässä luvussa keskitytään IDD-direktiiviin. (Luukkonen ym. 2018, 14–18.)

Insurance Distribution Directive (IDD) eli vakuutusten tarjoamisesta annettu direktiivi (EU 2016/97) astui voimaan 1.10.2018. Voimaan tullut direktiivi yhtenäisti vakuutusten tarjoamista koskevat säännöt ja kumosi samalla vakuutusedustusta koskevan direktiivin (L 570/2005). Yhtenä isona osana tälle direktiiville on kuluttajansuojan kasvattaminen erityisesti sijoitustuotteiden osalta. (Pellikka 2020, 3.) EU:n jäsenvaltioille direktiivi asettaa säännösten osalta minimitason. Tämä ei estä sitä, etteikö säännösten osuutta voisi käyttää tiukemmin, jotta asiakkaansuoja kasvaisi. Vakuutus sopimuksissa on vakuutusyhtiöitä koskevat tiedonantovelvollisuudet, mutta näitä on tiukennettu direktiivin myötä. (Luukkonen ym. 2018, 129–130.)

Vakuutusten tarjoamisella tarkoitetaan vakuutusyhtiön tai vakuutusenantajan tekemää vakuutus sopimusta, mihin liittyy sopimuksen valmistelu ja muita valmisteluihin liittyviä asioita. Näitä ovat esimerkiksi sopimuksen tekeminen, avustaminen sopimuksen täyttämässä sekä sopimusta koskevien tietojen luovuttaminen. Direktiivin myötä erityiset säännökset tulivat sijoitusvakuutuksille ja niiden myöntämiselle. Lisäksi lakiin tuli uusi käsite henkilökohtaisen suosituksen antamisesta, joka voi olla mukana juuri sijoitusvakuutusten tarjoamisessa. (Luukkonen ym. 2018, 130–131.)

Vakuutusten tarjoamisella tarkoitetaan vakuutusyhtiön tai vakuutusenantajan tekemää vakuutus sopimusta, mihin liittyy sopimuksen valmistelu ja muita valmisteluihin liittyviä asioita. Näitä ovat esimerkiksi sopimuksen tekeminen, avustaminen sopimuksen täyttämässä sekä sopimusta koskevien tietojen luovuttaminen. Direktiivin myötä erityiset säännökset tulivat sijoitusvakuutuksille ja niiden myöntämiselle. Lisäksi lakiin tuli uusi käsite henkilökohtaisen suosituksen antamisesta, joka voi olla mukana juuri sijoitusvakuutusten tarjoamisessa. (Luukkonen ym. 2018, 130–131.)

IDD-direktiivi edellyttää, että sijoitusvakuutuksia myyvillä ja tarjoajilla on pätevyys tarjota niitä sekä asianmukaiset tiedot tuotteista. Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain (L 234/2018, 16§) mukaan vakuutuksen tarjoajan tulee olla hyvämainen.

Henkilö on hyvämainen, kun häntä ei ole viimeisen viiden vuoden aika tuomittu lainvoimaisella tuomiolla vankeusrangaistukseen tai kolmen vuoden aikana sakkorangaistukseen rikoksesta, jonka mukaan hänet voidaan katsoa osoittavan olemaan sopimaton tarjoamaan vakuutuksia. ”Henkilö ei kuitenkaan pidetä hyvämaineisena, jos hän on muutoin aikaisemalla toiminnallaan osoittanut olevansa ilmeisen sopimaton.” (L 234/2018, 16§.) Hyvämaineisuuden lisäksi vakuutuksen tarjoajan tulee kehittää omaa ammattipätevyyttään. Vakuutusten tarjoamisesta annettu lain (L 234/2018, 20§) mukaan, vakuutuksen tarjoajan on ylläpidettävä ja kehitettävä omaa ammattipätevyyttään hänen työtehtäviensä laatuun ja laajuuteen nähden. Lain mukaan vakuutuksen tarjoajan on vuosittain kehitettävä osaamistaan niin, että ammatillista koulutusta tulee vähintään 15 tunnin ajan. (L 234/2018, 20§.)

Direktiivin myötä selonotto-, kysely- ja tiedonantovelvollisuus lisääntyi vakuutustentarjoajilla. Sijoitusvakuutuksia tarjoavien on lain mukaan kiinnitettävä huomioita asiakkaan aiempaan sijoituskokemukseen- ja tietämykseen sekä hänen sijoittamisensa tavoitteisiin (ks. L 234/2018 48§). Tällä pyritään takaamaan asiakkaalle parempi ja ammattimaisempi asiakaspalvelu aikaisempaan direktiiviin edeltävään käytäntöön verrattuna. Näin asiakkaat voivat saada paremman luottamuksetunteen vakuutuksen tarjoajan ammattipätevyydestä, kun tarjoaja toimii edustamansa yhtiön ja asiakkaan edun mukaisesti. (Vakuutusten tarjoamisesta annetun direktiivin kansallista täytäntöönpanoa valmisteleva työryhmä 2016.) Lisäksi markkinoille tulee jatkuvasti uusia sijoitustuotteita ja sijoitusvakuutukset myös koetaan muita tuotteita monimutkaisemmaksi. Näin ollen niiden selonotto- ja tiedonantovelvollisuutta lisättiin aiempaa enemmän. (Pellikka 2020, 3.)

Kuluttajille on oltava hintojen ja kustannusten suhteen avoimempia. Heille on annettava tuotteista avaintietoasiakirja (IPID), jossa on kootusti vakuutuksen sisältö. Tuotteen pitää vastata asiakkaiden tarpeita ja tähän IDD-direktiivillä pyritään. (EU rules on insurance distribution.) Sijoitusvakuutuksiin saattaa liittyä eturistiriitoja, koska niiden tarjontaan liittyy usein monen eri tarjoajan toiminta. Vakuutuksen tarjoajan on toimittava siten, että eturistiriita ei vaikuta haitallisesti velvollisuuteen tarjota vakuutuksia. Tarjoajan tulee toimia rehellisesti, tasapuolisesti, ammattimaisesti ja huolellisesti (Pellikka 2020, 4.) Lain mukaan vakuutuksen tarjoajan on myös arvioitava

tuotteen asianmukaisuutta asiakkaalle. Mikäli vakuutuksen tarjoaja kokee, että sijoitusvakuutus tai siihen liittyvät lisäpalvelut eivät ole soveltuvia asiakkaalle, on hänen varoitettava asiakasta. (ks. L 234/2018, 49§.) Asiakkaalle ei ole järkevää suositella esimerkiksi liikennevakuutusta, mikäli hänellä ei ole ajoneuvoa. Lisäksi Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivissä (EU) 2016/97 sekä Euroopan komission delegoidussa asetuksessa (EU) 2017/2359 säädetään vakuutusmuotoisen sijoitustuotteen asianmukaisuuden arvioinnista (L 234/2018, 49§). Alla olevaan taulukkoon (ks. taulukko 1) on koottu vakuutusten tarjontaa koskevan lain tuomat uudet menettelytavat kiteytetysti.

Taulukko 1. IDD-direktiivin tuomat menettelytavat vakuutusten tarjoamiseen (Luukkonen ym. 2019, 138–139)

| <b>Vakuutuksen tarjonnan menettelytavat</b>      |   |
|--|---|
| Henkilökunnan palkitsemista koskevat periaatteet | Vakuutuksentarjoajaa ei saa palkita sellaisilla tavoilla, jotka voivat kannustaa häntä myymään tuotetta, joka ei sovi asiakkaan tarpeisiin                          |
| Tietojen antaminen vakuutuksen tarjoajasta       | Vakuutuksentarjoajien on kerrottava asiakkaalle antavatko he henkilökohtaista suositusta  |
| Totuuden mukainen tiedonanti toiminnasta         | Asiakkaalle kerrottava mitä yhtiötä tarjoaja edustaa, mitä tuotteita hän myy ja kenen tuotteita hän edustaa   |
| Työntekijän palkkion määrän kertominen           | Asiakkaalle kerrottava hyvissä ajoin ennen sopimuksen allekirjoittamista tieto siitä, minkälaisen palkkion asiamies/vakuutuksentarjoaja saa tarjoamisen perusteella |
| Kytkeykaupan sääntely                            | Mikäli tavara tai palvelu tarjotaan muun kuin vakuutuksen kanssa, on asiakkaalla mahdollisuus ostaa nämä kaikki erikseen  |

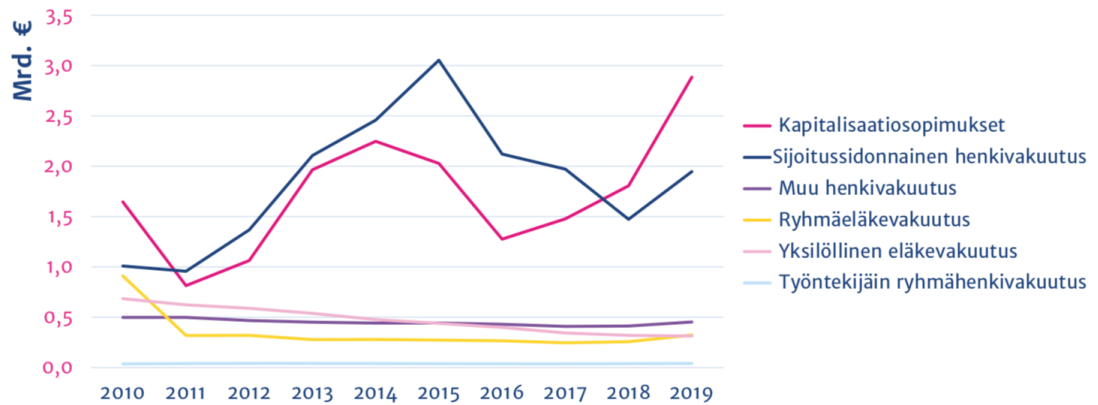
## 2.3 Eri sijoitusvakuutukset tuotteina

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset soveltuvat parhaiten pitkäaikaiseen sijoittamiseen, mutta vakuutuskuorellisia tuotteita tarjotaan niin kuluttajille kuin yrityksille. Heikinheimo (2017) kirjoittaa, että vakuutuskuorelliset sopimukset sopivat parhaiten yrityksille, jotka haluavat helpon sijoittamisen keinon ”avaimet käteen” periaatteella tai kymmeniä- tai satojatuhansia euroja sijoittavalle yksityissijoittajalle. (Heikinheimo 2017.) Sijoitussidonnainen vakuutus kilpailee sijoitusrahastojen, osakesijoitusten sekä pankkitalletusten kanssa. Vakuutusyhtiön työntekijä tutustuu asiakkaan taustoihin ja vakuutustarpeeseen, jonka jälkeen tarjoaa erilaisia sijoitusvaihtoehtoja asiakkaalle. Loppupeleissä asiakas itse valitsee mihin hän varansa sijoittaa. Lisäksi vakuutusnottajan on ilmoitettava sijoitusrahastoja valitessaan, miten hänen varansa jaetaan, mikäli hän hankkii useampaa eri sijoitusvaihtoehtoa. Vakuutus voi olla kerta- tai jatkuvamaksuinen. (Rantala & Kivisaari 2020, 487.)

Säästöhenkivakuutus toimii sijoituskohteena, kun asiakas sijoittaa varojaan vakuutusyhtiölle. He sijoittavat asiakkaan varoja ja maksavat nämä asiakkaalle sovittuna ajankohtana takaisin. Tässä tuotteessa tarkoitus on säästää varoja myöhempää käyttöä varten eli suositellaan pitkänajan sijoituskohteeksi. Vakuutussäästöjä ei makseta takaisin, mikäli asiakas menehtyy sopimuksen aikana, kun kyseessä on puhdas säästöhenkivakuutus. Näitä puhtaita säästöhenkivakuutuksia myönnetään harvoin, jonka takia näihin usein liitetään kuolemanvaravakuutus. Tältä osin säästöhenkivakuutus muistuttaa sijoitussidonnaista henkivakuutusta. (Rantala & Kivisaari 2020, 484.)

Kapitalisaatiosopimuksessa ei ole vakuutettuna ketään tiettyä henkilöä eikä sopimukseen merkitä edunsaajaa. Sopimus tehdään aina määräaikaiseksi. (Fasoúlas 2013, 234.) Kapitalisaatiosopimusta ei voida pitää perinteisenä vakuutuksena, koska vakuutettuna ei ole ketään tiettyä henkilöä. Sen tarjoaminen kuitenkin vakuutustuotteena tuli henkivakuutusyhtiöille mahdolliseksi, kun EU:n henkivakuutusdirektiivissä tämä oli merkitty vakuutustuotteeksi. Tuotteena se voi olla sijoitussidonnainen tai laskuprusteinainen tai nähden yhdistelmä. Valinnalla on väliä tuoton ja riskin suhteessa. Mikäli kyseessä on sijoitussidonnainen, asiakas valitsee itse sopimuksen sijoitukset ja samalla kantaa itse riskin tuotosta. Kapitalisaatiosopimuksen ollessa korkosidonnainen,

henkivakuutusyhtiö päättää miten asiakkaan maksamat varat sijoitetaan, mutta myös he yhtiönä kantavat vastuun tuoton kertymisestä. Sopimuksena tämä sopii pitkäaikaiseen sijoittamiseen, koska sopimukseen saatetaan merkitä vähimmäissijoittamisaika. (Rantala & Kivisaari 2020, 488.)



Kuvio 1. Henkivakuutuksen maksutulon kehitys 2010-2019 (Vakuutusvuosi 2019, 2020).

Henkivakuutusten maksutulossa nähtiin vakuutusvuonna 2019 poikkeuksellisen suuri nousu. Yllä olevassa kuviossa (kuvio 1) on kuvattu henkivakuutuksen maksutulon kehitys vuosina 2010 - 2019. Finanssiala ry:n teettämästä tutkimuksesta (Vakuutusvuosi 2019, 9) on nähtävillä, että kapitalisaatiosopimusten maksutulo nousi suurimmalle tulolle kuin koskaan aiemmin. Maksutulo kasvoi 60 prosenttia ja vakuutusvuonna 2019 se oli 2,9 miljardia euroa. Myös sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen maksutulo kasvoi vuodesta 2018. Maksutulo kasvoi 32 prosenttia ja maksutuloa kertyi yhteensä 1,9 miljardia euroa. Tutkimuksen mukaan tavallista korkeampaan maksutulon kehityksen nousuun vaikutti veromuutos, jotka kohdistuivat sijoitusvakuutuksiin ja kapitalisaatiosopimuksiin. Veromuutos sai ihmiset tekemään takaisinostoja, kun vanhoihin sopimuksiin voitiin soveltaa vielä aiempaa verosäännöstä. Verotuksesta lisää luvussa 3.1. Vakuutustuotteet nähtiin kuitenkin veromuutoksesta huolimatta edelleen houkuttelevina sijoituskohteina ja takaisinostetuilla varoilla myytiin uusia vakuutuksia huomattavan paljon.

