



COVID-19 vaikutukset varainhoitoon

Kristian Lilja

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Tradenomin tutkinto

Tutkimus

2022

Tiivistelmä

Tekijä(t) Kristian Lilja
Tutkinto Tradenomi
Raportin/Opinnäytetyön nimi COVID-19 vaikutukset varainhoitoon
Sivu- ja liitesivumäärä 40 + 6
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tutkia koronaviruspandemian vaikutuksia varainhoitoon. Työssä pyritään tutkimaan pandemian vaikutuksia varainhoidon digitaalisuuteen, talouteen, sekä asiakassuhteisiin. Opinnäytetyössä suoritettu tutkimus on toteutettu kvalitatiivisena, eli laadullisena tutkimuksena, haastatteleamalla varainhoitajia pandemian vaikutuksista.</p> <p>Koronaviruspandemia on vaikuttanut ihmisten elämiin lukuiseri tavoin ympäri maailmaa. Se on aiheuttanut taloudellista ahdinkoa ihmisille, sekä valtioille. Tämän lisäksi se on pakon edessä ajanut digitalisaatioita eteenpäin ympäri maailmaa toimiympäristöjen muutosten vuoksi. Tämän lisäksi se on ollut suurimman mittakaavan sosiaalinen kriisi vuosikymmeniin. Tämä tutkimus käsittelee näitä teemoja, peilaten pandemian vaikutusta varainhoitoon.</p> <p>Tutkimuksen tietoperustassa käydään läpi varainhoitoa ja sen eri muotoja. Yksityistä varainhoitoa, instituutiovarainhoitoa, sekä digitaalista varainhoitoa. Tietoperustassa käsitellään myös pandemian vaikutuksia sijoitusmarkkinoihin, maailman digitaaliseen kehitykseen, sekä pandemian sosiaaliseen vaikutukseen. Viimeisenä käydään läpi varainhoidon asiakassuhteiden hoitamista, sekä taloudellista ja digitaalista tilannetta ennen koronaviruspandemiaa.</p> <p>Tutkimuksen tulokset osoittivat pandemian kiihdyttäneen varainhoidon digitalisoitumista huomattavasti. Pandemia osoitti, että tarvittaessa varainhoitoa voidaan tarjota täysin digitaalisesti jo olemassa olevien digitaalisten työkalujen avulla. Tutkimuksessa kävi myös ilmi, että pandemian vaikutus markkinoihin johti muutoksiin asiakkaiden salkkujen hajauttamisessa. Tätä muutosta ei kuitenkaan pidetä pysyvänä. Esimerkiksi korkotason noustessa joukkovelkakirjalainat palaavat todennäköisesti taas isommissa määrin asiakkaiden salkkuihin tasapainoittamaan riskitasoa. Varainhoidon asiakassuhteiden hoitaminen on digitaalisuuden lisäksi muuttunut pysyvästi pandemian seurauksena. Tulevaisuudessa asiakasta pystytään palvelemaan tehokkaammin hänelle parhaiten sopivalla vaihtoehdolla, etänä Teamsin välityksellä, tai kasvokkain.</p> <p>Tulevaisuudessa jatkotutkimuksella pystyttäisiin selkeämmin käymään läpi koronaviruspandemian pysyviä vaikutuksia varainhoitoon.</p>
Asiasanat Varainhoito, yksityinen varainhoito, COVID-19, kvalitatiivinen tutkimus

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja aiheen rajaus	2
1.2	Tutkimuskysymykset	2
1.3	Opinnäytetyön rakenne	2
2	Varainhoito	4
2.1	Yksityinen varainhoito	5
2.2	Instituutiovarainhoito	6
2.3	Digitaalinen varainhoito	7
3	COVID-19 pandemia	9
3.1	Koronaviruspandemian vaikutus markkinoihin	9
3.2	Koronaviruspandemian sosiaalinen vaikutus	14
3.3	Koronaviruspandemian vaikutus digitaalisuuteen	16
4	Varainhoito ennen koronaviruspandemiaa	18
4.1	Taloudellinen kehitys	18
4.2	Digitaalinen kehitys	22
4.3	Asiakassuhteiden hoitaminen	24
5	Empiirinen tutkimus	25
5.1	Aineiston keruu	25
5.2	Uusien asiakkaiden hankkiminen	27
5.3	Asiakassuhteiden hoitaminen	28
5.4	Varainhoidon digitalisoituminen	29
5.5	Salkkujen hajauttaminen	30
5.6	Taloudellinen vaikutus	31
5.7	Pandemian pysyvät vaikutukset varainhoitoon	31
6	Pohdinta	33
6.1	Tulosten yhteenveto ja johtopäätökset	33
6.2	Tutkimuksen luotettavuus	35
6.3	Mahdolliset jatkotutkimukset	36
6.4	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi	37
	Lähteet	38
	Liitteet	43
	Liite 1. Haastattelu kysymykset	43

1 Johdanto

Koronavirus havaittiin maailmalla ensimmäistä kertaa vuoden 2019 lopussa ja seuraavan vuoden kuluessa se oli levinnyt jo ympäri maailmaa. Pandemiatilanteen mennessä huonompaan suuntaan, alkoivat valtiot ympäri maailman asettamaan rajoituksia ja maailma ”sulkeutui”. (WHO 2021.) Luokuisat toimialat kärsivät tästä valtavasti ja taloudellinen ahdinko alkoi syventyä nopeasti. Liikkeiden ja ravintoloiden sulkeutuessa työttömyys lisääntyi ja valtioiden taloudet kärsivät pandemian vaikutuksista.

Koronaviruspandemian aiheuttaman taantuman ennustettiin olevan syvin kehittyneissä talouksissa toisen maailmansodan jälkeen, ja vähintään pahin taantuma 60 vuoteen kehittyvissä talouksissa. Pandemian kiihtyvä leviäminen ja taloudellisen tilanteen jatkuva heikentyminen johtivat lopulta osakemarkkinoiden maailmanlaajuiseen romahdukseen. (The World Bank 2020.) Helmikuun 12. ja maaliskuun 23:n välisenä aikana Dow Jones Industrial Average-osakeindeksin kurssi tippui noin 37 %. Samana aikavälinä S&P 500-osakeindeksi laski noin 34 %. Osakemarkkinat reagoivat maailmalla vallitsevan epätietoisuuden vuoksi voimakkaasti pandemiaan. Tämän lisäksi tilannetta pahensi ihmisissä piilevä paniikki pandemiasta, sen kestosta sekä tulevista vaikutuksista. Markkinoiden reaktio pandemiaan ei johtunut pelkästään taloudellisista tekijöistä. (CNBC 2021.) Romahduksen jälkeen markkinat lähtivät melkein yhtä nopeaan nousuun, ja jo elokuussa 2020 S&P 500 oli vanhalla ennätystasollaan. Markkinat kuitenkin käyttäytyivät eri lailla sijoitusinstrumentista riippuen. Esimerkiksi korkomarkkinat olivat vasta vuoden loppupuolella vanhalla tasollaan, kun taas kullin hinta oli jo toukokuussa uusissa ennätyslukemissa. (Bloomberg 2022.)

Pandemian vaikutukset eivät kuitenkaan olleet vaan taloudellisia. Koronaviruspandemia ajoi maailmassa meneillään olevaa digitalisaatiota eteenpäin vauhdilla, ja ympäri maailmaa olemassa olevia digitaalisia työkaluja, kuten Microsoft Teamsia ja Zoomia, ruvettiin hyödyntämään etäopiskelussa, sekä työmaailmassa. (OECD 2021.) Nämä työkalut mahdollistivat arjen jatkumisen mahdollisimman normaalina, mutta pandemian sosiaalinen vaikutus oli kuitenkin huomattava. Työpaikoilta ja kouluista siirryttiin opiskelemaan kotiin etänä ja ihmiskontaktit vähentyivät merkittävästi. Hallitukset asettivat rajoituksia ympäri maailmaa, jotta taudin leviämistä saataisiin rajoitettua ja ihmisten välinen sosiaalinen kanssakäyminen vähenisi. Ihmisten arkielämä ympäri maailmaa oli muuttunut totta kai vain muutaman kuukauden aikana, ja pelko tulevasta oli suuri, koska ihmiskunta ei ollut kokenut vastaavaa tilannetta noin sataan vuoteen. (Mieli 2021.) Koronaviruspandemiaa on pidetty pahimpana sosiaalisena kriisinä pitkiin aikoihin. (WHO 2021).

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja aiheen rajaus

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää koronaviruspandemian vaikutuksia varainhoitoon. Tavoitteena on selvittää pandemian lyhyen- ja pitkän aikavälin vaikutteita varainhoitoon. Tavoitteena on myös tutkia pandemian sosiaalista, digitaalista ja taloudellista vaikutusta varainhoitoon. Opinnäytetyössä tutkitaan vuosia 2015–2021, jotta saataisiin selkeä käsitys siitä, millaista varainhoito oli ennen pandemiaa, sekä miten se on muuttunut sen seurauksena. Koronaviruspandemia vaikuttaa maailmalla edelleen vuonna 2022, mutta Ukrainan tilanne ja maailmalla vellova korkea inflaatio on vaikuttanut globaalisti taloudelliseen sekä poliittiseen tilanteeseen niin merkittävästi, että olisi erittäin hankalaa erotella pandemian vaikutuksia tämänhetkisistä tekijöistä.

1.2 Tutkimuskysymykset

Opinnäytetyön tavoitteet saavutetaan, mikäli seuraaviin kysymyksiin on onnistuttu vastaamaan luotettavasti ja riittävällä tasolla. Tutkintakysymysten tavoitteena on ollut selvittää koronaviruspandemian vaikutuksia seuraaviin alakysymyksiin:

Miten koronaviruspandemia on vaikuttanut varainhoitoon taloudellisesti?

Miten koronaviruspandemia on vaikuttanut varainhoidon asiakassuhteisiin?

Miten koronaviruspandemia on vaikuttanut varainhoidon digitaalisuuteen?

Näihin alakysymyksiin vastaamalla, saadaan selvitettyä vastaus tutkimuksen pääkysymykseen, eli *miten koronaviruspandemia on vaikuttanut varainhoitoon?*

Vastaukset tutkintakysymyksiin käydään läpi luvussa 5. Tutkimuksen tulosten yhteenveto ja johtopäätökset ovat esiteltynä luvussa 6. Kvalitatiivisen tutkimuksen haastattelukysymykset, joilla on selvitetty vastauksia tutkimuksen alakysymyksiin, löytyvät liitteistä.