## 2.4 Vakuutussopimuksen eri vaiheet

Vakuutusyhtiötä valvoo finanssivalvonta (Fiva). Heidän tavoitteenaan on huolehtia siitä, että vakuutusyhtiön vakuutustoiminta on vakaata. (Alhonsuo, Nisén, Nousiainen, Pellikka & Sundberg 2012, 108.) Finanssivalvonta valvoo, että vakuutusyhtiöt ja vakuutusedustajat toimivat vakuutusten tarjoamista koskevan lain sekä hyvän vakuutustavan mukaisesti (Luukkonen ym. 2018, 153). Heidän tavoitteenaan on myös huolehtia vakuutettujen etujen turvaamisesta sekä luottamuksen säilymisestä finanssialalla. Koska finanssialan yritysten päätökset koskettavat yksityisen ihmisen sekä yritysten taloudellista tilaa, on finanssimarkkinoiden toiminnan kannalta välttämättöntä tarkka lainsäädäntö, sääntely ja rajoitukset koko finanssimarkkinoiden näkökulmasta. (Alhonsuo ym. 2012, 108–109.)

Sijoitusvakuutuksiin sovelletaan vakuutussopimuslakia ja muuta Suomen lainsäädäntöä (LähiTapiola sijoitusvakuutus 2020, 6). Lainsäädännössä on säädetty selkeästi vakuutussopimuksen tekemisen eri vaiheet. Vakuutussopimus syntyy, kun vakuutuksenantaja tekee tarjouksen ja vakuutuksenottaja hyväksyy sen (Pellikka 2020, 9). Asiamiehellä on tärkeä rooli kertoa asiakkaalle vakuutussopimuksen sisällöstä, koska sijoitusvakuutuksia koskevat laajemmat tiedonantovelvollisuudet. Vakuutussopimuslain mukaan ennen vakuutussopimuksen päättämistä on asiamiehen käytävä vakuutuksenottajan kanssa läpi vakuutuksen valitsemiseksi tarpeelliset tiedot, kuten vakuutusmuodot, vakuutusmaksut ja vakuutusehdot. Tietoja annettaessa on huomiotava myös mahdolliset vakuutusturvan rajoitukset. (L 543/1994, 5§.) Lain mukaan vakuutusyhtiöllä on velvollisuus hankkia vakuutuksenottajasta riittävät tiedot tekemällä vakuutuksenottajalle sijoitusprofiilin tai kartoituksen, johon heidän antama neuvonta perustuu. Tietojen pyytämällä mahdollistetaan se, että vakuutuksenantaja suosittelee asiakkaan näkökulmasta mahdollisimman parasta sijoitussuunnitelmaa. (OP sijoitusvakuutus 2020, 3.)

IDD-direktiivin myötä vakuutuksen tarjoajan selonotto- ja tiedonantovelvollisuudet ovat tarkentuneet ja varsinkin sijoitusvakuutusten myöntämisen osalta on tullut lisävaatimuksia. Asiakkaalle on esitettävä aikaisempaa enemmän kysymyksiä kuin aikai-

semmin. (Pellikka 2020, 19.) Ennen vakuutus sopimuksen tekoa on vakuutuksenantajan tärkeää selvittää asiakkaan vakuutustarve, sijoituskokemus ja -tietämys, koulutus- ja ammattitausta, tavoiteltu sijoitusaika sekä riski- ja tuottosuhde. (L 543/1994, 5§; Luukkonen ym. 2018, 192.) Edellä mainittujen taustatietojen selvittämisen jälkeen vakuutuksen tarjoaja voi tarjota erityyppisiä sijoitusvakuutuksia ja niihin liittyvien sijoituskohteita. Liitteessä (ks. liite 3) on tarkempaa tietoa siitä, mitä tietoja asiakkaalle on annettava ennen vakuutus sopimuksen tekoa. Asiakkaan kanssa on keskusteltava hänen taloudellisesta tilanteestaan sekä sijoittamisen tavoitteista, koska tämä on merkittävässä osassa arvioitaessa sijoitusvakuutuksen sopivuutta asiakkaalle. Lisäksi hakijalle on annettava tieto sijoituskohteen kuluista, niin että hakija ymmärtää vakuutuksen kuluista ja niiden kumulatiivisesta vaikutuksista pääoman ja tuoton kertymiseen. (Luukkonen ym. 2018, 192.)

Asiakkaalle on annettava sellaiset tiedot, jonka perusteella hän voi itse valita parhaimmat sijoituskohteet omaan tavoitteeseen nähden. Hakija tekee itse päätöksen sijoitusvakuutuksen sisällöstä sekä kantaa itse mahdollisen riskin. Vakuutuksen säästön arvokehitys on liitetty asiakkaan valitsemien sijoituskohteiden arvonkehitykseen (Alhonsuo ym. 2012, 307–310). Asiakkaalle on kuitenkin korostettava sitä, että hänellä on myös velvollisuus tutustua annettuihin aineistoihin ja saamaansa tietoon, koska kaikkia kohtia materiaaleista ei pystytä käymään läpi tapaamisessa. Vakuutuksen tarjoajan onkin dokumentoitava huolellisesti asiakkaan kanssa käydyt keskustelut ja materiaalit mahdollisia kiistatilanteita varten. (Pellikka 2020, 21.)

Kun asiakas on päättänyt tehdä sijoitusvakuutuksen, tehdään säästö- ja sijoitussuunnitelma sekä vakuutus sopimus. Vakuutus sopimus solmitaan yhdessä vakuutusyhtiön kanssa. Vakuutus sopimuksen sisältö määritellään vakuutusehdoissa ja vakuutus kirjassa. (Fasoúlas ym. 2019, 222.) Vakuutus sopimus koostuu tuoteselosteesta, vakuutusehdoista, vakuutus kirjasta, hinnastosta ja laskuperusteista (OP sijoitusvakuutus 2020, 7). Lisäksi asiakkaalle on annettava sijoitusvakuutuksen vakiomuotoinen avaintietoasiakirja, joka on määritelty Euroopan parlamentin ja neuvoston asetuksessa (EU) 1286/2014 (Luukkonen ym. 2018, 192).

Sijoitusvakuutukset ovat yleisesti määräaikaaisia sopimuksia, jotka solmitaan monen vuoden päähän. Tällöin säästö maksetaan sovittuna ajankohtana vakuutuksenottajalle tai edunsaajalle. (Fasoúlas ym. 2019, 222.) Vakuutus astuu voimaan, kun vakuutuksenottaja on maksanut ensimmäisen vakuutusmaksun henkivakuutusyhtiölle. Asiakkaalla on oikeus peruuttaa tekemänsä vakuutussopimus 30 vuorokauden aikana vakuutussopimuksen alkamisesta. Määräaika alkaa vasta kun asiakas on saanut vakuutuskirjan sekä vakuutusehdot. Peruutus täytyy ilmoittaa henkivakuutusyhtiölle kirjallisesti. Vakuutusyhtiön on irtisanomistilanteessa palautettava asiakkaan rahat viipymättä. Yhtiöllä on oikeus vähentää palautettavasta rahasummasta mahdollinen sijoituskohteen arvonalennusta koskeva rahasumma, mikäli tästä on asiakkaalle ilmoitettu ennen sopimuksen tekoa. (Pellikka 2020, 15–16, 31.)

Vakuutuksenantajan on oltava tarkkana selonottovelvollisuuden kanssa. Vakuutusta annettavien tietojen riittävyydelle on annettu iso painoarvo, minkä takia tehty sopimus on asiakkaalle ”voimassa sen sisältöisenä, kuin vakuutuksenottajalla on saamiensa tietojen perusteella ollut aihetta käsittää”. (L 543/1994, 9§.) Vakuutusyhtiö ei voi jälkeenpäin oikaista myyntitilanteissa tapahtuneita virheitä voimassa olevaan vakuutukseen (Alhonsuo ym. 2012, 308). On kuitenkin huomioitava se, että myös asiakkaan edellytetään antavan oikeita ja rehellisiä vastauksia vakuutuksen tarjoajan esittämiin kysymyksiin (Pellikka 2020, 19).

## 2.5 Tuoton kertyminen

Jokainen, joka sijoittaa omia varojaan, haluaa varmasti tuottoa tälle sijoittamalleen rahasummalle. Sijoittamisessa tuotosta puhutaan, kun sijoitettuun omaisuuteen tapahtuu arvonnousua. Tuottoa voi olla realisoitunut tuotto eli määritetty tuotto, joka on arvonnousua sijoitetulle pääomalle tietynä ajanjaksona tai tuotto voi olla odotettua eli arvioidaan keskimääräistä tuotto-odotusta tietyllä ajanjaksolla tulevaisuuteen. (Järvinen & Parviainen 2014, 170.)

Vakuutussäästöille kertyvä tuotto riippuu siitä, onko kyseessä sijoitussidonnainen vai laskuperustekorkoinen sijoitusvakuutus. Asiakkaan saamaan tuottoon vaikuttaa lisäksi kuolevuuden vaikutus ja yhtiön perimät kulut, mutta nämä ovat pienemmässä roolissa. (Jokela ym. 2013, 101.)

Sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa vakuutuksenottaja voi päättää miten hänen varat sijoitetaan, jonka takia vakuutusyhtiöt tarjoavat asiakkaille monia erilaisia vaihtoehtoja. Vaihtoehtoina asiakkaille ovat esimerkiksi erilaiset sijoitusrahastot tai sijoituskonaisuudet. Asiakkaan valinnan perusteella vakuutusyhtiö hankkii osuuksia rahastosta niin paljon, kun sinä päivänä asiakkaan sijoittamalla rahamäärällä saa. Asiakkaan säästön arvo sidotaan rahasto-osuuksien arvoon, jonka takia asiakkaan sijoitusten arvo voi vaihdella päivittäin. Sijoitussidonnaisen sijoitusvakuutuksen tuotto perustuu siihen, että miten sijoitusten arvo kehittyy. (Alhonsuo ym. 2012, 307.) Sijoitussidonnaisessa vakuutuksessa asiakkaalla on mahdollisuus kohdentaa säästöjä uuteen rahastoon ilman luovutusvoiton veroseuraamuksia. Tämä koetaan tärkeäksi osaksi sijoitussidonnaista vakuutusta, koska asiakkaan tuottotavoitteet, riskinottohalukkuus ja tulevaisuuden näkymät saattavat vaihdella pitkällä ajanjaksolla. Asiakas kantaa itse riskin arvon kehityksestä. (Fasoúlas ym. 2019, 224–225.) Sijoitussidonnaista vakuutusta voidaan pitää erinomaisena keinona hajauttaa säästö- ja sijoitussalkkua laajalti ja tehokkaasti (Jokela ym. 2013, 125).

Vakuutusyhtiöt eivät kuitenkaan takaa sijoitukselle takuukorkoa (Rantala & Kivisaari 2020, 487). Sijoitussidonnaisten vakuutusten suosio perustuu niiden parempaan tuotto-odotukseen, johon voidaan päästä rahastojen kautta. Rahastokurssien ailahtelevaisuuden vuoksi vakuutus sopii niille, jotka malttavat pitää pitkän sijoitusajanjakson tai heille, jotka seuraavat kurssien muutoksia ja tekevät rahastomuutoksia suhdanteiden mukaan. (Jokela 2013, 108.)

Laskuperustekorkoinen sijoitusvakuutus poikkeaa sijoitussidonnaisesta sijoitusvakuutuksesta siten, että riski pääoman säilymisestä ja tuotosta on vakuutuksen myöntävällä yhtiöllä (Fasoúlas ym. 2019, 225). Vakuutusyhtiö sijoittaa asiakkaan varoja oman sijoitusorganisaation kautta erilaisiin sijoituskohteisiin ja maksaa tulleista tuotoista

asiakkaan säästöille korkoa. Korko muodostuu yleisimmin kiinteästä korosta ja mahdollisesta tietyn väliajoin maksettavasta asiakashyvityksestä, mitä kutsutaan myös nimellä lisäkorko. Lisäkorko perustuu vakuutusyhtiön mahdolliseen ylijäämään, joita he voivat maksaa asiakkaille, kun heidän oma sijoitustoiminta tai liiketoiminta on tuottanut. (Jokela ym. 2013, 102–103.) Laskuperusteisessa vakuutuksessa ei ole asiakkaan mahdollista siirtää säästöä rahastosta toiseen, koska henkivakuutusyhtiö kantaa vastuun. Yhtiöt ovatkin viime aikoina pyrkineet muuttamaan vanhoja laskuperusteisia sopimuksia sijoitussidonnaisiin. Syynä tähän on korkean laskuperustekorona säästö, joka sitoo yhtiön pääomaa. (Fasóúlas ym. 2019, 224–225.)

## 2.6 Sijoitusvakuutuksiin liittyvät riskit

Riskille ei ole yksiselitteistä määritelmää, mutta se voidaan kuvata niin, että johonkin asiaan liittyy uhka. Riskiä voi olla mahdollinen tuleva tapahtuma ja siihen liittyvä epävarmuus. Kuten kaikkeen sijoittamiseen, myös sijoitusvakuutuksiin liittyy riskejä. Sijoittamisessa riskillä tarkoitetaan sitä, että tuottoon liittyy epävarmuutta. (Alhonsuo ym. 2012, 37–38.)

Riski ja tuotto kulkevat yhdessä. Mikäli tuotteessa on suuri tuotto-odotus, on myös riski suurempi kuin maltillisemmassa tuotteessa. Arvo voi laskea niin, että pääoman voi menettää täysin tai osittain. (Erilaiset säästö- ja sijoitusvakuutukset n.d.) Sijoitusasiantuntija voi arvioida sijoittajan riskinsietokykyä esimerkiksi kysymällä: Minkä verran hän voin menettää varallisuudestaan ilman, että päivittäinen varojen käyttö tai yöunet vaarantuvat (Kallunki ym. 2019, 21). Sijoitusvakuutuksiin liittyvistä riskeistä on kerrottava asiakkaalle niin, että hän ymmärtää sen. Riskitaso riippuu siitä, millaisesta tuotteesta on kyse. (Pellikka 2020, 23.) Sijoitusvakuutusten kohdalla vakuutuskuoren sisällä tehtäviin sijoituksiin kuuluu sijoittamisen tavanomaiset riskit, kuten markkinariski, kuluriski, pääoman menettämisen riski, korkoriski sekä valuuttariski. Lisäksi vakuutuskuorten sijoittamiskohteisiin voidaan lukea mukaan myös vastapuoliriski ja likviditeettiriski. (Heikinheimo 2017.) Markkinariski toteutuu, kun vakuutus-

säästöjen arvo laskee silloin kuin sijoituskohteiden markkina-arvot laskevat. Korkoriski voi toteutua, jos asiakkaalla on sijoituskohteena korkorahastoja tai joukkolainoja, jolloin sijoitusten arvot voivat laskea korkojen noustua. Kuluriski voi toteutua asiakkaan kohdalla, mikäli vakuutukseen säästetty pääoma hupenee vakuutusmaksuihin. (Pellikka 2020, 25–26.) Vastapuoliriski on huomioitava sijoittaessa, koska kapitalisaatiosopimukseen tai sijoitusvakuutukseen ei liity talletussuojaa. Mikäli henkivakuutusyhtiö menisi nurin, säästöt voidaan menettää kokonaan. Nämä ovat onneksi kuitenkin harvinaisia, koska Finanssivalvonta tarkkailee yhtiöitä jatkuvasti. (Heikinheimo 2017.)

Sijoituskohteisiin ei saisi koskaan sijoittaa niin paljoa varallisuudesta, että pahimmat arvonlaskut vaarantaisivat asiakkaan päivittäistä rahan käyttöä (Kallunki ym. 2019, 21). Asiakasta on varoitettava riskeistä, jotka voivat liittyä hänelle tehtyyn sijoitusstrategiaan, sijoitusvakuutukseen tai sen vakuutuksen kohteisiin. Asiakas vastaa kuitenkin loppupeleissä itse riskeistä, mutta voi vaikuttaa omilla valinnoillaan sijoitukseen liittyviin riskeihin. Asiakkaalle voi koitua esimerkiksi huomattavaa riskiä, mikäli sijoitus on tehty yhteen omaisuusluokkaan tai yhtenä isompana kertasijoituksena. Tämän takia on aiheellista pyrkiä hajauttamaan. (OP sijoitusvakuutus 2020, 5; Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain pääkohdat ja muutokset nykytilaan 2018, 41.)

Vakuutuksenantajalla on vastuu antaa tietoa, miten riskejä voidaan tarkoituksenmukaisella tavalla kontrolloida ottaen huomioon kuitenkin asiakkaan omat tavoitteet sijoittamisessa. Euroopan unionin antaman direktiivin mukaan vakuutuksenantajan on määritettävä, onko asiakkaalla tarpeeksi tietämystä tuotteeseen liittyvien riskien osalta. Mikäli suunniteltu vakuutus on asiakkaan tietoihin nähden liian monimutkainen tai riskitasoltaan liian korkea, sitä ei voida pitää asianmukaisena asiakkaalle, jolla ei ole tarpeeksi tietämystä sijoittamisesta. Tämän takia vakuutuksenantajan on kerrottava asiakkaalle riskeistä. Asiakas saa kuitenkin itse valita haluamansa tuotteet. Häntä ei voi estää hankkimasta tiettyä sijoitusvakuutustuotetta. (Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain pääkohdat ja muutokset nykytilaan 2018, 41–43.)

## 2.7 Kulut sopimuksen aikana

Sijoitusvakuutuksen sopimukseen voi liittyä erilaisia kuluja, minkä takia niihin on tärkeää kiinnittää huomiota sijoitusvakuutusta hankkiessa. Sijoitusvakuutuksien yksi merkittävä haittapuoli on juuri niiden melko korkeat kustannukset. Tämän takia sijoitusvakuutusta suositellaan pitkänajan sijoituskohteeksi, koska lyhyemmällä sijoitus-horisontilla ja pienillä sijoituksilla kustannukset voivat olla jopa suurempia kuin sopimuksesta saatavat verosäästöt. (Heikinheimo 2017.) On kuitenkin huomioitava se, että sopimuksen kulut ovat eri asia kuin sijoituskohteiden kulut (Kallunki ym. 2019, 139).

Asiakkaalle on annettava sijoituksia koskevan päätöksenteon tueksi riittävät tiedot sijoituskohteiden kuluista. Tiedot on annettava kootusti, jotta asiakas pystyy hahmottamaan kokonaiskäsityksen kuluista ja niiden kumulatiivisesta vaikutuksesta tuottoon ja pääomaan kertymiseen. Vakuutuksen säästöjä voi alentaa maksupalkkiot, hoitopalkkiot ja mahdollisesti sopimuksen päättyessä maksettava lunastuspalkkio. Lisäksi asiakkaan säästöjä voi vähentää hallinnointipalkkiot, mitkä peritään asiakkaan sijoituksista. Rahastoa ylläpitävä taho perii palkkiot vakuutusyhtiöltä ja vakuutusyhtiö perii nämä kulut sijoittajalta. Kulut vähennetään suoraan asiakkaan sijoituskohteen sen päivän arvosta. Asiakkaalle on mahdollisuuksien mukaan annettava kuluista tiedot rahamääräisesti. Mikäli tämä ei ole mahdollista, pitää asiakkaalle selventää niiden laskentatapa. (Pellikka 2020, 21–25.)

Asiakas voi joutua maksamaan edellä mainittujen kulujen lisäksi takaisinostopalkkiota, joka voi vaihdella yhtiöittäin. Tämä tarkoittaa sitä, että mikäli asiakas nostaa säästöt ennen kuin sopimuksen alkamisesta on kerennyt kulua tietty vuosimäärä, on vakuutuksenottajan maksettava lunastuspalkkion lisäksi takaisinostopalkkio. Takaisinostosta peritään useimmiten prosentuaalinen lunastuspalkkio. (Mandatum Life sijoitusvakuutus 2020.) Alla olevassa taulukossa (ks. Taulukko 2) on esimerkki OP:n sijoitusvakuutuksen nostopalkkion kuluista. Taulukko on esitetty heidän uusimmassa sijoitusvakuutusten tuoteselosteessa.

Taulukko 2. OP:n sijoitusvakuutuksen nostopalkkio takaisinostettavasta määrästä (OP sijoitusvakuutus 2020, 7, muokattu)

| Aika (kk) | Nostopalkkio takaisinostettavasta määrästä |
|-----------|--|
| 1-12      | 3%   |
| 13-24     | 2%   |
| 25-36     | 1%   |
| Yli 36    | Maksuton                                   |

Sijoitusvakuutusten kuluja ei ole helposti saatavilla ja näihin on vaikea löytää julkisia lähteitä, koska sopimuksen kulut ovat usein erikseen sovittavissa. Vakuutus sopimuksesta perittävät kulut riippuvat tarjoavasta vakuutusyhtiöstä ja sopimuksen sijoituskohteista. Kulut voivat olla suhteellisia tai kiinteitä. On myös mahdollista, että vakuutukseen liittyy vuosittain tai koko sopimuskautta koskeva maksimi kulu. (Pellikka 2020, 22.) Henri Heikinheimo (2017) kirjoittaa artikkelissaan siitä, että sopimusta tehdessä olisi hyvä kilpailuttaa sijoitusvakuutuksen tarjoajat tarkasti ja tinkiä, koska sopimuksen kulut voivat syödä ison palan verohyödyistä. Artikkelissa kerrottiin, että tarjousta pyydetessä vakuutusyhtiöltä kannattaa pyytää laskelma ns. nollatuottolaskelmana. ”Nollatuottolaskelmassa sijoitetuista varoista vähennetään kaikki sopimuksen kulut sillä oletuksella, että säästöjen tuotto on nolla.” (Heikinheimo 2017.)

Asiakkaan kulujen määrään voi lisäksi vaikuttaa se, että tekeekö asiakas muutoksia sijoituskohteisiin sopimuksen voimassaoloaikana. Mikäli sijoittaja tekee sijoituskohteisiin muutoksia, kuluihin voi vaikuttaa yhtiöstä riippuen, kuinka usein muutoksia tehdään ja kuka tämän tekee. Tiedot vakuutuksen kuluista on annettava asiakkaalle säännöllisesti myös sijoituksen voimassaoloaikana. Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan on saatava tiedot kuluista vähintään kerran vuodessa. (Pellikka 2020, 22.)

### 3 Sijoitusvakuutusten realisointi

#### 3.1 Sijoitusvakuutusten verotus

Sijoitusvakuutuksen tuoton verotus muuttui 1.1.2020 alkaen (L 1535/1992, 34§). Verotus yhdenmukaistettiin vastaamaan rahastosijoitusten tai suorien osakesijoitusten verotusta (Tuoton verotuksen muutos 1.1.2020 alkaen n.d). Voimaan tulleilla muutoksilla parannettiin sijoitusvakuutuksiin liittyviä hieman niukkoja ja osittain vanhentuneita verokohteluja (Korpela 2020, 154). Voimassaolevien verotussäännösten mukaisesti sijoitusvakuutusten sopimukseen maksettavat osuudet eivät ole verotuksessa vähennyskelpoisia (LähiTapiola sijoitusvakuutus 2020, 5). Sijoitusvakuutusten tuotoksi katsotaan se osuus vakuutussäästöstä, joka on ylittänyt vakuutusmaksujen määrän (L 732/2019, 35§). Säästön verotus on sopimuksen päättyessä pääomatulon alaista tuloa sopimuksen tuoton osalta, kun saajana on vakuutuksenottaja. Sijoitusvakuutuksen tuotosta maksetaan veroa vasta vakuutuksen päättyessä eli silloin kun henkivakuutusyhtiö maksaa vakuutuskorvauksen. Arvonnoususta maksettava vero verotetaan sinä verovuonna, kun sopimus päättyy. (Sijoittajan vero-opas 2020, 15.)

Nykyisen verotuksen mukaisesti säästöistä nostetuista säästöistä katsotaan veronalaiseksi tuloksi se suhteellinen osa, joka nostohetkellä vastaa vakuutukseen kertyneen tuoton suhteellista osuutta säästöistä. Nykyistä verokohtelua sovelletaan myös vanhoihin vakuutus sopimuksiin. Ennen 1.1.2020 sijoitusvakuutuksesta oli mahdollista nostaa pelkkää pääomaa, jolloin tuoton verotus lykkääntyi tuoton nostohetkeen. (Fasóúlas ym. 2019, 231.)

Taulukko 3. Esimerkki sijoitusvakuutuksen verotuksen muutoksesta (Onko sinulla sijoitusvakuutus? Tee nostot nyt! 2019, muokattu)

| Sijoitusvakuutus        | Ennen 1.1.2020 | 1.1.2020-> |
|-------------------------|----------------|------------|
| Sijoitettu pääoma       | 5000€          | 5000€      |
| Tuotto                  | 3954€          | 3954€      |
| Vakuutuksessa varoja    | 8954€          | 8954€      |
| Nostaa 5000€            | 5000€          | 5000€      |
| Verot (pääomaverot 30%) | 0€             | -662€      |
| Jää verojen jälkeen     | 5000€          | 4338€      |

Yllä olevassa taulukossa (ks. taulukko 3) on esimerkki siitä, kuinka sijoitusvakuutuksen verotus muuttui. Kuvion lähtökohtana on se, että molemmissa lähtötilanteissa sijoittaja on sijoittanut 5000 euroa. Sijoitus on tuottanut kymmenen vuoden ajan 6 prosenttia vuodessa kulujen jälkeen. Tuottoa on kertynyt molemmissa lähtökohdissa siis 3954 euroa. Asiakas haluaa nostaa 8954 eurosta sijoitetun 5000 euroa. Ennen 1.1.2020 asiakkaan ei tarvinnut maksaa pääomatuloveroja, vaan hän olisi saanut 5000 euroa. Nyt vuonna 2020 asiakkaan on maksettava 30 prosenttia pääomatuloveroa nostettavan tuoton suhteellisesta osuudesta säästön nykyarvoon. Pääomatuloa on maksettava 662 euroa ( $3954 / 8954 \times 5000 \times 30\% = 662,32\text{€}$ ). Näin ollen asiakas saa itselleen 4338 euroa. On kuitenkin huomioitava se, että mikäli asiakas olisi nostanut 8954 euroa vuonna 2019 tai 2020, olisi verotus ollut näissä sama, kun nostetaan säästö kokonaisuudessaan. (Onko sinulla sijoitusvakuutus? Tee nostot nyt 2019.)

Verotuksessa tapahtuva positiivinen muutos toi kuitenkin sen, että mikäli sijoitusvakuutus on tuottanut tappioita sopimuksen päätyttyä, on mahdolliset tappiot vähennyskelpoisia pääomatuloverotuksessa (Korpela 2020, 150; Vaskiluoto 2020). Tappioiden vähennyskelpoisuutta voidaan myös soveltaa vanhoihin sopimuksiin. Ennen

1.1.2020 päivämäärää ei ollut mahdollista laittaa tullutta myyntitappiota verotukseen. (Fasóúlas ym. 2019, 228.)

Sijoitusvakuutuksessa vakuutuksen sisällä tapahtuvat osinkotuotot, korkotuotot ja myyntivoitot ovat edelleen verottomia. Sijoittaja pystyy lykkäämään veroja siihen asti, kunnes hän nostaa sijoittamiaan varoja tai sopimus päättyy. (Vaskiluoto 2020.) Tulo katsotaan sen vuoden tuloksi, kun se on nostettu tai merkitty saajan tilille (L 1535/1992, 110§). Tulon verotus siis siirtyy säästön osalta nostohetkeen. Pitkällä tähtäimellä tämä on sijoittajan tuoton kannalta hyvin tärkeä tekijä. (Fasóúlas ym. 2019, 223.) Lisäksi sijoituskohteiden vaihto toiseen kohteeseen onnistuu ilman myyntivoiton veroa (Sijoittajan vero-opas 2020, 15). Sijoittajan näkökulmasta tämä on hyvin tärkeää, koska pitkällä tähtäimellä sijoittajan tuottotavoitteet, riskinottohalukkuus ja näkemykset voivat muuttua (Fasoulas ym. 2019, 225).