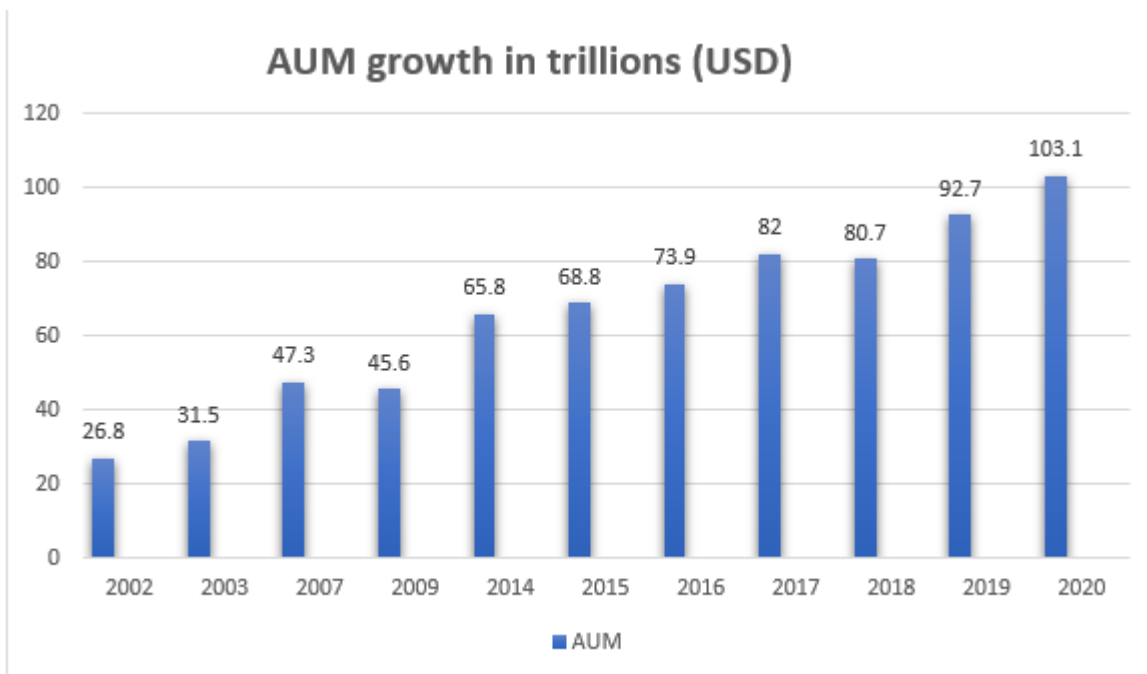
1.3 Opinnäytetyön rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu kuudesta eri luvusta. Ensimmäisessä luvussa esitellään tutkimuksen aihe, tutkimuksen pää- ja alakysymykset sekä tutkimuksen tavoitteet ja aiheen rajaus. Toisessa luvussa käydään läpi itse varainhoitoa, mitä se on, ja missä muodoissa sitä tarjotaan asiakkaille. Toisessa luvussa käydään läpi yksityistä varainhoitoa, instituutiovarainhoitoa sekä digitaalista varainhoitoa. Kolmannessa luvussa siirrytään käsittelemään itse koronaviruspandemiaa sekä sen vaikutusta sijoitusmarkkinoihin, digitaalisuuteen ja ihmisten sosiaaliseen elämään. Neljäs luku käsittelee varainhoidon tilannetta ennen pandemiaa. Tavoitteena on havainnollistaa varainhoidon taloudellista ja digitaalista tilannetta sekä käydä läpi asiakassuhteiden hoitoa ja ylläpitoa pandemiaa

edeltävänä aikana. Viides luku käsittelee tutkimusta, sen suorittamista ja tutkimustuloksia. Viimeisessä luvussa suoritetaan yhteenveto tutkimuksen tuloksista sekä tehdään johtopäätökset. Tämän jälkeen käsitellään tutkimuksen luotettavuutta ja mahdollisia jatkotutkimuksen aiheita. Opinnäytetyö päättyy oman oppimisen ja opinnäytetyöprosessin arviointiin.

2 Varainhoito

Varainhoidolla tarkoitetaan asiakkaan varojen hoitamista tehdyn sopimuksen mukaisesti. Asiakas sopii varainhoitajansa kanssa joko täydestä, tai osittaisesta päätösvallasta varainhoitoon liittyen. Tästä eteenpäin varainhoitaja sijoittaa asiakkaan varoja tehdyn sopimuksen mukaisesti tämän puolesta. (Sijoitustieto 2019.) Suomessa varainhoidon palveluja tarjoavat eri sijoitusyritykset ja pankit. Varainhoitoa ei voi virallisesti harjoittaa Suomessa ilman toimilupaa. Varainhoitoyritykset tienaaat yleensä veloittamalla tietyn prosentin asiakkaan yrityksen hoidossa olevista varoista. Nämä prosentit myös usein pienenevät varojen määrästä riippuen, eli mitä enemmän sijoitettavaa pääomaa, sitä pienemmät kulut. Varainhoitoa säädellään Suomessa sijoituspalvelulaissa ja sitä valvoo Finanssivalvonta. (Sijoittaminen.com 2022.)



Kuva 1. Varainhoidon hallintoitujen varojen maailmanlaajuinen kehitys vuosina 2002–2020 (mukaan Statista 2022)

Kuvassa 1 on kuvattu varainhoidon hallintoitujen varojen määrä, eli assets under management (AUM) maailmanlaajuisesti vuosina 2002–2020. Hallintoitujen varojen määrää ja kasvua voidaan pitää hyvänä indikaattorina toimialan kasvun suhteen. Kuten kuvasta näkee, varainhoito toimialana on kasvanut merkittävästi 2000-luvun alusta. Hallinnoituvat varat tuplaantuivat vuosien 2009–2019 välillä, vain kymmenen vuoden aikana. Hallinnoituvat varat ovat supistuneet edelliseen vuoteen verrattuna kahdesti. Vuonna 2009 finanssikriisistä ja sen aiheuttamasta taloudellisesta ahdingosta johtuen, sekä vuonna 2018 markkinoiden ollessa poikkeuksellisen heikot. (Statista 2022.)

Taloudellisen kehityksen lisäksi varainhoidosta toimialana on tullut huomattavasti tiukemmin säädelty. Tiukemmalla sääntelyllä pyritään parantamaan asiakkaiden tietosuojaa, mutta osa asiakkaista kokee valtavat dokumentaatiopakettit epäselviksi, koska niistä on vaikeampi löytää oleellisia asioita. Tiukemman sääntelyn lisäksi vastuullinen sijoittaminen on ollut yksi viime vuosien suurimmista trendeistä. ESG (*Environmental, Social and Governance*) eli vastuullisuus, on teema, mikä näkyy yritysten käyttäytymisessä sekä sijoituksissa. Esimerkiksi Morningstarilla, joka arvioi rahastoja, arvioi rahastojen vastuullisuuden erikseen omalla arvosanalla. (Morningstar 2022.)

2.1 Yksityinen varainhoito

Yksityisellä varainhoidolla tarkoitetaan yksityishenkilön varojen hoitamista varainhoitajan kanssa tehdyn sopimuksen mukaisesti. Suomessa yksityisen varainhoidon palveluiden saaminen vaatii keskimäärin 300 000 – 500 000 euroa sijoitettavaa pääomaa. Varainhoitoa ja sen palveluita hakevat yleensä varakkaat henkilöt, joilla itsellään ei ole tietotaitoa tai aikaa sijoittaa heille kertynyttä pääomaa. Yksityisessä varainhoidossa ei ole ”tyypillistä” asiakasta, vaan asiakkaiden varat ovat kertyneet eri tavoin. Asiakkaat saattavat olla yrittäjiä, perinnön saaneita, korkeatuloisia, tai säästämällä vaurastuneita. (Sijoitustieto 2019.)

Uusia asiakkuuksia voi syntyä yksityisessä varainhoidossa monella tavalla. Usein asiakas itse etsii kertyneelle pääomalleen varainhoitajaa. Hän saattaa kilpailuttaa varainhoitajia ja etsiä itselleen parhaan vaihtoehdon, jolloin hän sopii yrityksen tarjoaman varainhoitajan kanssa tapaamisen. Toinen perinteinen tapa uusien asiakkuuksien syntymiseen on kylmäsoittaminen (*Eng. Cold calling*), jolla tarkoitetaan sitä, että varainhoitaja soittaa ennestään tuntemattomalle henkilölle ja mahdollisesti sopii tämän kanssa tapaamisen. Kylmäsoittaminen perustuu pääsääntöisesti erilaisiin rekistereihin, kuten tulorekisteriin, joiden avulla varainhoitajat voivat päätellä, kenellä saattaisi olla tarvetta ja varallisuutta varainhoidon palveluille. Asiakkuudet saattavat myös periytyä eli sukulaisen menetyessä, hänen perijänsä voivat jatkaa varainhoitoa tai realisoida tämän varat. (Cussen, M. 2022.)

Uuden asiakkuuden syntyessä varainhoitaja käy asiakkaansa kanssa läpi tämän sijoittamiseen liittyviä tavoitteita. Asiakkaan kanssa käydään läpi tämän toivomaa tuotto-odottamaa, tämän hyväksyvää riskitasoa sekä sijoitettavan pääoman määrää. Tämän lisäksi asiakkaan kanssa käydään läpi vastuulliseen sijoittamiseen liittyviä asioita. ESG on tänä päivänä erittäin tärkeä osa varainhoitoa, ja varainhoitajat käyvät asiakkaidensa kanssa läpi heidän sijoitustensa vastuullisuutta. Näiden tietojen pohjalta varainhoitaja luo asiakkaalle henkilökohtaisen sijoitusstrategian saamansa tiedon perusteella. Perinteisesti matalariskisemmät salkut ovat olleet enemmän korkopainotteisia niiden tarjoaman matalamman riskitason vuoksi. Korkeamman riskitason salkut ovat puolestaan olleet

vahvasti osakepainotteisia. Yksityisellä puolella perinteisesti vaihtoehtosijoitusten, eli private assettejen hyödyntäminen, on ollut vähäisempää instituutiovarainhoitoon verrattuna, koska private asset sijoituskohteet vaativat yleensä suuria kertsijoituksia ja pitempiä sitoumuksia. (Hawley, J. 2021.)

2.2 Instituutiovarainhoito

Seuraava varainhoidon muoto on instituutiovarainhoito. Instituutiovarainhoidolla tarkoitetaan erilaisten yhteisöjen ja yritysten varainhoitoa. Instituutiovarainhoito eroaa yksityisestä varainhoidosta muutamalla merkittäväällä tavalla. Ensimmäinen merkittävä ero on sijoitettavan pääoman määrä. Instituutiosijoittajat sijoittavat huomattavasti suurempia summia verrattuna yksityisen varainhoidon asiakkaisiin. (Handelsbanken s.a) Tästä johtuen heidän sijoitusstrategiansa eroavat yksityisen puolen asiakkaista huomattavasti. Suuremmalla sijoitettavalla pääomalla voidaan luoda monipuolisempia sijoitusstrategioita, jotka pääsääntöisesti hajauttavat riskiä tehokkaammin ja tarjoavat paremman tuotto-odottaman. Instituutioasiakkaiden salkut hajautetaan perinteisesti korkopohjaisesti, jonka avulla saadaan asetettua matalampi riskitaso. Viime vuosien aikana kuitenkin korkotasot ovat olleet matalat, joten tuottoa ja hajautusta on haettu private assettien avulla. 2010-luvun alussa vielä monella instituutioasiakkaalla oli yli 30 % korkopainotus, mutta nyt esimerkiksi valtioiden joukkovelkakirjalainat ovat kadonneet kokonaan salkuista.

Toinen tekijä on se, että sijoitettavat varat eivät ole henkilökohtaisia. Tällä on huomattava psykologinen vaikutus. Asiakassuhteet eivät ole yhtä henkilökohtaisia kuin yksityisellä puolella. Kyse on puhtaasti työstä. Instituutiosijoittajat myös ymmärtävät keskimääräisesti enemmän sijoitusmarkkinoista, joten asiakkaiden ja varainhoitajien tapaamiset eroavat hieman yksityispuolesta. Varainhoitosuhteet ovat myös erilaisia luonteeltaan, koska varainhoitaja saattaa olla asiakassuhteen aikana yhteydessä lukuisaan eri edustajaan. Asiakassuhteissa luottamus rakentuu pääosin hyvin yhteisten taloudellisten vuosien avulla. Tämä auttaa vaikean markkinatilanteen aikana, kun salkkujen arvo laskee. (Palmer, B. 2022.)