### 3.2 Sijoitusten nostaminen

Sijoitusvakuutuksessa sovitaan yleensä vakuutusaika, minkä päätyttyä vakuutus lakkaa ja kertynyt tuotto sekä sijoitettu pääoma palautuu asiakkaalle. Laissa ei ole mitään määräyksiä vakuutusajasta, mutta sijoitusvakuutukset ovat kuitenkin tarkoitettu pitkäaikaiseen sijoittamiseen. Pitkä sopimusaika antaa mahdollisuuden sijoittaa varoja pitkäaikaisiin ja tuottoisiin sijoituskohteisiin. Pitkä aikajänne voi myös koitua ongelmaksi, mikäli elämäntilanne muuttuu ja asiakas tarvitsee rahaa. Asiakkaan etuna on silloin mahdollisuus nostaa rahat ja lopettaa sijoitus tai mahdollisesti nostaa osan säästöistä. (Jokela ym. 2013, 117–118.)

Vakuutuksesta on siis mahdollista nostaa varoja pois ennenaikaisesti. Ennenaikaisella säästösumman nostamisella tarkoitetaan sitä, että säästöhenkivakuutuksesta nostetaan varoja ennen ajankohtaa, joka on sovittu vakuutus sopimusta tehdessä. Vakuutusyhtiöstä riippuen vakuutusehdot voivat olla erilaisia, jonka takia ennenaikaiseen nostamiseen voi liittyä erilaisia edellytyksiä, kuluja ja rajoituksia. Vakuutussäästämi-

nen on tarkoitettu pitkäaikaiseksi säästämiseksi. Kun sijoitussuunnitelmasta poike-  
taan ja sijoittaja nostaa varat kesken kaiken, jää myös yleisesti saatu tuotto tavoitel-  
lusta tuotosta. (Fasoúlas ym. 2019, 230.) Takaisinostokuluihin vaikuttaa myös useim-  
miten se, kuinka kauan sijoitusvakuutus on ollut voimassa (Sijoitusvakuutus on sääs-  
töhenkivakuutus 2019).

Vakuutuksenottaja voi nostaa säästön ennenaikaisesti joko takaisinostona tai vakuu-  
tusaikaa lyhentämällä, mutta näillä kahdella tavalla ei ole verotuksellisesti mitään  
eroa. Takaisinosto maksetaan aina vakuutuksenottajalle, kun taas vakuutusajan ly-  
hentämistä hyödyntäen säästösumma voidaan maksaa määrätylle edunsaajalle. Kun  
varat nostetaan ennenaikaisesti, on niiden verotus samanlainen kuin nostettaessa  
varat sovittuna ajankohtana. (Fasoúlas ym. 2019, 230–231.)

Sijoitusvakuutuksesta on mahdollista nostaa varoja kesken sopimuskauden. Takaisin-  
osto voidaan tehdä niin, että se on osittainen eli se koskettaa vain vakuutuksen osaa  
eikä koko säästön määrää. Vakuutukseen jää tällöin säästöä, vaikka vakuutusyhtiö  
maksaa vakuutuksenottajalle tietyn osan takaisinostosta. Näin vakuutus jää edelleen  
voimaan. Tuloverolain (L 1535/1992, 35§) mukaan sijoitusvakuutuksen tuotoksi kat-  
sotaan se osa, joka ylittää vakuutusmaksujen määrän. (Henkivakuutuksen verotus  
2020.)

### 3.3 Lahjaverotus

Kun sijoitusvakuutus päättyy, voidaan maksaa säästö joko vakuutuksenottajalle tai  
hänen määräämälleen edunsaajalleen. Maksettavan määrän suuruus riippuu siitä,  
kuinka paljon asiakas on maksanut vakuutukseen omaa pääomaa, kuinka sijoitusva-  
kuutus on tuottanut voimassaolon aikana ja onko mahdollisesti kulut vaikuttaneet  
säästön suuruuteen. (Jokela ym. 2013, 120.) Verotus riippuu siitä, onko edunsaaja  
sukulaissuhteessa vakuutuksenottajaan. Jos säästön saaja ei ole lähiomainen, on pää-  
oma ja sen tuotto hänelle pääomatulon alaista tuloa. Mikäli säästösumma maksetaan

lähiomaiselle, niin maksusuorituksia tarkastellaan lahja- tai perintöverotuksessa. (Fasoúlas ym. 2019, 228–230.)

Kun säästö maksetaan lähiomaisille vakuutetun eläessä, on tuoton osuus säästöstä heille veronalaista pääomatuloa. Loput säästöistä on lähiomaiselle lahjaveron alaista tuloa. On kuitenkin huomioitava, että vakuutuksenottajan on oltava vakuutettuna hengissä siihen asti, kun säästösumma saadaan maksettua. Lähiomaiseksi katsotaan esimerkiksi vakuutuksenottajan puoliso, suoraan ylenevässä tai alenevassa polvessa olevaa perillinen, ottolapsi, kasvattilapsi tai puolison lapsi. (Fasoúlas ym. 2019, 228.) Lähiomaiselle maksettua vakuutuksen pääomaa ei veroteta lahjaverotuksessa, mikäli saaja ei ole saanut vakuutetulta kolmen vuoden aikana lahjoja, joiden kaikkien yhteisarvo ei ole ylittänyt 4.999 euroa (Verollinen vai verovapaalahja 2018). Lahjaverovelvollisuus syntyy vasta siinä vaiheessa, kun vakuutustapahtuma on tapahtunut. Verolainsäädännön mukaan avopuoliso voidaan laskea myös puolisosksi, mikäli heillä on tai on ollut yhteinen lapsi. Puolisoksi lasketaan myös rekisteröidyn parisuhteen osapuoli. (Fasoúlas ym. 2019, 228.)

Taulukko 4. Lahjaveroasteikko 1. veroluokka 1.1.2017 alkaen (Lahjaverolaskuri 2019, muokattu)

| Lahjan arvo (euroa) | Vero alarajan kohdalla (euroa) | Veroprosentti ylimenevästä osasta (%) |
|---------------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| 5000-25 000         | 100                            | 8%                                    |
| 25 000-55 000       | 1700                           | 10%                                   |
| 55 000- 200 000     | 4700                           | 12%                                   |
| 200 000- 1 000 000  | 22 100                         | 15%                                   |
| 1 000 000-          | 142 100                        | 17%                                   |

Yllä olevassa taulukossa (ks. taulukko 4) on 1.1.2017 voimaan tullut lahjaveroasteikko lähiomaisille. Lahjan arvot verottaja vahvistaa pyöristettynä alaspäin sadoin euroin ja vero mahdollisineen korotuksineen määrätään aina tarkkana summana sentin tarkkuudella. (Lindholm 2020a, 147.)

### 3.4 Verotus kuolintapauksessa

Sijoitussidonnaisiin sijoitusvakuutuksiin liittyy lähes poikkeuksetta kuolemanvaraturva. Jos vakuutettu kuolee kesken sopimuksen voimassaolon, niin maksetaan vakuutetun määrämälle edunsaajalle kuolemantapauskorvaus. Korvauksena edunsaajalle maksetaan sopimukseen kertyneen vakuutusäästön summa. (Fasoulas ym 2019, 232.) Sijoitusvakuutuksen edunsaajia ei voi määrätä testamentilla, vaan sijoitusvakuutuksen edunsaajamääräys menee aina testamentin edelle (OP sijoitusvakuutus 2020, 4).

Kuolemantapauskorvausten verotus on erilainen riippuen siitä, onko edunsaaja lähiomainen vai ei. Kun edunsaajana on lähiomainen ja kuolinpesä, on maksettava korvaus heille kokonaan perintöveron alasta. Valtiolle on maksettava perintöveroa perintönä saadusta omaisuudesta. Veron määrään vaikuttaa peritty omaisuuden arvo. Verohallinto määrää perintöveroasteikon, jonka mukaan perintöveroa maksetaan valtiolle. (Korpela 2020, 15.) Tällä hetkellä veron määrä on enintään 19 prosenttia. Mikäli edunsaajana ei ole lähiomainen, on maksettavat kuolemantapauskorvaukset veronalaista pääomatuloa sekä pääoman että tuoton osalta. Pääomatuloveron määrä (vuonna 2020) on 30% 30 000 euroon asti sekä yli 30 000 euron perinnön pääomatulovero on 34%. (Fasoulas ym. 2019, 233; Pääomatulon veroprosentti 2017.)

Taulukko 5. Perintöveroasteikko 1. veroluokka 1.1.2017 alkaen (Perintöverolaskuri 2019, muokattu)

| Perinnön arvo      | Vero alarajan kohdalla | Veroprosentti yli menevästä osasta (%) |
|--------------------|------------------------|--|
| 20 000- 40 000     | 100                    | 7%                                     |
| 40 000- 60 000     | 1500                   | 10%                                    |
| 60 000- 200 000    | 3500                   | 13%                                    |
| 200 000- 1 000 000 | 21 700                 | 16%                                    |
| 1 000 000-         | 149 700                | 19%                                    |

On kuitenkin huomioitava, että mikäli edunsaajana on puoliso tai alaikäinen lapsi, on heillä mahdollisuus puolisovähennykseen tai alaikäisyysvähennykseen. Perillisenä puolisona tai puolisoon rinnastettava henkilö saa puolisovähennyksen 90 000 euroon. Tämä puolisovähennys astui voimaan 1.1.2017. Puolisovähennys oli 60 000 euroa 1.1.2008-31.12.2016 välisenä aikana. Kuten yllä olevasta kuviosta voi nähdä, niin puoliso maksaa perintöveroa vasta, kun hänen saama perintöosuus on vähintään 110 000 euroa. Puoliso lasketaan perintöveroluokkaan 1. Voimassa olevan asteikon mukaan perinnön arvon verotus alkaa 20 000 eurosta. Puolisovähennys voidaan myöntää myös henkivakuutuskorvauksista. Alaikäisyysvähennys on 60 000 euroa. Perintöveroa maksetaan vasta 80 000 eurosta lähtien alaikäisten lasten osalta. Alaikäisyysvähennykseen on oikeutettu alle 18-vuotias lapsi suoraan alenevassa polvessa olevalle perillinen. (Lindholm 2020b, 108.)

Muihin sijoitustuotteisiin verrattuna vakuutussidonnaisiin tuotteisiin sisältyi aiemmin veroetuja, joista yksi keskeisin oli kuolemanturvan veroetu eli lähiomaiselle perintö oli verovapaata 35 000 euroon asti. Tämä koettiin tärkeäksi osaksi vakuutussidonnaisista tuotteista. Tämä verovapaus poistui vuoden 2018 alussa. (Leino 2017.)

Kapitalisaatiosopimuksesta ei makseta säästöä edunsaajille kuolemantapauskorvauksena. Sijoittajan oikeudet siirtyvät perillisille ja säästöä käsitellään heidän kohdallaan

perintö- ja lahjaverotuksen säännösten mukaisesti. Sopimuksen arvo määritellään takaisinostoarvona, joka katsotaan vakuutuksenottajan kuolinpäivästä. Perukirjaa varten on ilmoitettava takaisinostoarvo, koska tämä katsotaan pesän varoiksi. (Fasoúlas ym. 2019, 239.)

## 4 Tutkimusasetelma

### 4.1 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää IDD-direktiivin (Insurance Distribution Directive) merkitys sijoitusvakuutusten tarjoamisessa. Nämä asiat selvittämällä pyritään tuomaan selemmäksi sen, mitä IDD-direktiivi edellyttää työntekijältä. Mitä hänen tulee tietää asiakkaasta, ja minkä takia asiakkaansuoja on tärkeää finanssialalla, kun sijoitetaan asiakkaan varoja. Tavoitteisiin pyritään löytämään vastaus tutkimusta tukevalla tutkimusongelmalla sekä tutkimuskysymyksillä.

Tutkimusongelman ja tutkimuskysymysten määrittely ovat hyvin tärkeässä osassa tutkimuksen onnistumisesta. Tutkimusprosessi ohjaantuu sekä selkenee tutkimusongelman perusteella. Tutkimusongelma tulee määritellä tarkasti, jotta päästään haluttuun tavoitteeseen ja että tutkittavasta ilmiöstä saadaan luotettavaa tietoa. Tutkimusongelmassa on kirjattu tutkimus yhdellä lauseella (Kananen 2015, 41-46.)

Tämän työn tutkimusongelma on: mitä vaatimuksia IDD-direktiivi asettaa sijoitusvakuutuksia tarjottaessa? Tutkimusongelma perustuu siihen, että asiakkaan hankkiessa sijoitusvakuutusta, on vakuutusyhtiöillä velvollisuus direktiivin myötä täyttää heille määrätyt velvollisuudet vakuutusta tarjottaessa. Lisäksi asiakkaalla on myös asiakkaansuoja, jotka työntekijän on täytettävä. Tässä työssä haluan tuoda esille niitä syitä, mitä velvollisuuksia vakuutusyhtiöillä on sijoitusvakuutusta myöntäessä ja miksi

esimerkiksi tiettyjä kysymyksiä joudutaan asiakkaalta kysymään, kun tehdään sijoituskartoitusta. Tämän opinnäytetyön konkreettisenä lopputuloksena olen asiantuntijahaastatteluiden perusteella löytänyt tietoa siitä, miksi IDD-direktiivillä on merkitystä sijoitusvakuutusten tarjoamisessa.

Opinnäytetyön tukikysymykset ovat:

1. Miksi IDD-direktiivi asettaa vaatimuksia asiakkaasta kerättävälle tiedolle?
2. Mitä vakuutusyhtiön työntekijän pitää tietää asiakkaasta IDD-direktiivin vaatimusten mukaisesti?
3. Miten IDD-direktiivin soveltaminen käytännössä näkyy?