Yksi suuri ero yksityispuoleen on myös instituutiovarainhoidon regulaatio, jolla tarkoitetaan toimialan säätelyä. Esimerkiksi eläkeyhtiöiden toiminta ja sijoittaminen on erittäin säädeltyä Suomessa, ja yrityksen on toimittava Finanssivalvonnan säädösten mukaisesti. Yrityksen vakavaraisuuden on pysyttävä vaaditun tason yläpuolella tai Finanssivalvonta puuttuu tilanteeseen. Pahimmassa tapauksessa yritys joutuu realisoimaan sijoituksiaan, josta voi koitua merkittäviä negatiivisia talous- ja mainehaittoja. Esimerkkinä Finanssivalvonta määräsi vuonna 2020 työeläkeyhtiö Elolle valvojan tämän alittaessa vakavaraisuusrajan. Elolla on sijoitettavana varoja noin 25 miljardin edestä. (Pietiläinen, T. 2020.)

2.3 Digitaalinen varainhoito

Kolmas varainhoidon muoto on digitaalinen varainhoito, mikä on yleistynyt viimeisen kymmenvuoden aikana huomasti. Digitaalinen varainhoito jakautuu moneen eri osaan, joista ensimmäinen on varainhoitoyritysten tarjoamat digitaaliset palvelut. Näissä palveluissa asiakkaat, joilla ei ole tarvittavaa pääomaa yksityiseen varainhoitajaan, voivat sijoittaa yrityksen tarjoamiin rahastoihin. Digitaalisissa palveluissa voidaan seurata omaa varallisuuden kehitystä sekä tarjolla olevia rahastoja ja niiden yksityiskohtia. Tällaiset palvelut ovat hyödyllisiä tavallisille kansalaisille, jotka haluavat sijoittaa heille kertynyttä varallisuutta. Valmiisiin rahastoihin sijoittaminen on heille edullista, koska suurella osalla väestöstä ei ole kiinnostusta, tai aikaa perehtyä sijoitusmarkkinoihin. Tällöin ammattilaisten hoitamat rahastot ovat järkevä vaihtoehto. (Savolainen, T. 2021.)

Toisessa digitaalisessa varainhoidon muodossa asiakas saa käyttöönsä virtuaalisen varainhoitajan. Tämän tyyppistä palvelua tarjoaa esimerkiksi kotimainen Evli Oyj. Evli Digital palvelu on digitaalinen varainhoidon palvelu, jonka asiakas saa käyttöönsä 10 000 euron sijoitettavalla pääomalla. Yksityisen varainhoidon tavoin asiakkaan kanssa käydään läpi varainhoidon päätösvalta, eli asiakas antaa yritykselle täyden, tai osittaisen päätösvallan sijoituspäätöksiin liittyen. Kuvassa 2 on esitettyä Evli Digital täyden valtakirjan varainhoitosalkkujen tuottokehitys. Eri värit kertovat eri osakepainosta salkuissa, joista kuvassa 90 on suurin. Tällaiset palvelut ovat yleistyneet viimeisen vuosikymmenen aikana merkittävästi, ja kuten kuvasta näkee, näillä ratkaisuilla on mahdollista tuottaa hyvin asiakkaille. Asiakas voi itse seurata digitaalisen palvelun avulla omien sijoituksiensa tilannetta ja tarvittaessa olla yhteydessä varainhoitoon. (Evli Oyj s.a.) Tämänkaltaisilla palveluilla pystytään tarjoamaan laajemmalle asiakaskunnalle varainhoidon palveluita, koska sijoitettavan pääoman määrät voivat olla pienempiä.

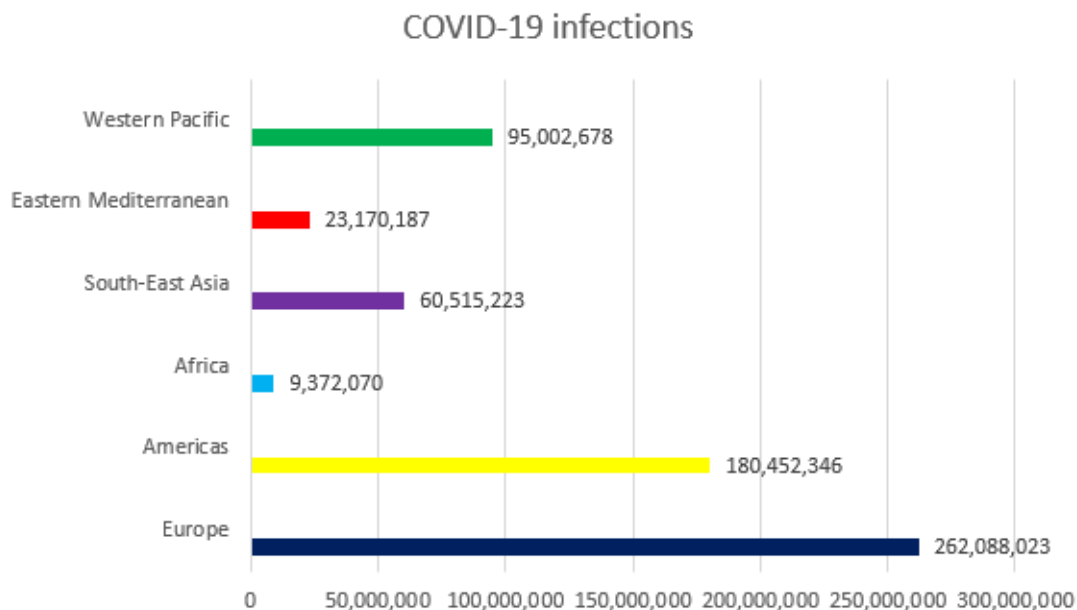


Kuva 2. Evli Digital täyden valtakirjan varainhoitosalkkujen tuottokehitys 2012–2022

Viimeinen digitaalisen varainhoidon muoto on tekoälyyn pohjautuva varainhoito. Tässä varainhoidon muodossa asiakkaan varoja sijoittaa tekoälyllä toimiva robotti. Robotti selvittää aluksi asiakkaan haluaman riski-tuottoprofiilin, jonka jälkeen tekoäly sijoittaa asiakkaan varoja tämän perusteella. Suomessa 2015 perustettu Evervest Oy tarjosi tämän kaltaista palvelua asiakkailleen. Tekoäly sijoitti asiakkaan varoja ETF:iin (*Exchange Traded Fund*) eli pörssinoteerattuihin rahastoihin. Tekoäly toimii analysoimalla laajaa datamäärää esimerkiksi maailman keskuspankeista. Tämänkaltaisten varainhoitorobottien odotetaan yleistyvän, koska ne ovat monissa tapauksissa kustannustehokkaampia asiakkaalle, kuin perinteinen varainhoitaja. (Erkkilä, J. 2018.)

3 COVID-19 pandemia

COVID-19 lähti leviämään maailmalle Kiinasta joulukuussa 2019. COVID-19 on vakava akuutti hengitystieoireyhtymä, joka on levinnyt ympäri maailmaa. 16.9.2022 mennessä pelkästään Euroopassa on todettu yli 250 miljoonaa tartuntaa ja tautiin kuolleita on yli 2 miljoonaa. WHO julisti koronaviruksen julkiseksi terveyskriisiksi tammikuussa 2020 ja globaaliksi pandemiaksi jo maaliskuussa samana vuonna. Koronaviruspandemia on muokannut ihmisten elämiä ympäri maailmaa taloudellisesti, sosiaalisesti ja useita myös henkilökohtaisesti. Tässä kappaleessa käydään läpi koronaviruksen vaikutuksia sijoitusmarkkinoihin, ihmisten sosiaaliseen elämään ja digitaalisuuden kehittymiseen. Kuvassa 3 on esitettyä COVID-19 tartunnat maailmanlaajuisesti 11.11.2022 mennessä. Kuten kuvasta näkee, virus on levinnyt kaikkialle, mutta suurimmat keskittymät ovat olleet Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa. (WHO 2022.)



Kuva 3. COVID-19 tartunnat maailmanlaajuisesti 11.11.2022 mennessä (mukaiillen WHO 2022)

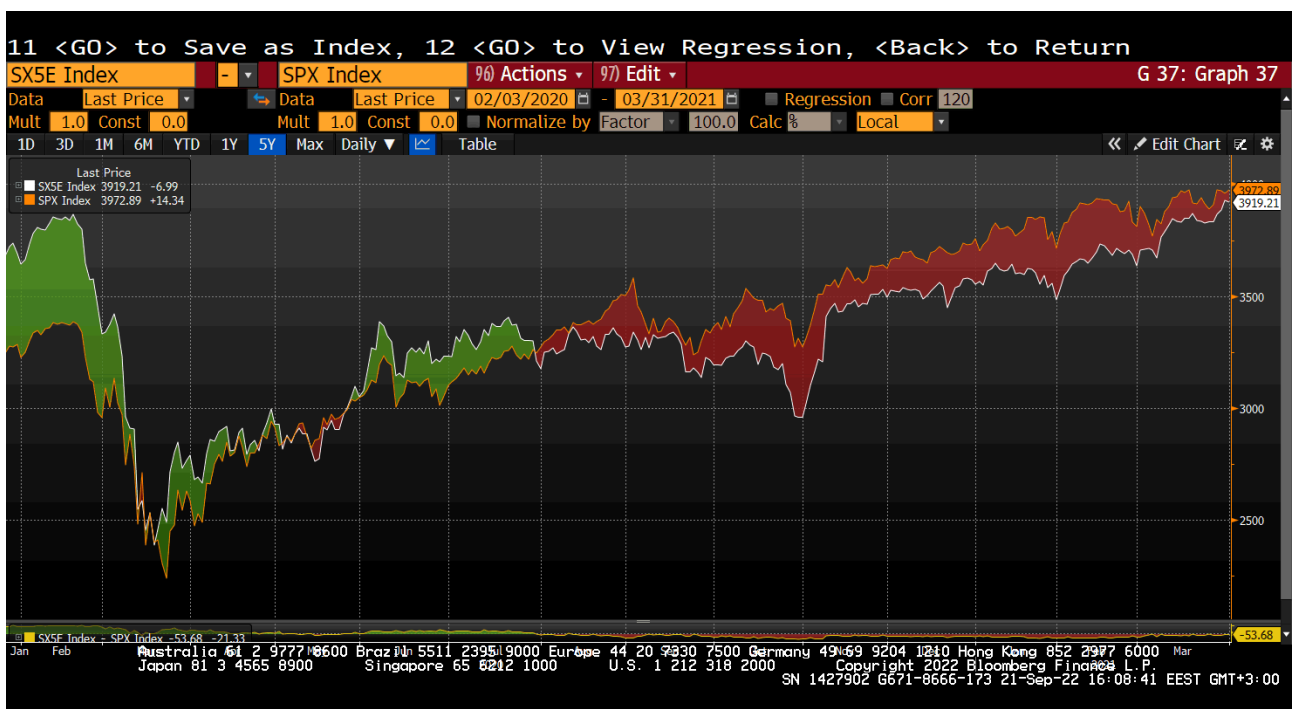
3.1 Koronaviruspandemian vaikutus markkinoihin

Koronaviruspandemia vaikutti markkinoihin merkittäväällä tavalla alkuvuodesta 2020. Helmi- ja maaliskuun välisenä aikana osakemarkkinat laskivat maailmanlaajuisesti huomattavasti. Esimerkiksi Yhdysvaltain S&P 500-osakeindeksi menetti noin 34 % arvostaan maaliskuun 2020 loppuun mennessä.

Kuva 4 havainnollistaa S&P 500 ja EURO STOXX 50 osakeindeksien kehitystä helmikuusta 2020 maaliskuuhun 2021. S&P 500 on osakeindeksi, jossa on 500 suurta yhdysvaltalaisista yritystä. S&P 500:n tilannetta pidetään hyvänä indikaattorina osakemarkkinoiden yleistilanteesta. Vuoden lopussa 2020 siihen oli sijoitettuna 5.4 triljoonaa dollaria. EURO STOXX 50 on taas eurooppalainen osakeindeksi, jossa on 50 eurooppalaista yritystä yhdestätoista eri maasta, joista suurin osa on Ranskasta ja Saksasta. Kuten kuva 4 kertoo, molempien kurssit laskivat rajusti helmi- ja maaliskuun 2020 aikana. (Pisani, B. 2021.)

Osakemarkkinat kuitenkin asiantuntijoiden ja sijoittajien yllätykseksi nousivat myös takaisin huomattavasti odotettua nopeammin. Tämä tapahtui siitäkkin huolimatta, että pelko työllisyystilanteen huononemisesta ja epätietoisuus koronaviruksen vaikutuksista olivat markkinoille vielä ”uusia asioita”. Huhtikuussa 2020 osakemarkkinat kääntyivät nousuun yllättäen. (Bloomberg 2022.)

2020 alkuvuoden osakemarkkinan romahdus on hyvä esimerkki siitä, että markkinoiden muutokset eivät pohjaudu pelkästään taloudellisiin tekijöihin. Tässä tapauksessa epätietoisuus koronaviruksesta ja pandemian kestoista, ja sen vaikutuksista maailmantalouteen, johtivat paniikkiin sijoittajien keskuudessa. Tämä paniikki ja epätietoisuus lisäsivät entisestään taloudellisten seikkojen lisäksi markkinan volatiliiteettiä. Volatiliiteetti on riskiä kuvaava tunnusluku, jolla mitataan sijoituksen tuoton keskihajontaa tietyltä aikaväliltä. (ScienceDirect 2022.)



Kuva 4. S&P 500 ja EURO STOXX 50 (Bloomberg 2022)

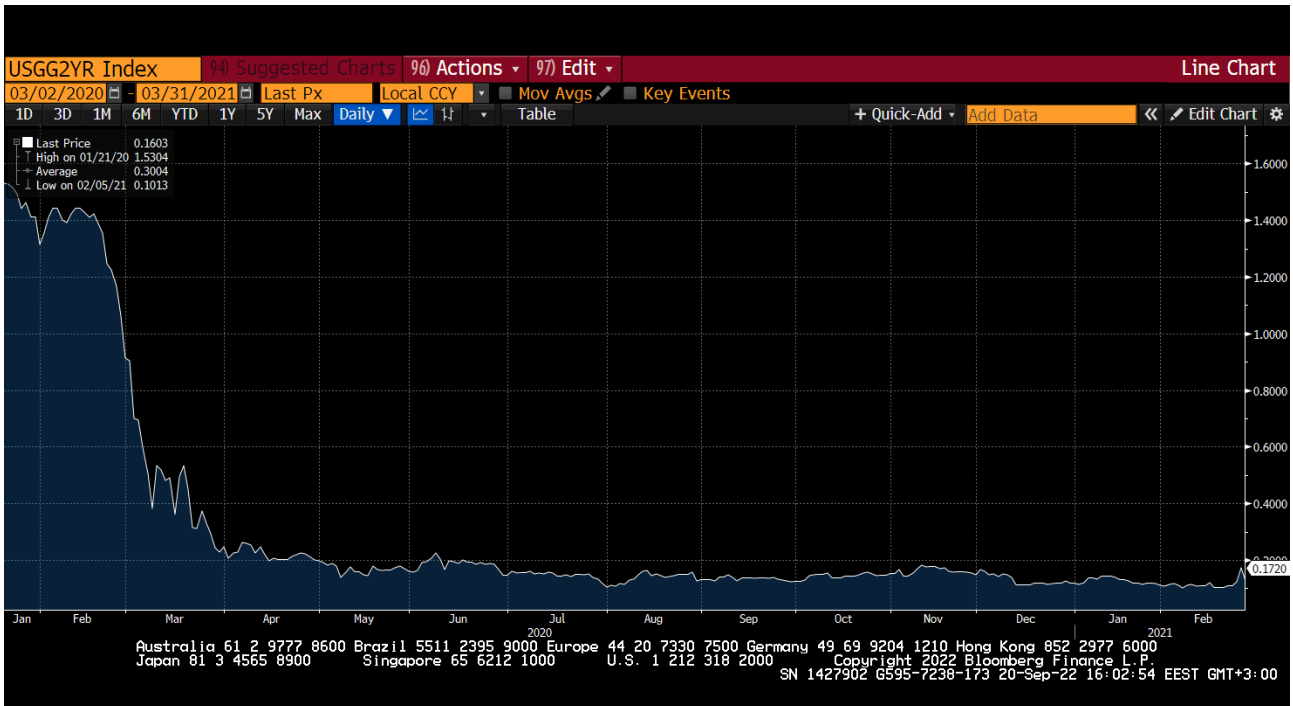
Korkomarkkinat ovat noin kolminkertaiset kooltaan verrattuna osakemarkkinaan. Vuoden 2021 lopussa osakemarkkinoilla oli noin 41.8 triljoonaa (USD), kun taas vastaava luku oli korkomarkkinoilla noin 120 triljoonaa (USD). Korkoinstrumentteihin kuuluvat esimerkiksi valtioiden joukkovelkakirjalainat sekä yritysten velkakirjat. (Jones, H. 2022.)

Yleensä vastaavissa tilanteissa, kun osakemarkkinalla menee huonosti, sijoittavat siirtävät varojaan korkomarkkinoihin. Puhutaan niin sanotusta safe haven ilmiöstä, jossa esimerkiksi osakemarkkinan kokiessa kovaa volatiliteettiä, varat siirretään turvallisempina pidettäviin eri sijoitusinstrumenttiin, muun muassa korkomarkkinoihin. (Chen, J. 2021.)

Helmi-maaliskuussa 2020 markkinoilla oli kuitenkin sijoittajien kannalta hankala tilanne, sillä osakkeiden arvon laskiessa myös korot laskivat. Tätä havainnollistaa kuva 5, jossa on kuvattuna Yhdysvaltojen kaksivuotisen valtiolainan koron kehitys. (Bloomberg 2022).

Maaliskuun 23. päivä 2020 Fed (*Federal Reserve*), eli Yhdysvaltojen keskuspankki, ilmoitti tukevansa taloutta lukuisin eri tavoin. Fed ohjasi Open market deskin New Yorkissa ostamaan kaupallisia asuntolainavakuudellisia arvopapereita. Tämän lisäksi se osti joukkovelkakirjalainoja, sekä perusti jälkimarkkinoiden yritysluottojärjestelmän, jonka avulla se osti liikkeellä olevia yrityslainoja. Myös yritysten lyhytaikaisten velkojen ostoa laajennettiin. Näiden toimenpiteiden avulla yritysten lainojen hintaa saatiin alennettua. Yhdysvaltojen keskuspankin toimilla oli myös huomattava merkitys osakemarkkinan nousemisen kannalta, sillä hieman näiden toimenpiteiden jälkeen osakemarkkina alkoi pikkuhiljaa taas nousta. (Scaggs, A. 2020.)

Kuten kuva 5 kuitenkin kertoo, valtiolainojen korkotasoa on pysynyt edelleen alhaisena osakkeiden noususta huolimatta. Matala korkotasoa on vaikeuttanut salkkujen hajauttamista, koska korkoinstrumenteissa on yleensä suhteessa matala riskitasoa. Tämä helpottaa salkkujen riskitasojen pitämistä matalampana. (Bloomberg 2022).



Kuva 5. Yhdysvaltojen 2-vuotisen valtiolainan korko (Bloomberg 2022)

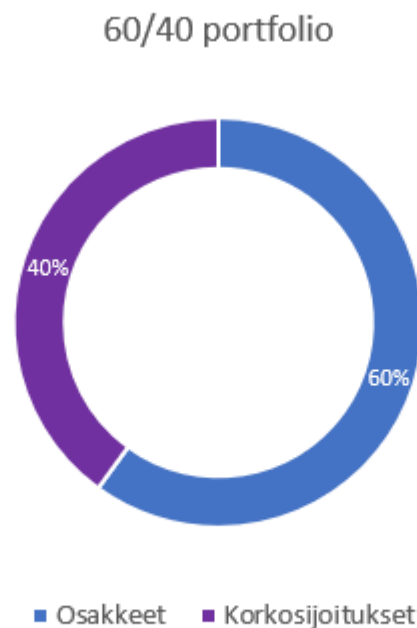
Korkotason ollessa alhaalla, tuottoa joudutaan etsimään salkkuihin muilla keinoilla. Riskitaso halutaan yleisesti pitää kohtuullisena, joten pelkästään osakerahastoista koostuva salkku ei ole ideaali. Tämän vuoksi viime vuosien aikana on lisääntyvissä määrin aloitettu hyödyntää private assetteja, eli vaihtoehtoisia sijoituksia. Vaihtoehtoisilla sijoituksilla tarkoitetaan yleisesti perinteisten listattujen osake- ja korkomarkkinoiden ulkopuolisia markkinoita. Vaihtoehtoisiin sijoituksiin kuuluu esimerkiksi kiinteistörahastot, suojarahastot, eli hedge fundit ja private equity, eli yksityinen pääoma. Kuva 6 havainnollistaa vaihtoehtoisten sijoitusten hyödyntämistä salkuissa. (Ilmanen, A. 2022.)

Vaihtoehtoiset sijoitukset tarjoavat tasaista ja hyvin ennustettavaa kassavirtaa sijoittajille. Tämän lisäksi ne ovat hyvin vähän sidoksissa perinteisiin markkinoihin. Sen vuoksi niillä saavutetaan laajaa hajauttamista salkkuihin, perinteisten markkinoiden ollessa heikot. Vaihtoehtoiset sijoitukset tarjoavat myös kiitettävää tuotto-odottamaa.

Vaihtoehtoiset sijoitukset ovat kuitenkin monelle vaikeasti tavoitettavia, sillä markkinat ovat epälikvidit. Tämä edellyttää suurempia kertasijoituksia ja pitkiä sitoutumisaikoja. Viime vuosina markkinoille on tullut avoimempia rahastoja, joissa minimisijoitukset ovat huomattavasti pienempiä. Täten useammat yksityissijoittajatkin voivat päästä käsiksi näihin rahastoihin. (Evli Oyj 2022.)