## 4.2 Tutkimusote

Tämä opinnäytetyö toteutetaan laadullisena tutkimuksena. Kvalitatiivinen tutkimus sopii tähän työhön siksi, että kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on pyrkiä ymmärtämään ilmiöitä, tekijöitä ja niiden välisiä suhteita. Ilmiön ymmärryksestä syntyy teoriaa. (Kananen 2014, 25.) Laadulliselle tutkimukselle ei ole laadittu erityistä rakennelmaa, jonka takia se on tutkimuksena suunniteltava huolellisesti, mutta antaa kuitenkin tutkijalle mahdollisuuden hyödyntää eri tekniikoita. Laadullinen tutkimus on etenevä prosessi, joka kulkee vaihe vaiheelta eteenpäin. Ominaisuutena tälle tutkimusprosessille on syklisyys. (Kananen 2014, 28.) Tutkimuksen tarkoituksena on ymmärtäminen, koska työ lähtee liikkeelle käytännöstä (Kananen 2015, 67). Tutkija toimii tässä tiedonkeruumenetelmässä itse ja päättää itse mitä kysyy, keneltä kysyy ja kuinka monelta (Kananen 2017, 43). Silverman (2005, 105) kehottaa käyttämään tutkimuksessa kysymyksiä mitä ja miten. Näiden kysymysten avulla haastateltavilta on parempi mahdollisuus saada yksityiskohtaisempaa tietoa. Tutkijalla on siis paljon päätöksentekoa ja harkintaa, jonka takia tässä menetelmässä on tutkijan näkökulman korostumisen vaara (Kananen 2017, 43).

Hyvän laadullisen tutkimuksen tulee täyttää samat kriteerit kuin määrällisen tutkimuksen eli tieto siitä, miten tieto on hankittu ja onko lähde luotettava. Tutkijan on

oltava koko työn ajan puolueeton sekä varuillaan mahdollisille virhelähteille. Ennako-oletukset on unohdettava tutkimusta tehdessä, etteivät omat henkilökohtaiset ennakkokäsitykset muuta aineistoa, jota analysoidaan. (Metsämuuronen 2005, 232-243.) Tässä tutkimuksessa ei valittu erityistä tutkimusmenetelmää, vaan aineistonkeruumenetelmänä toimii tässä työssä tutkimukseen valittu tutkimusmenetelmä. Tutkimuskysymyksilläni haluan tuoda ilmiöstä syvällisen näkemyksen sekä selkeän kuvauksen.

### 4.3 Aineistonkeruu ja analyysimenetelmät

Tämä opinnäytetyö toteutetaan käyttämällä haastattelua aineistonkeruumenetelmänä. Haastattelumalleja on erilaisia, kuten avoinhaastattelu, lomakehaastattelu ja teemahaastattelu. Haastattelun valinta aineistonkeruumenetelmäksi edellyttää tutkijalta tarkkaa harkintaa, mutta joskus se on ainoa tapa saada syvällisempää ymmärrystä ilmiöstä (Merriam & Tisdell 2016, 109). Tässä tutkimuksessa primääriaineistoa kerätään teemahaastatteluiden avulla. Haastattelut tehdään finanssialan asiantuntijoille, joiden työssä näkyy IDD-direktiivi sekä sijoitusvakuutukset. Laadullinen tutkimus antaa mahdollisuuden tehdä asiantuntijahaastattelut puolistrukturoituna. Puolistrukturoitu haastattelu mahdollistaa sen, että asiantuntevat haastateltavat voi vapaasti tuoda ajatuksia ilmi teemojen avulla. Haastatteluista esille tulleista huomioista koostetaan lopputulos ja päätelmät.

Teemahaastattelu on yksi yleisimmin käytetty aineistokeruumenetelmä laadullisessa tutkimuksessa. Teemahaastattelua on hyvä käyttää silloin, kun ei tunneta ilmiötä ja halutaan saada esimerkiksi ymmärrys ongelman määrittelyyn. Teemat valitaan niin, että niiden avulla saadaan mahdollisimman kattava kuva tutkittavasta ongelmasta. Teemahaastattelun teema tarkoittaa keskustelun aihetta ja näitä voi olla useampia. Tässä tutkija on ennalta valinnut teemat, joista keskustella haastateltavan kanssa. Haastateltavan on kuitenkin ymmärrettävä hieman tutkittavasta ilmiöstä, jotta hän voi laatia haastatteluun oikeanlaiset teemat. (Kananen 2014, 72-77.) Teemojen tar-

koituksena on se, että saataisiin kaikista ilmiön osa-alueista tietoa tutkimukseen (Kananen 2015, 150). Ennen teemahaastattelua tutkija muodostaa teemahaastattelurungon omien ennakkokäsitysten pohjalta (Kananen 2014, 77). Usein teemahaastattelut äänitetään ja haastattelut kirjoitetaan tekstimuotoon analysointia varten (Kananen 2015, 129).

Teemahaastattelussa haastateltavilla on mahdollisuus kertoa hyvin vapaasti annetuista teemoista. Yhden teeman osalta pyrin menemään aina vaihe vaiheelta yksityiskohtaisempaan kysymykseen. Haastateltavilta voi kysyä tarvittaessa tarkentavia kysymyksiä, jos jokin heidän vastauksistaan jäi mietityttämään. Tässä työssä käytän haastattelussa kahta teemaa, jotka ovat sijoitusvakuutus ja IDD-direktiivi.

Ensimmäisen teeman tavoitteena on saada tietoa sijoitusvakuutuksista. Tavoitteena on saada selville, minkälainen sijoitusvakuutus on tuotteena ja miten tämän tuotteen myyntiprosessi etenee. Toinen teema käsittelee IDD-direktiiviä. Haastateltavilta tullessaan kysymään esimerkiksi, kuinka IDD-direktiivi vaikuttaa sijoitusvakuutusten myöntämiseen, miten direktiivin vaikutus ilmenee asiakkaille ja miten direktiivi näkyy haastateltavien työssä.

Kun haastattelut ovat tehty ja äänitetty, niin seuraavaksi nämä kirjoitetaan kirjalliseen muotoon eli litteroidaan. Teemahaastattelusta saatu aineisto kirjoitetaan mahdollisimman sanatarkkaan. Jos haastatteluja on monia tai ne ovat pitkiä, tutkijan täytyy miettiä, kuinka tarkasti hän litteroi ne. Litterointi voidaan tehdä eri tasoisesti. (Kananen 2014, 101-102.)

Tässä työssä käytetään yleiskielistä litterointia eli haastattelut muunnetaan kirjakiellelle (Kananen 2014, 102). Teemahaastattelun voisi tehdä propositiotasolla. Propositiotasolla litteroinnissa kirjoitetaan haastattelun ydinsisältö. Tätä työtä ajatellen se ei olisi järkevää. Kirjakiellelle litteroituna haastattelusta saa varmasti jokaisen kohdan ylös. Tutkimusta ja sen tuloksia ajatellen haastattelut kirjoitetaan kokonaisuudessaan mustaa-valkoiselle, selkeyttääkseen ja helpottaakseen tutkimustuloksien analysointia.

Teemahaastattelusta saatu aineisto voidaan analysoida teemoittelun avulla. Litteoidut aineistot voidaan järjestellä teemoittain eli aineisto jaetaan omiin eri luokkiin. Kun aineistoa teemoitellaan, kerätään ne kohdat aineistosta, joissa puhutaan valitusta teemasta. Osassa haastatteluja tietyt teemat korostuvat enemmän kuin toiset. Teemoista pyritään kuitenkin löytämään yhtäläisyyksiä haastattelujen väliltä. Tutkijan on hyvä esittää tutkimuksessa aineistosta lainattuja sitaatteja. Niillä voidaan antaa lukijalle todiste siitä, että tutkimuksessa on ollut käytettävissä aineisto, johon analyysit pohjautuvat. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006, luku 7.3.4.)

#### 4.4 Tutkimuksen luotettavuus

Luotettavuutta ei voida saavuttaa ilman laadukasta suunnitelmallisuutta sekä paneutumista työn laadun valvontaan (Kananen 2014, 145). Tutkimuksen luotettavuutta tulee arvioida koko opinnäytetyön tekemisen ja tutkimisen ajan. Tällaisia menetelmiä ovat esimerkiksi teorit, aineistot sekä näkökulmat. (Tutkimuksen toteuttaminen 2010.) Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuuden tarkastelu jää arvion varaan. Tämän takia tutkijan on pystyttävä tekemään laadukkaita arviointeja, analysointeja ja perusteluja. (Kananen 2014, 150-153.) Tässä työssä pyrin käyttämään monilähteisyyttä, jolloin pystyn hakemaan eri lähteistä tukea tulkinnoille (Kananen 2015, 354).

Luotettavuuden arviointi kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei ole yksiselitteistä. Tutkimusta on tärkeää tarkastella kokonaisuutena. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 140.) Tämän opinnäytetyön luotettavuus varmistetaan tarkalla ja laadukkaalla dokumentaatiolla. Jotta tutkimus olisi mahdollisimman luotettava, tullaan tässä työssä perustelemaan kaikki tutkimuksen eri vaiheet. Tutkimuksen luotettavuutta ja vakavuutta voidaan toteuttaa hyödyntämällä tutkijan kriittistä näkökulmaa. Kaikki tämän opinnäytetyön päätelmät tehdään perustuen työssä käytettyyn kirjallisuuteen sekä asiantuntijahaastatteluihin. Yksi osa työn luotettavuutta on oikeiden haastateltavien valinta. Tässä työssä tullaan haastattelemaan finanssialan asiantuntijoita, joiden työssä näkyy IDD-direktiivi sekä sijoitusvakuutukset. Lisäksi opinnäytetyössä tullaan perustelemaan mi-

ten haastateltavat on valittu ja miten heidän henkilöllisyytensä on salattu. Opinnäytetyön tutkimusprosessiin kerättävät haastattelut tullaan nauhoittamaan, tallentamaan sekä litteroimaan tutkimustuloksia ja analyysia varten. Työn luotettavuutta pyritään kasvattamaan myös sillä, että haastateltavat saavat luettavaksi kirjoitetun aineiston, jolloin he saavat mahdollisuuden katsoa tehdyn tulkinnan ja tutkimustulokset sekä todeta työn onnistuneisuuden ennen opinnäytetyön julkaisua.

## 5 Tutkimuksen toteutus

Tutkimuksen haastateltavat ovat kaikki sijoitusalan asiantuntijoita. Haastateltavat valikoituivat tähän työhön heidän työnkuvansa perusteella. Jokaisella heistä on asiantuntevaa tietoa ja kokemusta sijoitusvakuutusten tuotteiden myynnistä. Haastattelupyynnöjä lähetettiin seitsemälle eri asiantuntijalle, joista neljä asiantuntijaa suostuivat haastateltavaksi. Haastateltavat saivat saatekirjeet (liite 3), missä oli annettu ohjeet haastattelua varten. Haastateltavat pysyvät tässä tutkimuksessa anonymiminä, sillä tässä tutkimuksessa halutaan saada mahdollisimman kattavat vastaukset tutkimusongelmaan ja näin voidaan varmistaa haastateltaville mahdollisuus kertoa vapaasti ja luotettavasti omista ajatuksista. Haastateltavien tehtävänimike päätettiin jättää tässä työssä mainitsematta, jotta anonymisyys heidän kohdallaan säilyy. Haastateltavien taustatiedoiksi päädyttiin kertomaan ainoastaan alan kokemus finanssialalta (ks. taulukko 6).

Taulukko 6. Haastateltavien taustatiedot

| Haastateltavat  | Alan kokemus |
|-----------------|--------------|
| Haastateltava 1 | 20 vuotta    |
| Haastateltava 2 | 2 vuotta     |
| Haastateltava 3 | 3 vuotta     |
| Haastateltava 4 | 15 vuotta    |

Haastattelut toteutettiin Jyväskylässä lokakuun aikana teemahaastatteluiden muodossa. Opinnäytetyön tutkimusta varten haastateltiin neljää (4) eri sijoitusasiantuntijaa, joista jokainen haastattelu toteutettiin yksilöhaastatteluna teemahaastattelun menetelmiä hyödyntäen. Haastatteluista kaksi toteutettiin paikan päällä haastateltavien työpaikoilla ja kaksi muuta haastattelua toteutettiin puhelimitse. Haastattelut etenivät teemahaastattelurungon mukaisesti, jossa käsiteltiin kahta teemaa eli sijoitusvakuutuksia ja IDD-direktiiviä. Haastateltaville esitettiin kaikille samat teemat. Ensimmäisen teeman avulla vastataan kysymykseen siitä, mikä on sijoitusvakuutuksen määritelmä ja minkälainen tämä on tuotteena. Toinen teema käsittelee IDD-direktiiviä ja tämän merkitystä sijoitusvakuutuksiin.

Haastattelut kestivät 22 minuutista 41 minuuttiin. Haastatteluissa käytiin läpi haastateltaville aiemmin lähetyt teemat ja niihin liittyvät kysymykset. Haastatteluiden litterointi kesti noin 14 tuntia. Haastattelut litteroitiin yleiskielelliseen muotoon. Litteroituja sivuja tuli yhteensä 20 sivua. Haastatteluista pyritään löytämään tutkimuksen ongelman kannalta tärkeimmät asiat ja listaamaan ne ylös. Kun tärkeimmät asiat ovat kirjoitettuna ja alleviivattuna, voidaan seurata sitä, nousiko muilla haastateltavilla samoja ajatuksia aiheesta. Teemahaastatteluista saatu litteroitu aineisto käsitellään teemojen mukaan. Tämän avulla voidaan tarkastella saatuja tuloksia ja kirjoittaa näistä tutkimustulokset sekä johtopäätökset.

Litteroinnin jälkeen analyysi toteutettiin teemoittelun avulla. Aineiston ryhmittelemisellä voidaan analysoida mitä kustakin teemasta on kerrottu ja onko jokin aihe erityisesti korostunut. Tämän tutkimuksen analyysiprosessi aloitettiin käymällä läpi litteroituja sivuja, joista pyrittiin löytämään samoja teemoja. Litteroituja sivuja luettiin läpi useamman kerran ja yhteneväisiä asioita korostettiin alleviivaamalla sekä kirjoitettiin ylös teemoittelua hyödyntäen. Lokeroituja teemoja hyödyntäen teemat koottiin yhteen, jotta pystytään havainnollistamaan haastatteluiden kautta esille nousseita tutkimusongelman kannalta tärkeitä asioita kustakin teemasta. Näiden lokeroitujen aineistojen pohjalta luotiin tutkimustulokset. Tutkimustulokset koottiin johtopäätöksiksi sen mukaan, kuinka ilmiöt toistuivat tuloksissa.