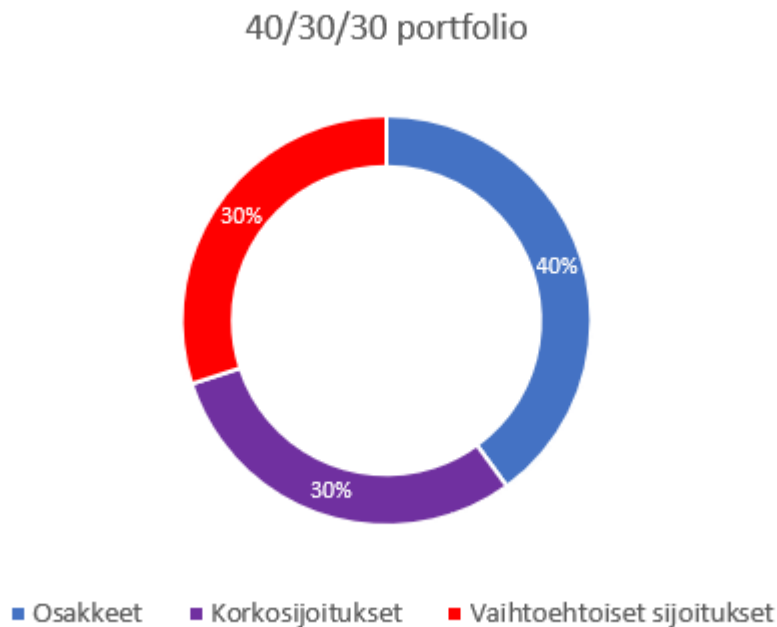
Kuvassa 6 on esitettyä perinteinen 60/40 hajautus, jossa noin 60% sijoituksista tehdään osakkeisiin ja 40% korkosijoituksiin. Hajautuksen prosentit eivät aina ole juuri samat, mutta perusidea pysyy samana. Varat sijoitetaan perinteisiin instrumentteihin likvideillä markkinoilla. 60/40 salkku on

pitkään tarjonnut sijoittajille kiitettävää tuottoa, ilman suurempaa riskiä. Muutokset markkinoilla on kuitenkin vaikuttaneet klassisen hajautuksen kannattavuuteen ja tämän vuoksi on siirrytty enemmässä määrin kuvan 7 kaltaiseen hajautukseen. 40/30/30 mallissa vaihtoehtoisten sijoitusten osuus voi olla lähes mitä vaan, koska tarjonta on erittäin laajaa. Yleisimmät vaihtoehtoisten sijoitusten kohteet ovat kuitenkin ei listattujen yritysten pääomasijoittaminen ja infrastruktuurirahastot. (Ilmanen, A. 2022, 88-101.)



Kuva 6. Perinteinen 60/40 portfolion malli (mukaillen Evli Oyj 2022)

Vaihtoehtoisissa sijoituksissa on kuitenkin omat riskinsä, joista suurimpana pidetään siihen liittyvää likvideettiriskiä. Tämä tarkoittaa sitä, että varojen lunastaminen, tai realisointi, ei ole yhtä helppoa kuin perinteisillä listatuilla markkinoilla. Tästä saattaa koitua sijoittajalle arvonmenetystä, jos tämä ei saa realisoitua varojaan oikealla hetkellä. Toinen selkeä riskitekijä vaihtoehtoisin sijoituksiin liittyen on niiden läpinäkyvyys. Monissa vaihtoehtoisten sijoitusten rahastoissa sijoittajille luvataan korkeita tuotto-odottamia, mutta heille ei mainita, onko kyse reaalityttö-odotuksista. Monet ovat pitäneet vaihtoehtoisia sijoituksia korvikkeena velkakirjalainoille, mutta tuotteet ovat hyvin erilaisia riskien sekä tuotto-odottaman puolesta. (Chen, J. 2022.)



Kuva 7. Vaihtoehtoisten sijoitusten hyödyntäminen portfolioissa (mukaillen Evli Oyj 2022)

3.2 Koronaviruspandemian sosiaalinen vaikutus

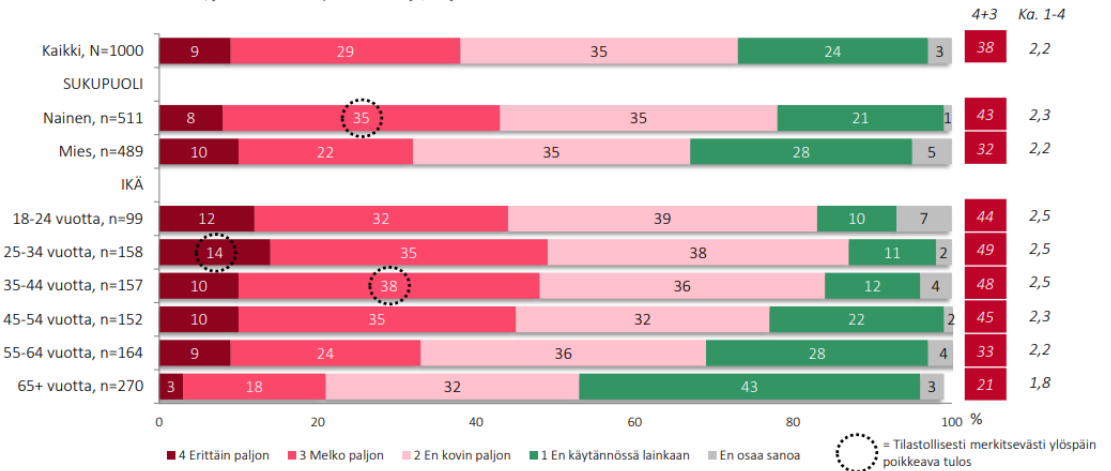
Tutkimukset aikaisemmista pandemioidista ovat osoittaneet, että niiden psykologiset vaikutukset ovat huomattavasti laajempia kuin pelkästään pelko tartunnan saamisesta. Ihmiset eivät voi tavata läheisiään ja he kokevat vapauden tunteen vähenevän. Epätietoisuus taudin leviämisestä, sekä pandemian pituudesta, aiheuttavat monille valtavaa henkistä kuormaa. Yksi esille nousseista teemoista on myös ahdistuneisuuden kasvu, jos omaisella on koronavirustartunta. Näillä tekijöillä voi pahemmissa tapauksissa olla hyvin dramaattisia seuraamuksia. Kuten vakavaa masennusta ja pahimmillaan jopa itsemurhia. (Cambridge University 2020.)

Italiassa ja Espanjassa suoritetussa tutkimuksessa selvitettiin pandemian aiheuttamia vaikutuksia lapsiin ja heidän sosiaalisuuteensa. Tutkimuksessa selvisi, että 76% lapsista koki tylsistyneisyyttä, 52% ärsyyntyneisyyttä, 38% levottomuutta ja yksinäisyyttä, sekä noin 30% prosenttia suurta huolta tulevasta. (Algeri, D., Auriemma, V. & Saladino, V. 2020.)

Hyvinvointia ja jaksamista vähentävä kuormitus

"Koetko elämässäsi tällä hetkellä sellaista kuormitusta, joka vähentää hyvinvointiasi ja/tai jaksamistasi?"

Kaikki vastaajat



Kuva 7. Koronaviruspandemia hyvinvointia ja jaksamista vähentävä kuormitus

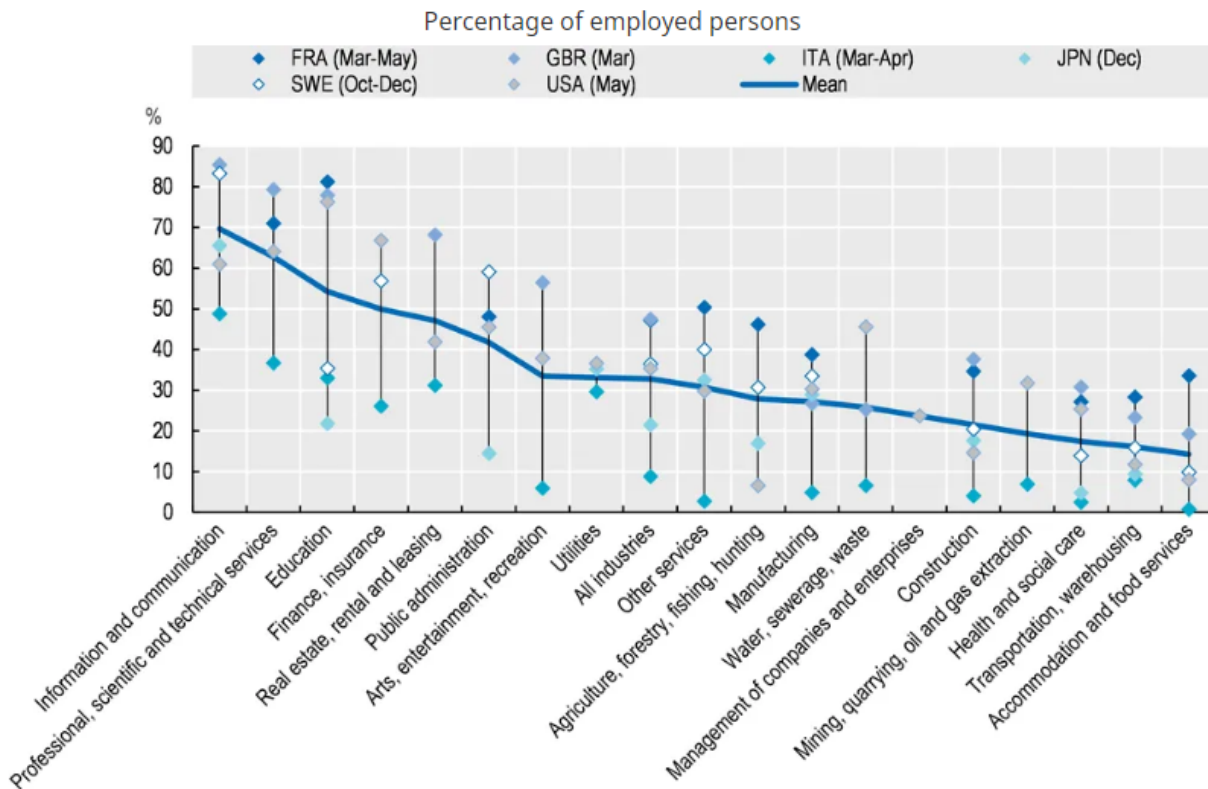
Pandemian sosiaaliset vaikutukset ovat kuitenkin olleet eriäviä ikäryhmästä riippuen. Kuvassa 7 on esitettyä Suomessa suoritetun tutkimuksen tulokset. Tarkoituksena oli selvittää pandemian hyvinvointia ja jaksamista vähentävää kuormitusta ikäryhmien 18-65+ välillä. Tuloksista käy ilmi, että pandemian vaikutukset on koettu haastavammiksi nuoremmilla sukupolvilla. Tilastollisesti merkittäviä poikkeamia kerätystä datasta löytyy muutamasta kohtaa. Naiset ovat kokeneet keskimäärin pandemian kuormittaneen heitä melko paljon. Seuraava havainto on pandemian kuormituksen vaikutus 25–34 vuotiaisiin, eli opiskelijaikäisiin. Pandemia on pääosin koettu kuormittavaksi tässä ikäryhmässä maailmanlaajuisesti. Kiinassa opiskelijoille suoritetussa tutkimuksessa selvisi, että sosiaaliset vaikutukset ovat olleet valtavat opiskelijoille. Aktiviteettien ja sosiaalisten kontaktien vähentyminen on koettu erittäin raskaaksi etäopiskelun ohella. Tutkimuksessa paljastui, että opiskelijat ovat todennäköisin ryhmä, jotka kokevat ahdistusta ja masennusta pandemian sosiaalisista vaikutuksista johtuen. (Ekholm, V. & Lankinen, T. 2021.)

Koronaviruspandemia on pysyvästi muuttanut monen toimialan työmallia ja hybridimallissa, jossa työskennellään myös etänä, voi olla positiivisiakin vaikutuksia. Kiireistä työarkea elävät aikuiset ehtivät nähdä lapsiaan enemmän, jos he tekevät etätöitä. Tämän lisäksi heillä on myös mahdollista viettää enemmän aikaa yhdessä, kun aikaa ei kulu työmatkoihin. (Algeri, D., Auriemma, V. & Saladino, V. 2020.)

3.3 Koronaviruspandemian vaikutus digitaalisuuteen

Keväällä 2020 työntekijät ympäri maailmaa kokivat suuren muutoksen työarkeensa, kun maailmalla siirryttiin mahdollisuuksien mukaan etätöihin. Muutos oli suuri, sillä etätömahdollisuutta ei hyödynnetty juurikaan ennen pandemiaa. Vuoden 2020 jälkeen on siirrytty pois täydestä etätö- ja koulumallista, ja on syntynyt ”uusi normaali”, joka tarkoittaa tässä tapauksessa hybridimallia. Siinä etätömahdollisuus yhdistetään toimistolla työskentelyyn. Tätä toimitapaa pidetään tulevaisuuden mallina, sillä sen avulla saadaan yhdistettyä molempien toimitapojen hyvät puolet. Työtilojen ja työpisteiden vähentäminen tekee yritysten toiminnasta kustannustehokkaampaa, mutta käymällä myös toimistoilla saadaan ennaltaehkäistyä työntekijöiden ja opiskelijoiden mahdollista syrjäytymistä. Sosiaaliset kontaktit toimistolla ja kouluissa ovat edelleen erittäin tärkeitä. (Arneson, K. 2021.)

Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön (OECD) mukaan koronaviruspandemia on nopeuttanut maailmalla yksityisen ja julkisen sektorin digitalisoitumista. Pandemia on pakottanut yrityksiä hyödyntämään ja kehittämään digitaalisia vaihtoehtoja. Tämä digitaalinen muutos tapahtui nopeasti ja yritykset adaptoituivat muuttuvaan maailmantilanteeseen. Digitaalinen kehitys oli huomattavasti hitaampaa ennen koronaviruspandemiaa. Digitaalinen muutos yrityksissä oli merkittävä, sillä muutoksia tapahtui läpi organisaatioiden. Asiakkaiden ja kollegoiden kanssa oltiin yhteydessä Zoomin ja Microsoft Teamsin avulla, kasvokkain tapaamisen sijaan. Tämän lisäksi muita digitaalisia mahdollisuuksia, kuten digitaalista dokumenttien allekirjoittamista, hyödynnettiin lukuisilla aloilla. Suurin muutos kuitenkin näkyi etätömahdollisuuden hyödyntämisessä.



Kuva 8. Etätyönteko korkeimmillaan koronaviruspandemian aikana toimialoittain (OECD 2021)

Kuvassa 8 on esitelty etätyöskentely korkeimmillaan eri toimialoilla. Koronaviruspandemia vaikutti selkeästi eri tavalla maailmanlaajuisesti myös toimialasta riippuen. Korkeimmillaan etätyöskentelyä hyödynnettiin yli 90%, joka on valtava muutos varsinkin koulutuksen osalta. Ennen pandemiaa etäopiskelua ei ollut juurikaan maisterinopinnoista poiketen muualla. Toinen selkeä johtopäätös on maakohtaiset selkeät erot. Italiassa on alhaisimmat prosentit lähes jokaisella toimialalla, kun taas Ranskassa luvut ovat lähes aina korkeimpia. Syynä näihin eroavaisuuksiin on teknologian eri tasoinen kehitys ja kulttuuriset erot. (OECD 2021.)

Digitaalinen kehitys meni eteenpäin muutoinkin kuin pelkässä etätyöskentelyssä ja sen työkaluissa. Digitaalinen kehitys auttoi ihmiskuntaa taistelemaan virusta vastaan. Suomessa kehitettiin Koronavilkku-sovellus, jonka avulla tartuntoja pystyttiin jäljittämään tehokkaammin. Vastaavia sovelluksia oli ympäri maailmaa. Kun tartunnat lisääntyivät räjähdysmäisesti, oli niiden jäljittäminen liian vaikeaa huolimatta sovelluksista. Ravintoloihin ja yökerhoihin hyödynnettiin teknologiaa, missä asiakas leimasi itsensä koronapassillaan sisään, sekä poistuessaan kohteesta ulos. Tämän avulla yrittäjät pystyivät valvomaan pysymistään rajoituksissa asiakasmäärien suhteen ja mahdollisesti siten rajoittaa tartuntojen leviämistä. (Contreras, R 2021.)

4 Varainhoito ennen koronaviruspandemiaa

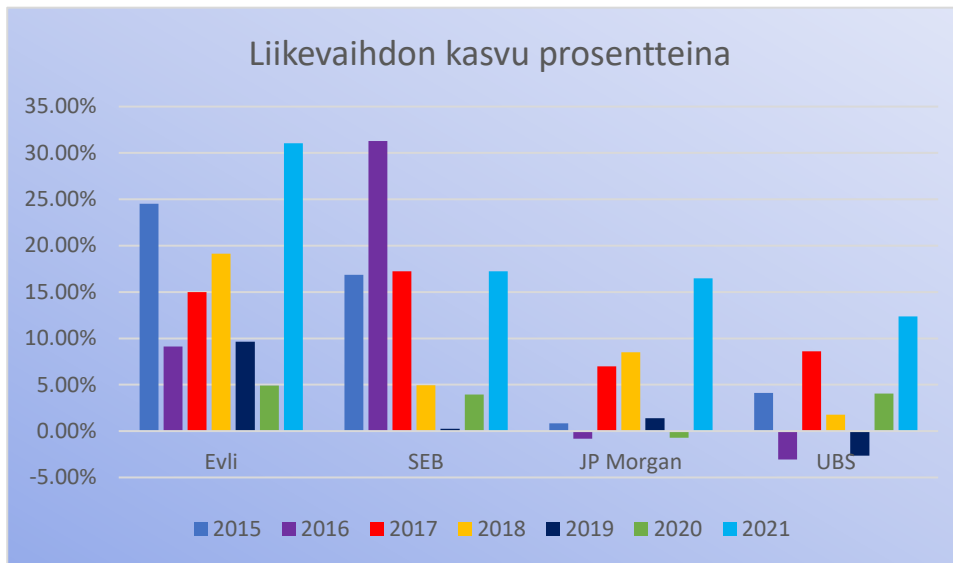
Tässä kappaleessa käydään läpi varainhoitoa ennen koronaviruspandemiaa. Pystyäksemme realistisesti arvioimaan koronaviruspandemian vaikutuksia varainhoitoon, on ensin ymmärrettävä, mitkä olivat pandemiaa edeltävät lähtökohdat. Tavoitteena on havainnollistaa asiakassuhteiden hoitamista, digitaalisuutta ja taloudellista kehittymistä ennen pandemian aiheuttamia muutoksia.

Taloudellista kehitystä havainnollistetaan tutkimalla neljän varainhoitoa tarjoavan yhtiön tunnuslukuja. Ensimmäinen yritys on suomalainen Evli Oyj, joka on varainhoitoon ja sijoittamiseen erikoistunut yritys. Evlin yhteisövarainhoito on voittanut kuudesti Suomen parhaan varainhoitoyrityksen palkinnon. Viimeisin tuli vuonna 2021. (Evli Oyj 2022.) Toinen valittu varainhoitoa tarjoava yritys on SEB (*Skandinaviska Enskilda Banken*). SEB valittiin sen vuoksi, että se on yksi suurimmista Pohjoismaiden pankeista. Se tarjoaa varainhoitoa laajasti omalla markkina-alueellaan. (SEB 2022.) Tämän lisäksi saadaan myös yksi valuutta lisää analysoitavaksi. Kolmantena yrityksenä on JP Morgan Chase, joka on yksi maailman suurimpia varainhoitoa tarjoavista yrityksistä. JP Morgan toimii pääsääntöisesti Pohjois-Amerikan markkinoilla, jossa se on Goldman Sachsin kanssa markkinan suurimpia toimijoita. Viimeisenä yrityksenä on Sveitsiläinen UBS, joka toimii maailmanlaajuisesti. UBS on mukana Euroopan, Pohjois-Amerikan ja Aasian markkinoilla. Se lukeutuu myös maailman suurimpiin varainhoitajiin. Valintaan vaikutti myös se, että UBS:n avulla saadaan tutkittua kaikkia suurimpia varainhoidon markkina-alueita eli Eurooppaa, Aasiaa ja Pohjois-Amerikkaa.

4.1 Taloudellinen kehitys

Taloudellista kehitystä havainnollistetaan tässä opinnäytetyössä vuosilta 2015-2021. Analysoidut tunnusluvut ovat tuotto, liikevaihto ja hallinoidut varat. Näiden tunnuslukujen kehityksen perusteella voidaan vetää johtopäätös varainhoidon taloudellisesta tilanteesta ennen koronaviruspandemiaa, sekä sen aiheuttamia taloudellisia vaikeuksia. Tutkitut tunnusluvut ovat Evlin, SEB:n, JP Morganin ja UBS:n varainhoitoyksiköiden lukuja.

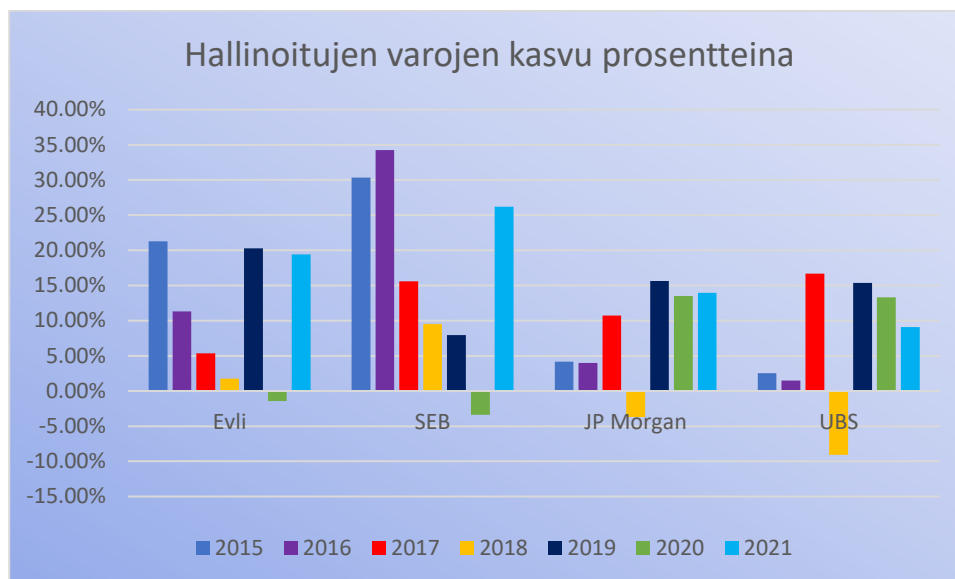
Taulukko 1. Liikevaihtojen kasvu prosentuaalisesti



Taulukossa 1 havainnollistetaan varainhoitoyritysten liikevaihdon prosentuaalista kasvua. Ensimmäinen selkeä johtopäätös luvuista on se, että JP Morganin ja UBS:n liikevaihdon prosentuaalinen kasvu on ollut huomattavasti maltillisempaa. (UBS 2020.) Ennen koronaviruspandemiaa Evli ja SEB kasvattivat varainhoidon liikevaihtoaan vuosittain ja mukana oli suurtakin kasvua. Evlin liikevaihdon kehittymisen kasvu oli positiivista jokaisena vuotena 2015–2019. (Evli Oyj 2020.) SEB:llä ainoa poikkeus tähän oli vuosi 2019, jolloin liikevaihto pysyi samana kuin aikaisempanakin vuonna. (SEB 2020.)