## 6 Tutkimuksen tulokset

### Vakuutusten tarjoamisesta annettu direktiivi eli IDD

Haastatteluiden perusteella voidaan todeta, että IDD-direktiivillä on merkitystä sijoitusvakuutuksia tarjottaessa. Haastateltava 1 ja 2 kertoivat kuitenkin haastattelussa, etteivät olleet aiemmin kuulleet IDD-direktiivistä. Tutustuessaan minun työni aiheeseen he molemmat kuitenkin tunnistivat IDD-direktiivin vaatimukset omassa työssä, mutta eivät tunnistaneet direktiiviä nimeltä. Haastateltava 1 kertoi 20 vuoden työkokemuksella, että sijoitusvakuutuksia myönnettäessä on aina kysytty asiakkaasta paljon tietoa, vaikka itse IDD-direktiivi ei ole vielä montaa vuotta ollut voimassa. Haastateltava 2 ei juurikaan ollut kuullut aiemmin IDD-direktiivistä, mutta koki, että direktiivin vaatimuksia on toteuttanut jo silloin kun aloittanut työt vuonna 2018. ”Mulle ne työtavat miten täällä on opetettu ja lyöty kouraan niin uskoakseni noudattelee sitä”.

Haastateltava 3 tiesi IDD-direktiivin. Hän koki, että tämä direktiivi on asiakkaan kannalta kuin lottovoitto, koska IDD-direktiivin myötä asiakkaalle on kerrottava kaikesta läpinäkyvästi. Haastateltavalle 4 IDD-direktiivi oli myös tuttu työnpuolesta. Hän toi

haastattelussa esille, että he käyttävät IDD-direktiivin vaatimusten mukaisesti vuosittain tietyn tuntimäärän työaikaa ammattipätevyyttä kehittäviin koulutuksiin. Haastateltava 4 koki tämän tärkeäksi työssä kehittymisen kannalta ja piti direktiivin tuomaa muutosta hyvänä asiana.

Haastateltava 3 koki, että kuluttajan asema on parantunut IDD-direktiivin myötä. Tämä on tuonut hänen työhönsä lisää vaihteita. Hänen mielestään tämä on myös vakuutusenantajan näkökulmasta hyvä asia. Direktiivin myötä tarkentuneet tiedonanto- ja selonottovelvollisuus ovat tuoneet esille sen, että ”mulla on varma fiilis siitä, että mitään ei jäänyt mun puheiden varaan, vaan kaikki tarvittavat kysymykset ovat meillä koneella nähtävillä”. Haastateltava 3 kertoi, että hänen työssään IDD-direktiivin vaatimukset täyttyvät jo hyvin pitkälti hänen käyttämänsä säästökartoituksen myötä. Kartoitus on heille lainvaatima. Sen tarkoituksena on kysyä asiakkaalta tarvittavat tiedot. Tämän avulla ei voi tulla tilannetta, että jokin tärkeä kohta olisi jäänyt kysymättä. Jokainen kohta on täytettävä tietokoneelle ja mikäli jokin kohta puuttuu, hän ei saa sopimuspapereita tulostettua ulos. Haastateltava 3 myös tarkensi haastattelussa, että asiakkaalla on mahdollisuus tehdä oma sijoitusvalinta eli puhutaan ”suosituksesta poikkeavasta ratkaisusta”. Tässä tapauksessa heidän on kirjoitettava hyvin tarkasti ylös asiakkaan tehdyn valinnan tiedot. Tämä on yksi IDD-direktiivin vaatimuksista. Loppupeleissä asiakas kantaa vastuun, mutta laadukkaalla dokumentaatiolla myyjä turvaa oman selustansa myyntiriskin näkökulmasta.

Haastateltava 1 ja 4 vertasivat aikaan ennen IDD-direktiivin tuloa ja he olivat sitä mieltä, että IDD-direktiivin myötä asiakkaalle annettavien dokumenttien määrä on kasvanut. Haastateltava 1 kertoi, että asiakkaalle annettavien dokumenttien tulostettujen sivujen määrä on noin 40 sivua. Haastateltava 3 mainitsi, että heidän pitää antaa lain mukaan asiakkaalle dokumentteina vakuutuksen tuoteseloste ja -ehdot, vakuutustarjous, vakuutushakemus sekä avaintietoasiakirja. Nämä pitää käydä asiakkaan kanssa läpi. Haastateltava 2 kuitenkin mainitsi, että kaikkia kohtia ei pystytä käymään tapaamisessa kohta kohdalta läpi. Tämän takia asiakkaalla on myös vastuu asiakirjojen läpikäynnissä. Lisäksi haastateltavat 1 ja 2 kertoivat, että heidän pitää itse työssään myös paljon dokumentoida ja arkistoida, jotta tehdystä työstä jää jälki ja niihin pystytään tarvittaessa palaamaan uudestaan. He dokumentoivat tarkasti

mitä asiakkaan kanssa on käyty läpi ja mitä hänelle on kerrottu palvelusta tai tuotteesta.

Haastateltava 4 otti haastattelussa puheeksi vastuullisuuden. Hän koki itse sen henkilökohtaisesti tärkeäksi osaksi IDD-direktiiviä. Haastateltava 4:n mukaan vastuullista vakuuttamista ja sijoittamista tulee noudattaa. Vastuullisuutta voidaan tarkastella sijoitustuotteiden, vakuutuksen tarjoajan ja vakuutusyhtiön näkökulmasta. Tässä tutkimuksessa sijoitusvakuutuksien vastuullisuus jätettiin huomiotta, jotta työn teoreettinen viitekehys ei olisi liian laaja.

### **IDD-direktiivin merkitys myyntiprosessissa**

Haastateltavat kertoivat siitä, mitä vaiheita liittyy, kun asiakkaan kanssa aloitetaan keskustelemaan sijoittamisesta. Haastateltavilla 2 ja 3 korostui luottamuksen rakentaminen asiakkaaseen. Haastateltava 2 kertoi, että hän toteuttaa perusrakennetta eli ensin tervehditään ja kysytään kuulumiset ja kevennetään tunnelmaa juttelemalla niitä näitä. Hän koki tämän senkin kannalta tärkeäksi, että opitaan tuntemaan asiakas, kuten laki myös sitä heiltä vaatii. Kaikki haastateltavat korostivat sitä, että asiakkaasta pitää saada selville mahdollinen aiempi sijoituskokemus, taloudellinen tilanne, tämän hetkisen sijoitukset, toiveet ja tavoitteet sekä riskinsietokyky. Haastateltava 1 ja 2 mainitsivat myös siitä, että asiakkaan mahdollisesta muutoksesta omaisuuteen on otettava selvää. Asiakkaasta on saatava selville, onko hänelle mahdollisesti tulossa lähiaikoina isoja tuloja tai menoja, jotta se raha mitä ollaan sijoittamassa ei ole väärässä paikassa.

Haastateltava 3:n mielestä sijoitusvakuutuksen ydintiedot tulee käydä asiakkaan kanssa tarkasti läpi. Näitä ovat esimerkiksi tuotto-odotus, riski sekä asiakkaalle vakuutuksesta koituvat kulut. Hän piti myös tärkeänä tietona sijoitusvakuutuksen joustavuutta. Haastateltava 3 kertoi, että asiakkaille on yleisesti tärkeää se, että vakuutuksesta pystyy tarvittaessa nostamaan varoja ulos. Asiakkaan näkökulmasta tämä on tärkeää, koska elämäntilanne voi muuttua äkillisesti ja ylimääräinen rahantarve saattaa tulla vastaan. Haastateltava 2 kertoi, että asiakkaat ovat hyvin kiinnostuneita si-

joitusvakuutuksen kuluista. Asiakkaita kiinnostaa sisältääkö sijoittamiskohde esimerkiksi aloittamisesta- tai nostamisesta aiheutuvia kuluja. Haastateltava 3 kertoi, että sijoitustapaamisessa tuotteiden kulut käydään useammankin kerran läpi. Hän käy asiakkaiden kanssa kulut läpi tuotteiden esittelyvaiheessa sekä tarjouslaskelmasta. Lisäksi hän kertoi, että kulut ovat myös näkyvillä tuoteselosteessa sekä avaintietoasiakirjassa. Haastateltava 4 mainitsi, että IDD-direktiivin myötä kulut ovat olleet asiakkaalle helpommin ymmärrettävissä. He esittävät asiakkaalle kulut nollatuottolaskelmana, missä sijoitetuista rahoista vähennetään kaikki sopimukseen kuuluvat kulut sillä oletuksella, että säästöjen tuotto on nolla. Jokaisen haastateltavan haastattelussa ilmeni, että kulujen läpikäynti ei voi jäädä välistä asiakastapaamisessa.

Kaikki haastateltavat korostivat sitä, että asiakkaan riskinsietokyky on käytävä tarkasti läpi. Haastateltava 3 mainitsi, että riski on usein käsitteenä haastava, koska jokainen voi kokea sen eri tavalla ja hän painottikin, että jokaiselle riski on henkilökohtaista. Usein hän kysyykin asiakkaalta, että kuinka paljon on maksimissaan valmis menettämään rahaa. Haastateltava 2 koki henkilökohtaisesti tärkeimmäksi kohdaksi sen, että asiakkaan tulee tietää tuotteesta ydintietona se, että voiko kyseinen sijoituskohde olla sellainen, että siinä voi menettää rahaa. Asiakkaalla tulee paloitella ne skenaariot, mitkä ovat tuotteessa mahdollista huipputilanteissa ja oikein huonoissa tilanteissa. Heille on painotettava, että sijoitusvakuutus on pitkän aikajänteen kohde. Haastateltava 1 mainitsi, että asiakkaalle on turha kaunistella faktoja vaan heille on oltava rehellinen, esimerkiksi tuotteen riskistä. Näin samalla pystyy myös minimoimaan omaa myyntiriskiä. Haastateltava 1 näyttää mielellään asiakkaille esimerkkejä esimerkiksi finanssikriisin ajoilta ja kuinka tämä aika vaikutti salkkujen arvoon. Näin asiakkaat saavat konkreettisen kuvan siitä, kuinka paljon tuotteessa voi mahdollisesti olla arvonvaihtelua.

Haastateltava 4 koki myyntiprosessin isoimmaksi riskiksi sen, että asiakkaan riskin sietoa ei selvitetä kunnolla, jolloin tämä voi tulla myöhemmässä vaiheessa vastaan esimerkiksi siten, että asiakas haluaa vaihtaa sijoitussalkkua. Haastateltava 4 kertoi, että asiakkaalta on kysyttävä, kuinka pitkälle hän näkee oman sijoitushorisontin. Hän

painotti haastattelussa, että sijoitusvakuutus nähdään yleisesti pitkän aikavälin sijoituskohteena. On tärkeää ottaa huomioon esimerkiksi se, että onko asiakkaalle tulossa mahdollisia muutoksia elämään, kuten rahan tarve eläkeiässä.

Haastateltava 4 toi haastattelussa esille palkitsemisen. Hän kertoi, että IDD-direktiivin myötä hänen on kerrottava vakuutuksenottajalle siitä, että saako hän mahdollisesti palkkion vakuutuksen tarjoamisesta. Hän kuitenkin painotti, että hänen ei tarvitse kertoa sitä euromääräisesti. Tällä uudella säännöksellä on haluttu lisätä palvelun läpinäkyvyyttä.

Karttuva kokemus ja maailman tilanne tuovat uusia näkökulmia sijoitusasiantuntijoiden työhön ja työskentelytapoihin. Haastateltavalla 2 ja 3 on vasta muutaman vuoden kokemus alalta. He molemmat kertoivat siitä, kuinka koronan tullessa he näkivät itse konkreettisesti sen, kuinka kriisin pahimpana aikana salkkujen arvot tipahtivat hyvin lyhyessä ajassa. Haastateltava 2 kertoi, että tälle alalle on keskeisenä juttuna se, että on huonojakin hetkiä. Haastateltavat 2 ja 3 alkoivat koronakriisin myötä vielä enemmän tähdentämään asiakkaille sitä, että tuotteissa on riskejä. Haastateltava 2 kertoi, että tuskin olisi painottanut riskin merkitystä näin vahvasti haastattelussa, mikäli tämä haastattelussa oli tehty esimerkiksi vuotta aiemmin. Syynä tähän on juuri se, että hän näki itse, kuinka pörssit romahtivat ja miten ne vaikuttivat salkkujen arvoihin ja kuinka tämä myös vaikutti sijoittaviin asiakkaisiin.

## **7 Tutkimuksen johtopäätökset**

Opinnäytetyön tutkimusongelmana oli: mitä vaatimuksia IDD-direktiivi asettaa sijoitusvakuutuksia tarjottaessa? Tutkimusongelmaani tuki kolme tukikysymystä, joissa haluttiin päästä ongelmassa pintaa syvemmälle ja selventää: ” Miksi IDD-direktiivi asettaa vaatimuksia asiakkaasta kerättävälle tiedolle? Mitä vakuutusyhtiön työntekijän pitää tietää asiakkaasta IDD-direktiivin vaatimusten mukaisesti? Miten IDD-

direktiivin soveltaminen käytännössä näkyy?” Näiden kysymysten avulla pystyttiin muodostamaan vastaukset tutkimusongelmaan ja tekemään johtopäätökset.

IDD-direktiivin soveltaminen näkyy vakuutuksen tarjoajan työssä. Tutkimuksessa selvisi, että IDD-direktiivi edellyttää vakuutusentarjoajilta tarkkaa tapaa toimia omassa työssä. Lain mukaan heidän täytyy toimia hyvämaineisesti. Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain (L 234/2018 19§) mukaan vakuutuksen tarjoajalla pitää olla työtehtävien laatuun ja laajuuteen nähden riittävät tiedot sekä ammattipätevyys. Tutkimustuloksien mukaan vakuutuksen tarjoajat kehittävät itseään oman itsensä vuoksi, mutta myös lain vaatimusten mukaisesti vähintään 15 tuntia vuodessa.

IDD-direktiivi asettaa vaatimuksia asiakkaasta kerättävälle tiedolle. Tutkimustulosten mukaan IDD-direktiivin asettamat vaatimukset näkyvät sijoitusvakuutustuotteiden myynnissä. Pellikan mukaan IDD-direktiivin tarkoituksena on parantaa kuluttajansuojaa ja erityisesti sijoitustuotteiden osalta (Pellikka 2020,3). IDD-direktiivin astuttua voimaan lokakuussa 2018 vakuutuksenottajan tiedonanto- ja selonottovelvollisuus on kasvanut. Tietojen kerääminen asiakkaasta sekä niiden antaminen on kasvanut tutkimustuloksien mukaan IDD-direktiivin myötä. Asiakas on tärkeää tuntea mahdollisimman hyvin. Luukkosen ja muiden mukaan asiakkaasta on tärkeää saada selville ainakin hänen vakuutustarpeensa, sijoituskokemus ja -tietämys, koulutus- ja ammattitaitausta, tavoiteltu sijoitusaika sekä riski- ja tuottosuhde (Luukkonen ym. 2018, 192). Kuitenkin näiden tietojen saamiselle on luotava asiakkaan kanssa luottamussuhde. Hyvä luottamus molemmin puolin hyödyntää molempia osapuolia ja mahdollistaa pidemmän asiakassuhteen.

Laadukkaalla tietojen keräämisellä voidaan välttyä turhilta epäselvyytilanteilta. Pellikan mukaan asiakkaan kanssa käydyt keskustelut sekä hänelle annetut dokumentit on dokumentoitava, jotta mahdollisen epäselvyytilanteen yhteydessä niihin voidaan palata (Pellikka 2020, 21). Mitä tarkemmin kirjoittaa asiakkaan kanssa läpi käydyt asiat, sitä vähemmällä selviää mahdollisten epäselvyyksien tullessa. Dokumentaatiovelvollisuus on niin asiakkaan kuin vakuutuksen tarjoajan näkökulmasta hyvä asia. Asiakkaan kannalta tämä on lisännyt vakuutuksenottajan asemaa entisestään. Tutki-

mustuloksien mukaan asiakkaille annettavien dokumenttien määrä on myös lisääntynyt. Ehtojen, tuoteselosteen ja muiden asiakirjojen lisäksi asiakkaalle on annettava IDD-direktiivin myötä avaintietoasiakirja tuotteista, missä on kootusti vakuutuksen sisältö (EU rules on insurance distribution).

Tutkimuksessa selvisi, että sijoitusasiantuntijat arvioivat eri näkökulmista tuotteen asianmukaisuutta asiakkaalle. Suositeltavan tuotteen pitää vastata asiakkaan tarpeita sekä olla hänen vaatimuksiinsa nähden oikeanlainen. Sosiaali- ja terveysministeriön vakuutusedustuslautakunnan aineistossa vakuutusten tarjoamisesta annetun lain pääkohdat ja muutokset nykytilaan (2018, 41) kerrottiin, että vakuutuksen tarjoajan on otettava huomioon vakuutuksenottajan sijoituskokemus- ja tietämys. Lisäksi vakuutuksen tarjoajan on arvioitava direktiivin vaatimusten mukaisesti tuotteen riskiä asiakkaan kannalta ja sitä, onko asiakkaalla tarpeeksi tietämystä ja kokemusta riskien ymmärtämiseksi. Vakuutusopimuslain (L 543/1994 5§) mukaan vakuutuksen tarjoajan on henkilökohtaista neuvontaa antaessaan varoitettava asiakasta sijoitussidonnaisen sijoitustuotteen riskeistä ja niihin sisältyvistä sijoituskohteiden riskeistä. Lisäksi vakuutuksen tarjoajan on kerrottava, kuinka asiakas pystyy hallita riskejä suhteutettuna hänen sijoittamisensa tavoitteisiin. Tällä voidaan saavuttaa asiakkaan kannalta hänelle sopivan tuotteen valinta.

Tutkimustulosten sekä aineiston teoreettisen osuuden mukaan IDD-direktiivin myötä kuluttajan aseman parantaminen on toteutunut. Direktiivin tarkoituksena on ollut kuluttajan tai sijoittajan aseman suojaaminen sekä parantaminen. Asiakasta on myös palveltava asiakkaan edunmukaisesti sekä vakuutuksenantajan tulee kertoa tuotteista ja palveluista asiakkaalle läpinäkyvästi. Läpinäkyvällä toiminnalla tarkoitetaan sitä, että asiakkaalle kerrotaan reilusti ja totuudenmukaisesti esimerkiksi tuotteen riskiseistä, kuluista sekä ehdoista. Kuluttajan aseman parantuminen näkyy tutkimustulosten mukaan myös siinä, että IDD-direktiivin myötä vakuutusentarjoajaa ei saa palkita sellaisin keinoin, joka voisi kannustaa häntä myymään tuotetta, joka ei sovi asiakkaan tarpeisiin. Luukkosen ja muiden mukaan asiakkaalle ei saa tarjota sellaista tuotetta, että se maksimoisi asiamiehen palkkion määrän, jos vakuutus ei ole asiak-

kaan sijoitusprofiilin katsoen paras vaihtoehto (Luukkonen ym. 2018, 150). Tällä pyritään siihen, että asiakkaalle tarjotaan vain sellaista tuotetta, joka sopii hänen sijoitusprofiiliinsa.

Teoreettisen osuuden sekä haastatteluiden perusteella IDD-direktiivin myötä tiedot tuotteista ja niihin liittyvistä hinnoista sekä kustannuksista ovat nyt asiakkaalle entistä paremmin saatavilla. Pellikan mukaan, tiedot kuluista on annettava kootusti, jotta asiakas pystyy hahmottamaan kokonaiskäsityksen kuluista ja niiden kumulatiivisesta vaikutuksesta tuottoon ja pääomaan kertymiseen (Pellikka 2020, 21). Vakuutus-ten tarjoamisesta annetun lain tultua kulut ovat nyt esitettävä asiakkaalle nollatuotolaskelmana eli tässä näkyy kulujen vaikutus sijoituskohteeseen ja kulut esitetään prosentuaalisesti. Ennen IDD-direktiiviä oli asiakkaalle paljon erinäisiä kuluja esillä, jolloin niiden kokonaisvaikutus saattoi olla vaikeasti hahmotettavissa.

IDD-direktiivin vaikuttaessa sijoitusvakuutuksiin myös sijoitusvakuutusten verotus muuttui 1.1.2020 alkaen. Uuden verotuksen myötä sijoitusvakuutukset yhtenäistyivät lähemmäksi muita sijoitustuotteita verotuksen näkökulmasta. Tutkimustulosten mukaan sijoitusvakuutusten verotus koetaan edelleen vaivattomaksi.

## 8 Pohdinta

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää Insurance Distribution Directiven (IDD) merkitys sijoitusvakuutuksia tarjottaessa. Tavoitteena oli selvittää tietoperustan ja asiantuntijahaastatteluiden avulla, mikä on sijoitusvakuutus ja millainen sijoitusvakuutus on tuotteena. Lisäksi tavoitteena oli tuoda esille IDD-direktiivin pääkohdat ja kuinka sen vaatimukset näkyvät sijoitusvakuutuksia tarjottaessa.

Opinnäytetyön teoreettinen osuus on laaja ja se osoittautui haasteeksi, kun pyrki löytämään tämän työn osalta vain tärkeimmän teoretiedon. Tutkimuksen teoriaosuus

pohjautui pitkälti kirjallähteisiin. Tähän tutkimukseen oikeanlaiset kirjat löytyivät helpolla ja kirjat olivat lähes kaikki uusia painoksia, joten ajantasaista tietoa oli helposti saatavilla. Lisäksi tässä työssä käytettiin verkkojulkaisuja sekä Finanssiala ry:n antamia raportteja. Haastavuutta lisäsi vieraskielisten lähteiden löytäminen, koska sijoitusvakuutuksista ei ollut tietoa helposti löydettävissä englanniksi. Tämän työn vieraskieliset lähteet painottuvat IDD-direktiiviin ja kvalitatiivisen tutkimusmenetelmään asioihin.

Tutkimuksen toteutus onnistui hyvin. IDD-direktiivi on ollut jo muutaman vuoden voimassa ja asiantuntijahaastattelut toivat uutta näkökulmaa sen merkityksestä sijoitusvakuutuksia tarjottaessa. Vakuutusten tarjoamisesta (L 234/2018 48§) annetun lain mukaan sen lisäksi, mitä säädetään (L 234/2018 36§) pykälässä, on vakuutuksenantajan otettava selvää sijoitusvakuutusten laajemman tiedonantovelvollisuuden vuoksi vakuutuksenhakijan sijoituskokemus ja -tietämys sekä sijoittamisen tavoitteet. Tutkimustuloksissa todettiin, että IDD-direktiivin myötä tiedonanto- ja selonottovelvollisuus on kasvanut sekä kuluttajan asema on parantunut myyntiprosessissa. Tutkimuksessa selvisi, että kuluttajille ollaan entistä läpinäkyvimpiä toiminnan osalta sekä toimitaan asiakkaan edunmukaisesti, jotta voidaan välttyä epäselvyyksiltä. (EU rules on insurance distribution n.d.) mukaan tuotteiden pitää vastata asiakkaan tarpeita ja tähän IDD-direktiivillä pyritään. Näiden tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että opinnäytetyön tutkimusongelmaan pystyttiin vastaamaan onnistuneesti.

Haastateltavien harkinnanvarainen valinta toteutui hyvin, koska haastateltavaksi saatiin sijoitusasiantuntijoita, jotka ovat työskennelleet finanssialalla eri mittaisia aikoja. Tämä antoi tutkimuksen perspektiiviä, mutta loppupeleissä haastatteluissa toistui paljon samaa, vaikka työvuosien pituus oli vaihteleva haastateltavien osalta. Tutkimuksen luotettavuutta tuki onnistuneet asiantuntijahaastattelut, mitkä mahdollistivat sen, että tätä tutkimusta voidaan pitää luotettavana kerätyn aineiston perusteella. Haastateltavia olisi voinut olla enemmän, mutta tarvittavat tulokset saatiin neljällä haastattelulla. Teemahaastattelu sopi tähän tutkimukseen hyvin tiedonkeruumenetelmäksi, koska se antoi haastateltaville vapauden kertoa vapaasti aiheesta.

Luotettavuuden maksimoimiseksi haastattelut äänitettiin kahdella ääninauhurilla ja litteroitiin heti haastatteluiden jälkeen. Haastattelu litteroitiin yleiskielisesti, jotta niiden luettavuus ja vertailu olisi helpompaa. Aineisto analysointiin litteroitujen sivujen pohjalta ja tuloksia verrattiin teoriaan. Tämän tutkimuksen teorian ja tutkimustulosten väliltä löytyi paljon yhtäläisyyksiä, joka lisäsi tämän työn luotettavuutta. Tutkimuksen luotettavuutta pyrittiin nostamaan sillä, että sijoitusasiantuntijat eli tämän työn haastateltavat saivat tutkimustulokset luettavaksi ennen tutkimuksen lähettämistä arvioitavaksi. Haastateltavia pyydettiin kommentoimaan kirjoitettua aineistoa määräaikaan mennessä, jos koki sen tarpeelliseksi. Korjaavia kommentteja ei tullut, joten voidaan todeta, että haastatteluiden perusteella kirjoitettu aineisto on luotettava.

Tästä tutkimuksesta hyötyvät opinnäytetyön tekijä, vakuutuslalla työskentelevät sekä kaikki ne, jotka ovat kiinnostuneita tästä aiheesta. IDD-direktiivi on vielä sen uuden vuoksi ajankohtainen direktiivi, mutta kuten haastatteluissa ilmeni, tämä ei ollut kaikille käsitteenä tuttu. Tämän vuoksi olisi hyvä tehdä jatkotutkimuksia siitä, kuinka hyvin vakuutuslalla käydään työntekijöiden kanssa läpi lain velvoittamat direktiivit ja säädökset ja miten ne näkyvät heidän työssään. Koska finanssiala on hyvin säädeltyä, niin olisi varmasti jokaisen etu, että tietää mikä laki velvoittaa mitään tekemään.

## Lähteet

Alhonsuo, S., Nisén, A., Nousiainen, S., Pellikka, T. & Sundberg, S. 2012. Finanssitoinnin käsikirja. 2. uudistettu painos. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus FINVA.

EU rules on insurance distribution. N.d. European Commission website. Viitattu 25.9.2020. [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/insurance-and-pensions/insurance-distribution\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/insurance-and-pensions/insurance-distribution_en).

Fasoúlas, E., Manninen, P. & Niiranen, V. 2019. Sijoittajan verotus ja verosuunnittelu. Helsinki: Alma Talent.

Heikinheimo, H. 2017. Vakuutuskuoret: Kannattaako kapitalisaatiosopimus tai sijoitusvakuutus? Viitattu 22.9.2020. <https://www.sijoittaja.fi/60607/vakuutuskuoret-kannattaako-kapitalisaatiosopimus-tai-sijoitusvakuutus/>.

Henkivakuutus, säästö- ja sijoitusvakuutukset. N.d. Tieto vakuutus- ja rauhoitusneuvonta Finen www-sivustolla. Viitattu 3.9.2020. <https://www.fine.fi/finanssitietoa/vakuutukset-ja-vahingot/henkivakuutus-saasto-ja-sijoitusvakuutukset.html>.

Henkivakuutuksen verotus. 2020. Raportti Verohallinnon www-sivustolla. Viitattu 4.11.2020. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48901/henkivakuutuksen-verotus/>.

Hennink, M., Hutter, I. & Bailey, A. 2011. Qualitative research methods. Los Angeles: SAGE Publications Inc.

Jokela, T., Lammi, V., Lohi, I. & Silvola, T. 2013. Vapaaehtoinen henkilövakuutus. 6. uudistettu painos. Helsinki: Finva.

Jussila, J. 2018. IDD-direktiivin vaikutus sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tarjoamiseen. Opinnäytetyö, AMK. Turun ammattikorkeakoulu, liiketalous, taloushallinto. Viitattu 20.10.2020. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/148711/Joona\\_Jussila.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/148711/Joona_Jussila.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Järvinen, S. & Parviainen, A. 2014. Pääomaturvattu sijoittaminen. 3. uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Kallunki, J-P., Martikainen, M. & Niemelä, J. 2019. Ammattimainen sijoittaminen. 8. uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent.

Kananen, J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä: miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulu julkaisuja-sarja.

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas: näin kirjoitan opinnäytetyön ja pro gradun alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulu julkaisuja-sarja.

Kananen, J. 2017. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulu julkaisuja-sarja.