JP Morganilla kehitys oli molempiin suuntiin maltillista, lukuun ottamatta vuosia 2017 ja 2018, jolloin kasvua oli yli viisi prosenttia kumpanakin vuonna. UBS:n liikevaihto kehittyi pääsääntöisesti hieman isommilla prosentuaalisilla muutoksilla kuin sen verrokki JP Morgan. (JP Morgan 2021.)

Vuosi 2016 oli selvästi heikoin vuosi kolmelle muulle yritykselle ennen koronaviruspandemiaa, mutta SEB kasvatti sinä vuonna eniten liikevaihtoaan. Se voitti parhaan yksityisen pankin palkinnon Ruotsissa, Pohjoismaissa ja Baltiassa erinomaisen vuoden jälkeen. Tällöin markkinoiden volatiiliteetti oli tavallista korkeampaa. (SEB 2016.)

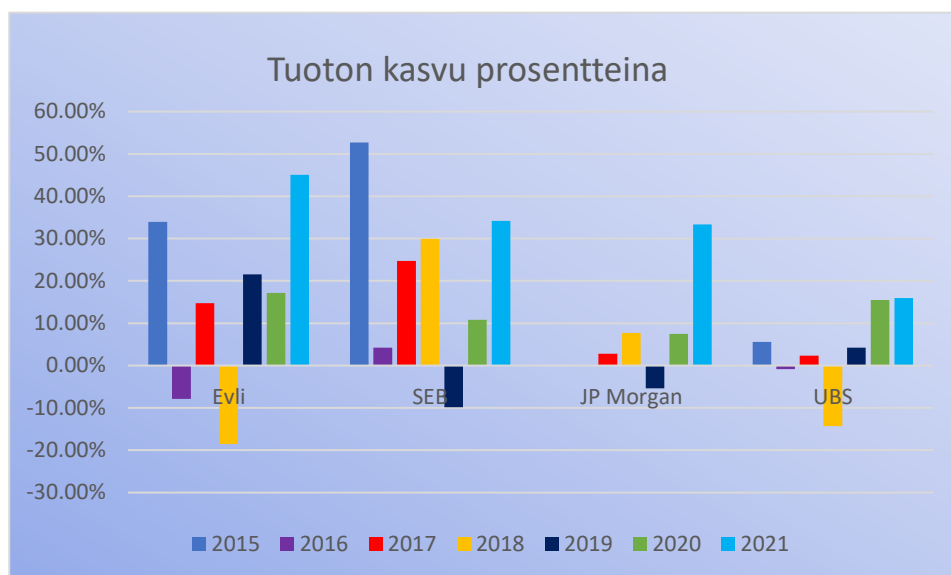


Taulukko 2. Hallintoitujen varojen kasvu prosentuaalisesti

Taulukossa 2 esitetään varainhoitoyritysten hallintoitujen varojen kehittymistä vuosina 2015–2021. Hallinnoitujen varat ovat asiakkailta saatua pääomaa yrityksen sijoitettavaksi. Hallinnoitujen varojen kehitys on ollut erittäin tasaista läpi maailmanlaajuisen markkinan. Yritysten hallinnoitujen varat ovat pääsääntöisesti kasvaneet vuosittain, lukuun ottamatta muutamaa poikkeusta. Vuosi 2018 on selvästi ollut kaikille yrityksille heikompi verrattuna edellisiin. JP Morganin hallinnoimat varat vähenivät 3,7 prosentilla, kun taas UBS:n vastaava luku oli jopa 9,09 prosenttia. (JP Morgan 2021.) Evlin ja SEB:n kasvu oli selkeästi vähäisempää aikaisempiin vuosiin verrattuna. (SEB 2020.) Selitys tälle löytyy vaikeasta markkinatilanteesta, joka useasti voi johtaa asiakkaiden varojen lunastamiseen. Varojen realisoimiselle on useita eri syitä, kuten pelko markkinan kehittymisestä sekä akuutti tarve pääomalle. Lukuun ottamatta vaikeaa vuotta 2018, kehitys oli kaikilla neljällä yrityksellä positiivista. Joinakin vuosina jopa merkittävää. (Evli Oyj 2022.)

Taulukossa 3 on kuvattuna varainhoitoyritysten nettotuoton kasvu prosentuaalisesti. Tuoton kasvu on vaihdellut yrityksestä ja vuodesta riippuen. Selkeänä havaintona voidaan pitää vuotta 2016, jolloin kaikkien yritysten tuoton kehitys on ollut minimaalista tai negatiivista. Evlin ja UBS:n tuotto on heikentynyt edelliseen vuoteen verraten, kun taas JP Morganilla se on pysynyt samana kahtena vuotena peräkkäin. SEB:n varainhoidon tuotto oli kasvanut edellisestä vuodesta neljä prosenttia. Toinen havainto on Evlin ja UBS:n vuosi 2018, jolloin Evlin tuotto kutistui 18,5 prosenttia ja UBS:n 14,3 prosenttia.

Taulukko 3. Tuoton kasvu prosentuaalisesti



Johtopäätöksenä voidaan pitää sitä, että varainhoito toimialana on taloudellisesti kasvanut ennen pandemiaa maailmanlaajuisesti. Liikevaihtojen ja hallinnoitujen varojen kehitys on ollut jokseenkin sidoksissa toisiinsa ja niiden kehitys on pääosin ollut positiivista. Tuoton kasvu on ollut kahdesta aikaisemmasta tunnusluvusta poikkeavaa, koska siinä varianssi on ollut suurempaa. Tämä selittyy sillä, että varainhoidon kannattavuus taloudellisesti tuoton kannalta on vahvasti kiinni markkinan tilanteesta. Markkinoiden voidessa hyvin asiakkaiden salkut tuottavat paremmin, joten yritysten tuotto on myös korkeampaa näinä aikoina.

Toinen selkeä havainto on pohjoismaisilla markkinoilla toimivien yritysten prosentuaalisesti suuremmat kehitykset. Tämä selittyy sillä, että markkinat ovat huomattavasti pienemmät ja yritysten toiminta on hyvin suppeaa verrattuna JP Morganin ja UBS:n tapaisiin globaaleihin toimijoihin. (JP Morgan 2021.) Tästä hyvänä esimerkkinä voidaan pitää sitä, kun Evlin varainhoidon tuotto oli vuonna 2017 22,4 miljoonaa euroa. Vastaava luku oli JP Morganilla yli 3 biljoonaa dollaria. Markkinoiden ja yritysten koot eroavat toisistaan siten, että Evlin kokoiset kasvulukemat ovat erittäin epätodennäköisiä JP Morganille ja UBS:lle liikevaihdon ja hallinnoitujen varojen kohdalla. JP Morganin ja UBS:n hallinnoivat varat ylittää yli 3 triljoonaa dollaria, joten SEB:n vuoden 2016 tapainen 34 prosentin kasvu tarkoittaisi yli triljoonan dollarin kasvua.

Kansainvälisillä toimijoilla, kuten JP Morganilla ja UBS:llä, on selkeä etu, verrattuna esimerkiksi Evliin. Tämä johtuu siitä, että he pystyvät reagoimaan huomattavasti tehokkaammin markkinoiden liikkeisiin kansainvälisen toiminnan avulla. Markkinoiden ollessa epävakaita, voi tapahtua suuria muutoksia äkillisesti, jolloin nopeasti tähän reagoimalla saattaa olla suuria vaikutuksia. Suomessa markkinan sulkeutuessa, seuraavat sijoituspäätökset ja ratkaisut saadaan toteutettua vasta

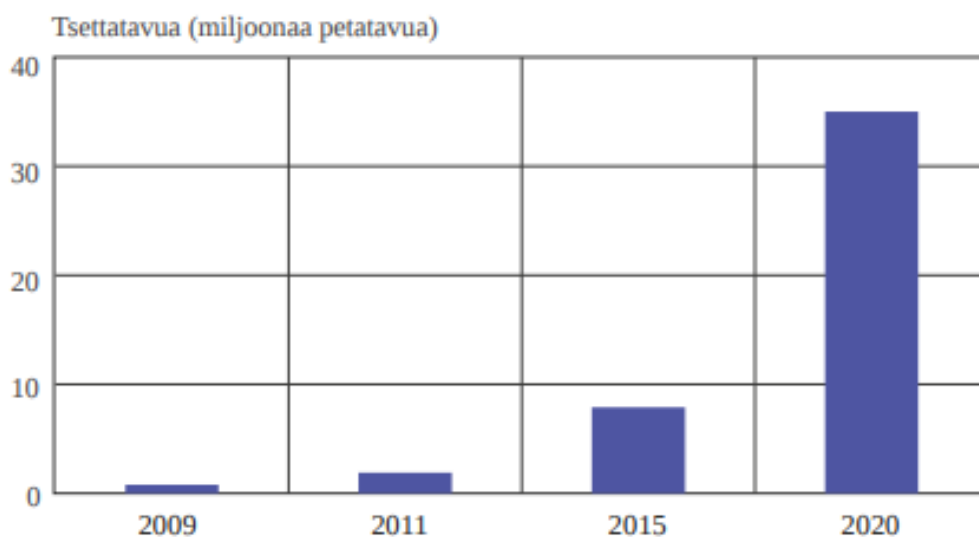
seuraavana päivänä. Kun UBS:n salkunhoitaja lopettaa työt Yhdysvalloissa, hän voi ilmoittaa Aasiassa toimivalleen kollegalleen, että toimi näin, jos markkina laskee tai nousee. Tästä on suurta kilpailuetua ja hyötyä, kun markkinoiden volatilitteetti on merkittävää.

4.2 Digitaalinen kehitys

Varainhoidon digitaalisuus on kehittynyt hiljalleen 2010-luvun aikana. Ennen pandemiaa digitaalinen kehittyminen näkyi pääosin varainhoitoyritysten sisällä. Ensimmäinen suuri kehitys 2010-luvulla varainhoidossa oli laajemmin datan hyödyntäminen. Dataa on ruvettu keräämään enemmässä määrin, ja sitä osataan hyödyntää tehokkaammin. Kuvassa 9 on esitettyä kansainvälisesti kerättävän datan kehitys.

Varainhoidossa on ruvettu hyödyntämään enemmän niin sanottua ”big dataa”, jolla tarkoitetaan suurten järjestelemättömien tietomassojen keräämistä ja analysointia. Big datassa kerättävän datan määrät ovat niin suuria, että niiden käsittelemiseen vaaditaan kehittyneimpiä data-analytiikan työkaluja, kuin mitä on aiemmin käytetty. Tämän vuoksi myös varainhoidossa käytetyt tietojärjestelmät ja analyysimallit ovat monimutkaistuneet. Tästä on muodostunut kilpailuetu suuremmille varainhoitoyrityksille, koska he voivat tarjota pienemmille varainhoitoyrityksille ulkoistettuja sijoituspalveluita. Ulkoistettuihin palveluihin voivat kuulua pilvipalveluina toimitettuja järjestelmiä. (Jantunen, L. 2017.) Näitä voidaan hyödyntää esimerkiksi riskianalyysieihin ja tietojen hallintaan. Tästä on hyötyä myös pienemmille toimijoille, koska heidän omien järjestelmien uusiminen on huomattavasti kalliimpaa. Laajemman datan avulla saadaan tehtyä tarkempia johtopäätöksiä ja liiketoiminta muuttuu tehokkaammaksi. Varjopuolena järjestelmien kehitykselle ja niiden myymille pilvipalveluille nähdään mahdolliset järjestelmähäiriöt, jotka tekevät markkinoista aikaisempaa haavoittuvaisemmat. Tämä johtuu siitä, että uusimpia järjestelmiä on vain isommilla yrityksillä, ja heidän myydessä samoja järjestelmiä pienemmille, riski haavoittuvuuksista lisääntyy. (McKinsey & Company 2022).