Korkoa korolle. N.d. Tieto S-Pankin www-sivustolla. Viitattu 10.9.2020. <https://www.s-pankki.fi/fi/saastaminen-ja-sijoittaminen/saastamisen-sanakirja/korkoa-korolle>

Korpela, V. 2020. Sijoittajan verokirja. 7. uudistettu painos. Helsinki: Verotieto Oy.

L 234/ 2018. Laki vakuutusten tarjoamisesta. Viitattu 10.10.2020. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2018/20180234#L3>.

L 1535/1992. Tuloverolaki. Viitattu 16.9.2020. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535#O3L2P34a>.

L 543/1994. Vakuutuslainsäädäntö. Viitattu 7.9.2020. <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1994/19940543>.

Lahjaverolaskuri. 2019. Verohallinnon www-sivuilla 10.4.2019. Viitattu 15.9.2020. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/lahjaverolaskuri/>.

Leino, A. 2017. Onko sinulla henkivakuutus? Veromuutos voi tulla kalliiksi. Kauppalehti 11.6.2017. Viitattu 10.10.2020. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/onko-sinulla-henkivakuutus-veromuutos-voi-tulla-kalliiksi/a53a95cf-b7a4-36d0-a953-50c9780e3562>.

Lindholm, T. 2020a. Lahjaverokirja. 18. uudistettu painos. Helsinki: Verotieto Oy.

Lindholm, T. 2020b. Perintöverokirja. 20. uudistettu painos. Helsinki: Verotieto Oy.

Luukkonen, I., Mäntyniemi, L., Pekonen-Ranta, M., Raulos, V. & Santavirta, P. 2018. Vakuutuslainsäädäntö. 5. uudistettu painos. Helsinki: Finva Finanssikoulutus Oy.

LähiTapiola sijoitusvakuutus. 2020. Tuoteseloste. Viitattu 5.9.2020. <http://public.egate.fi/lahitapiola/lahitapiola/fi/tiedostot/192142/>.

Mandatum Life sijoitusvakuutus. 2020. Tuoteseloste. Viitattu 10.9.2020. [https://www.mandatumlife.fi/48d6e2/globalassets/tuotesivut/17.-sijoitusvakuutus-ja-saastosopimus/610\\_sijoitusvakuutus\\_tuoteseloste\\_fin.pdf](https://www.mandatumlife.fi/48d6e2/globalassets/tuotesivut/17.-sijoitusvakuutus-ja-saastosopimus/610_sijoitusvakuutus_tuoteseloste_fin.pdf).

Merriam, S. & Tisdell, E. 2016. Qualitative Research: A Guide to Design and Implementation. 4. painos. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Metsämuuronen, J. 2005. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteessä. 3. uudistettu painos. Helsinki: International Methelp.

Onko sinulla sijoitusvakuutus? Tee nostot nyt!. 2019. Artikkele Sijoittajan www-sivustolla. Viitattu 24.9.2020. <https://www.sijoittaja.fi/167455/onko-sinulla-sijoitusvakuutus-tee-nostot-nyt/>.

OP sijoitusvakuutus. 2020. Tuoteseloste. Viitattu 7.9.2020. <https://www.op.fi/tac?did=Yr-saa0000001340&cs=29f1b57bdd4574c590dc717faf3e84e9640bb8e0dbd13740e5b87e07e7490e3d>.

Pellikka, T. 2020. Menettelytavat sijoitusvakuutusten myynnissä. Viitattu 30.9.2020. [https://www.aaltoee.fi/media/apv/menettelytavat-sijoitusvakuutusten-myynnissa\\_v1.3.pdf](https://www.aaltoee.fi/media/apv/menettelytavat-sijoitusvakuutusten-myynnissa_v1.3.pdf).

Perintöverolaskuri. 2019. Tieto Verohallinnon www-sivuilla 10.6.2019. Viitattu 15.9.2020. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perintoverolaskuri/>.

Pääomatulon veroprosentti. 2017. Tieto Verohallinnon www-sivuilla 11.5.2017. Viitattu 27.9.2020. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/tuotot/paaomatulot/>.

Rantala, J & Kivisaari, E. 2020. Vakuutusoppi. 13. uudistettu painos. Helsinki: Finva.

Saaranen-Kauppinen, A & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV- Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 17.09.2020. <Http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>.

Sijoittajan vero-opas 2020. 2020. Opas Pörssisäätiön www-sivustolla 24.2.2020. Viitattu 15.10.2020. [https://www.porssisaatio.fi/wp-content/uploads/2017/05/vero\\_opas\\_2020\\_170x245\\_fin\\_0320-002.pdf](https://www.porssisaatio.fi/wp-content/uploads/2017/05/vero_opas_2020_170x245_fin_0320-002.pdf).

Sijoitusvakuutus on säästöhenkivakuutus. 2019. Uutinen vakuutus- ja rahoitusneuvonta Finen www-sivuilla 5.7.2019. Viitattu 10.9.2020. <https://www.fine.fi/ajankoh-taista/uutinen/sijoitusvakuutus-on-saastohenkivakuutus-tutustu-ennen-sijoituspaatosta-naihin-asioihin.html>

Silverman, D. 2005. Doing qualitative research. 2.uudistettu painos. Lontoo: Sage Publications.

Tuomi, J & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 5. uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Tuoton verotuksen muutos 1.1.2020 alkaen. N.d. Uutinen Danske Bankin www-sivustolla. Viitattu 24.9.2020. <https://danskebank.fi/sinulle/tuotteet/saastaminen-ja-sijoittaminen/tuotteet/vakuutussaastaminen/verotus-yhdenmukaistuu>.

Turtiainen, M. 2018. Sijoituspalvelut ja asiakas. Helsinki: Alma talent pro. Viitattu 20.10.2020. <https://janet.finna.fi/>, Ellibs.

Tutkimuksen toteuttaminen. 2010. Jyväskylän yliopisto KOPPA. Viitattu 23.9.2020. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/tutkimusprosessi/tutkimuksen-toteuttaminen>.

Vakuutusten tarjoamisesta annetun direktiivin kansallista täytäntöönpanoa valmisteleva työryhmä. 2016. Säädösvalmistelu sosiaali- ja terveysministeriön www-sivustolla. Viitattu 24.9.2020. <https://stm.fi/hanke?tunnus=STM007:00/2016>.

Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain pääkohdat ja muutokset nykytilaan. 2018. Aineisto sosiaali – ja terveysministeriön www-sivuilla 1.3.2018. Viitattu 15.9.2020. <https://stm.fi/documents/1271139/7007169/Vakuutusten+tarjoamista+koskevan+lain+pääkohdat+010318.pdf/18ad5c8e-412e-4402-926a-ab0df8cd8716>.

Vakuutusvuosi 2019. 2020. Julkaisu Finanssialan ry:n www-sivustolla 12.05.2020. Viitattu 8.10.2020. <https://www.finanssiala.fi/materiaalit/FA-Julkaisu-Vakuutusvuosi-2019.pdf>.

Vaskiluoto, T. 2020 Sijoitusvakuutusten ja kapitalisaatiosopimusten verotus muuttuu. Viitattu 24.9.2020. <https://www.eabgroup.fi/ajankohtaista/sijoitusvakuutusten-ja-kapitalisaatiosopimusten-verotus-muuttuu>.

Verollinen vai verovapaa lahja. 2018. Tieto Verohallinnon www-sivustolla. Viitattu 25.9.2020. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/verollinen-vai-verovapaa-lahja/>.

## Liitteet

### Liite 1. Saatekirje haastateltaville

Hei ja kiitos osallistumisestasi opinnäytetyöni tutkimukseen. Olen tekemässä Jyväskylän ammattikorkeakoulussa opinnäytetyötä tradenomitutkintoani varten. Opinnäytetyöni aiheena on ”IDD-direktiivin merkityksestä sijoitusvakuutusten tarjoamisessa”. Tutkimuksessani haastattelen finanssialan asiantuntijoita IDD-merkityksestä ja kuinka tämä näkyy sijoitusvakuutuksia tarjottaessa.

Tutkimus on kvalitatiivinen tutkimus, jonka aineistonkeruumenetelmänä toimii teemahaastattelu. Haastattelu kestää arviolta n. 30-45 minuuttia. Haastattelu voidaan järjestää työpaikalla koronarajoituksista huolehtien tai vaihtoehtoisesti luotettavaa etäyhteyttä käyttäen. Haastattelut tulen nauhoittamaan ja litteroimaan, jotta voin analysoida haastatteluista nousseita asioita. Haastatteluaineistoa käsittelem luottamuksellisesti ja tulen hävittämään kaikki siihen liittyvät materiaalit opinnäytetyöni valmistuttua. Haastateltavien henkilöllisyyden tulen salaamaan ja työssäni vastauksiin viitataan vain haastattelunumerolla. Tutkimus tullaan julkaisemaan Jyväskylän ammattikorkeakoulun opinnäytetyönä ja työni julkaistaan luettavaksi theseus.fi-verkoston sivustolle.

Ystävällisin terveisin,

Matilda Tervakangas

## Liite 2. Teemahaastattelun runko

| Tutkimuskysymys:   | Teoria:  | Käsite   | Haastattelukysymys ja tukikysymykset  |
|--|--|--|---|
| Mikä on sijoitusvakuutus?  | Luku 2.1<br>Luku 2.3<br>Luku 2.5   | Sijoitusvakuutus<br>Säästöhenkiva-<br>kuutus<br>Kapitalisaatiosopi-<br>mus<br>Sijoitussidonnai-<br>nen<br>Laskuperusteinen   | Kertoisitko minulle, mistä asioista sijoitusvakuutus koostuu?<br>- Minkälainen on sijoitusvakuutuksen määritelmä?<br>- Miten sijoitusvakuutus eroaa esim. sijoitusrahastosta? Mitä hyvää/huonoa suhteessa muihin?   |
| Kuinka sijoitusvakuutuksen myyntiprosessi etenee?                  | Luku 2.2<br>Luku 2.3<br>Luku 2.4<br>Luku 2.5<br>Luku 2.6<br>Luku 2.7<br>Luku 3 kokonaisuudessaan | Asiakkaan tunteminen<br>Tiedonanto- ja selonottovelvollisuus<br>Sijoitusneuvonta<br>Vakuutuksen antamisesta annettu direktiivi<br>Tuotto-odotus<br>Riskit<br>Verotus | Mitä eri vaiheita liittyy asiakastapaamiseen, jossa keskustellaan sijoittamisesta?<br>- Miten asiakkaan sijoittamisen tavoitteet saadaan selvitettyä mahdollisimman tarkasti? Miten näitä suhteutetaan riskiin/sijoitusaikaan jne.?<br>- Miten tuote valitaan asiakkaan kanssa?<br>- Miten tuote käydään asiakkaan kanssa läpi?<br>- Mitkä ovat asiakkaan näkökulmasta ydintietoa, jotka hänen tulee tietää tuotteesta? |
| Miten IDD-direktiivi näkyy finanssialalla?                         | Luku 2.2<br>Luku 2.4   | IDD-direktiivi   | Kertoisitko omin sanoin, mitä IDD-direktiivi merkitsee työssäsi?  |
| Mikä on IDD-direktiivin merkitys sijoitusvakuutuksia tarjottaessa? | Luku 2.2<br>Luku 2.4   | Tiedonanto- ja selonottovelvollisuus<br>Asiakkaan tunteminen   | Kertoisitko IDD-direktiivin merkityksen sijoitusvakuutusta tarjottaessa?<br>- Mitkä kysymykset ovat mielestäsi sellaisia, jotka tulisi  |

|  |                      |  |  |
|--|----------------------|--|--|
|  |                      |  | <p>aina esittää asiakkaalle?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Miksi juuri nämä kysymykset?</li> <li>- Onko sinusta mahdollista saada yhdessä asiakastapaamisessa kaikki tarvittavat tiedot?</li> </ul> |
| Kuinka arvioida asiakkaan riskinkantokyky?   | Luku 2.4<br>Luku 2.6 | Riskinkantokyky<br>Riski- ja tuotto-suhde  | Miten arvioit, onko asiakkaalla tarpeeksi tietämystä tuotteeseen liittyvien riskien osalta?  |
| Mitä riskejä vakuutus-<br>senantajalla on sijoitusva-<br>kuutuksen myyntiproses-<br>sissa? | Luku 2.4<br>Luku 2.6 | Vähäinen tie-<br>donanto<br>Saadut tiedot liian<br>vähäiset<br>Liian suppea tie-<br>don läpikäynti<br>Puutteellinen ris-<br>kien minimoinnin<br>läpikäynti | Kertoisitko mahdollisista si-<br>joitusvakuutuksen myynti-<br>prosessin riskeistä?<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Voidaanko näitä mahdollisesti estää?</li> </ul>                                     |
| Onko sinulla lisättävää<br>näiden lisäksi  |                      |  |  |

Liite 3. Henkivakuutuksesta annettavat tiedot vakuutuksenottajalle  
(Pellikka 2020, 21).

|     |   |
|-----|---|
| 1.  | Vakuutusturvan sisältö ja, jos vakuutukseen voi liittää valinnaisia etuuksia, selvitys niistä   |
| 2.  | Vakuutuksen voimassaolo ja irtisanominen  |
| 3.  | Vakuutusmaksut, ja jos vakuutukseen liitetään valinnaisia etuuksia, niiden maksut eriteltyinä   |
| 4.  | Vakuutusmaksukaudet ja muut maksuehdot  |
| 5.  | Mahdollisten lisätujen määräytymis- ja jakamisperusteet   |
| 6.  | Takaisinostoarvoon ja vapaakirja-arvon määräytyminen sekä onko vakuutukseen sijoitettu pääoma turvattu ja missä määrin se on turvattu         |
| 7.  | Sijoitussidonnaisiin vakuutuksiin liitettävissä olevat sijoituskohteet ja niiden luonne   |
| 8.  | Vakuutuksenottajan oikeus peruuttaa sopimus ja peruuttamisoikeuden käyttämistä koskevat ehdot   |
| 9.  | Yleiset tiedot kyseisen vakuutuksen verokohtelusta  |
| 10. | Onko vakuutuksenottajalla käytettävissään tuomioistuimen ulkopuolisia oikeussuojamenettelyjä ja miten niitä voi käyttää                       |
| 11. | Sopimukseen sovellettava laki tai jos osapuolet voivat valita sovellettavan lain, maininta siitä ja vakuutuksenantajan ehdotus lainvalinnasta |