Globaalin datan määrä kasvaa moninkertaiseksi lähivuosina



Kuva 9. Globaalin datan määrän kasvu

Digitaalinen varainhoito on kehittynyt huomattavasti 2010-luvulla. Moni asiantuntija uskoo digitaalisen varainhoidon yleistyvän X- ja Y-sukupolvien keskuudessa. X-sukupolveen kuuluvat henkilöt, jotka ovat syntyneet vuosien 1965 ja 1980 välillä. Y-sukupolveen puolestaan taas kuuluvat vuosien 1981 ja 1994 välillä syntyneet. Digitaalinen varainhoito vaatii myös pienempää sijoitettavaa pääomaa kuin yksityinen varainhoito. Tämän vuoksi digitaalisen varainhoidon palvelut ovat laajemman asiakaskunnan tavoitettavissa. Tämän lisäksi myös täysin digitaalinen varainhoito, jossa hyödynnetään tekoälyä, sekä robotiikkaa, on kehittynyt merkittävästi. Tämä johtuu siitä, että käytettävää dataa on enemmän, jonka lisäksi tekoäly kehittyi jatkuvasti. Tekoälyn kehittyminen ja sen kyky analysoida dataa ja markkinoita, johtaa parempiin sijoituspäätösiin. Se tekee tekoälyyn pohjautuvasta varainhoidosta aikaisempaa kannattavampaa. Tekoälyn vahvuutena pidetään sen kykyä analysoida suurta määrää dataa tehokkaasti, sekä sen kykyä toimia ilman inhimillisiä virhearvioin- teja. (Erkkilä, J 2018.)

Viimeisenä selvänä digitaalisena kehityksenä oli sähköisten allekirjoitusten hyödyntäminen varainhoidossa. Sähköisiä allekirjoituksia käytettiin vähemmissä määrin verrattuna tämänhetkiseen tilanteeseen. Niitä pystyttiin hyödyntämään enemmän, varsinkin asiakkaiden kanssa, jotka asuivat eri paikkakunnalla. Sähköisten allekirjoitusten avulla saatiin yksityispuolella allekirjoitettua tarvittavia dokumentteja. Tarve sähköisille allekirjoituksille ei kuitenkaan ollut verrattavissa tämänhetkiseen tilanteeseen, koska asiakastapaamiset hoidettiin kasvokkain. Tällöin varainhoidon lakimies saatiin mukaan tapaamiseen hoitamaan kaikki vaadittavat allekirjoitukset. (Baba, M 2022.)

4.3 Asiakassuhteiden hoitaminen

Varainhoito toimialana on pysynyt pitkään hyvin perinteisenä. Ennen pandemiaa asiakastapaamisia hoidettiin lähes poikkeuksetta kasvokkain, niin instituutio- että yksityispuolella. Varainhoitajat tapaavat asiakkaitansa noin kolmesta viiteen kertaan vuodessa. Tapaamisissa käydään läpi markkinoiden tilannetta, asiakkaan salkun kehitystä, sekä uusia sijoituskohteita tai strategioita. Tapaamisten määrä voi vaihdella asiakkaan tarpeen mukaan, tai yllättävien markkinanmuutosten vuoksi. Tavallisten asiakastapaamisten lisäksi instituutiopuolella käydään tarvittaessa yhdistyksien, tai yhtiöiden kokouksissa. Näissä tilaisuuksissa käydään läpi markkinoiden tulevaisuuden näkymiä sekä asiakkaan salkun kehitystä.

Yksityisessä varainhoidossa asiakkuudet voivat kestää usein jopa vuosikymmeniä. Varainhoitajan ja asiakkaan välille muodostuu henkilökohtainen suhde ja ystävyudet voivat kestää pitkään varainhoitajan eläköitymisenkin jälkeen. Tapaamisissa asiakkaan kanssa ei käydä läpi pelkästään markkinoiden ja asiakkaan salkun tilannetta, vaan vaihdetaan myös kuulumisia. Pidemmässä asiakkuudessa muodostuu pääsääntöisesti luottamusta asiakkaan ja varainhoitajana välillä, joka auttaa markkinoiden ollessa heikot. (Tarver, E. 2019.)

Ennen pandemiaa varainhoitajat matkustivat huomattavasti enemmän verrattuna tähänhetkiseen tilanteeseen. Yksityisvarainhoitajat matkustivat eri maakunnissa tapaamassa aikaisempia asiakkaita ja usein yrittivät sopia tapaamisia myös uusien asiakkaiden kanssa. Instituutiopuolella maakuntamatkailun lisäksi käytiin usein ulkomailta tapaamassa uusia mahdollisia asiakkaita. Matkustaminen vähensi työn tehokkuutta, koska tapaamisia pidettiin lukumääräisesti vähemmän per päivä. Tämän lisäksi muita työnkuvaan liittyviä tehtäviä ei voitu suorittaa samassa mittakaavassa lentokoneessa tai autossa. Lisäksi usein instituutiovarainhoidossa asiakkaat haluavat tavata myös salkunhoitajia, joka taas vähentää heidän työtehokkuuttaan, jos joudutaan matkustamaan ulkomaille tapaamaan asiakkaita.

Uusien asiakkaiden hankkiminen tapahtui puhelimitse ja sähköpostitse, joissa sovittiin kasvokkain tapaamisia. Varainhoidossa usein ensimmäinen tapaaminen ei välttämättä johda asiakkuuden syntymiseen. Täten asiakasta saatettiin tavata monia kertoja ennen asiakassuhteen syntymistä. Tapaamisia järjestettiin yritysten toimistojen neuvottelutiloissa, sekä muissa mahdollisissa paikoissa, mitkä sopivat asiakkaalle. (Sijoitustieto 2019.)

5 Empiirinen tutkimus

Tämä tutkimus on toteutettu kvalitatiivisena, eli laadullisena tutkimuksena. Laadullisissa tutkimuksissa pyritään ottamaan selvää ennestään tuntemattomista ilmiöistä, erimuotoisten haastatteluiden avulla. Laadullisen tutkimuksen avulla pyritään vastaamaan kysymyksiin, kuten, miksi ja miten. Kvantitatiivinen, eli määrällinen tutkimus, puolestaan pyrkii vastaamaan kysymyksiin, kuinka suuri ja montako. Rajat näiden kahden tutkimuksen välillä eivät kuitenkaan ole selkeät, sillä haastattelututkimusta voi esimerkiksi analysoida kvalitatiivisesti tai kvantitatiivisesti. (Eskola, J. & Suoranta, J. 2015.) Laadullinen aineisto on kuitenkin eroteltavissa määrällisesti siinä mielessä, että se on vain ilmiänsuhteen teksti. Kun taas kvantitatiivinen aineisto voi usein olla myös numeraalista. Tässä opinäytetyössä kvantitatiivisella tutkimuksella olisi pystynyt havainnollistamaan koronaviruspandemian taloudellista vaikutusta varainhoitoon, mutta sosiaalista ja digitaalista vaikutusta olisi ollut erittäin hankalaa tutkia datan puutteen vuoksi. Tämän vuoksi päädyttiin kvalitatiiviseen tutkimukseen, jonka avulla saadaan laajemmin selvitettyä koronaviruspandemian vaikutuksia varainhoitoon, haastattelemalla alalla pitkään toimineita ammattilaisia.

Kvalitatiivista haastattelua suorittaessa on lukuisia erimuotoisia haastatteluvaihtoehtoja, joista tutkimuksen suorittajan tulee valita sopivin omaan tutkimukseensa. Yleisimmät käytössä olevat haastattelumuodot ovat strukturoitu haastattelu, puolistrukturoitu haastattelu, teemahaastattelu sekä avoin haastattelu. Nämä eroavat toisistaan strukturointiasteen perusteella. Tällä tarkoitetaan sitä, kuinka vapaamuotoisesti haastattelu toteutetaan. Strukturoidussa haastattelussa esimerkiksi kysymykset ja vastausehdot ovat kaikille samat. Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset ovat myös samat, mutta haastateltavat voivat omin sanoin vastata heille esitettyihin kysymyksiin. Teemahaastattelu on huomattavasti vapaamuotoisempi ja etenee ennalta valittujen teemojen parissa. Lisäksi hyödynnetään tarkentavia kysymyksiä. Avoin haastattelu on taas täysin strukturoimaton haastattelumuoto, jossa aiheena on tutkijan tutkima aihepiiri. Tutkimus suoritetaan avoimena keskusteluna tutkijan ja haastateltavan välillä. Kvalitatiivista tutkimusta suorittaessa on tärkeää valita oikea tutkimusmuoto, jotta dataa on riittävästi. Ja että se on relevanttia suoritettavan tutkimuksen kannalta. (Juuti, P. & Puusa, A. 2020.)

5.1 Aineiston keruu

Kvalitatiivista tutkimusta suorittaessa hyvä merkki riittävästä aineistosta on sen kylläntyminen, eli saturaatio. Saturaatiolla tarkoitetaan sitä, että vastaukset toistavat toisiaan ja uusia näkökulmia ei enää synny kysytyihin kysymyksiin. Huomasin tutkimusta suorittaessani saturaation olevan jo korkea viidennen haastattelun kohdalla, mutta erilaisten asiakassegmenttien vuoksi suoritettiin kaikki haastattelut sovitusti loppuun. Uusia näkökulmia saattaa esiintyä asiakassegmentistä riippuen.

Seitsemän haastattelun jälkeen vastaukset olivat hyvin samanlaisia, ja ainoina eroina olivat pääasiassa eri ihmistyypeistä ja luonteista ilmentyvät erot.

Tutkimuksen aineisto kerättiin seitsemällä puolistrukturoidulla haastattelulla, joka pitää sisällään yhdeksän kysymystä. Tutkimuksen haastatteluiden kysymykset ovat esiteltynä liitteessä 1. Tutkimuksessa käytetyt kysymykset ovat johdettu tietoperustasta, missä perehdytään varainhoidon eri muotoihin, varainhoidon kehitykseen ennen pandemiaa, sekä käydään läpi koronaviruspandemian vaikutuksia yhteiskuntaan ja sijoitusmarkkinaan. (Juuti, P. & Puusa, A. 2020.)

Haastatteluissa käytetyt kysymykset olivat kaikille haastateltaville samat. Tarkentavia kysymyksiä esitettiin suuremmissa määrin instituutiovarainhoitajille, koska niiden avulla saadaan havainnollistettua pandemian eriäviä vaikutuksia instituutio- ja yksityisen varainhoidon välillä. Haastateltavina oli viisi yksityistä varainhoitajaa sekä kaksi instituutiovarainhoitajaa. Heidän työkokemus varainhoidosta vaihteli kymmenestä vuodesta yli kahteenkymmeneen vuoteen. Haastateltavien asiakasryhmät kattavat eri ikäluokat, varakkuusasteet, sekä instituutio- ja yksityisasiakkaat, jonka avulla saadaan laaja käsitys koronaviruspandemian vaikutuksesta varainhoitoon. Tutkimuksen seitsemän haastattelua suoritettiin kaikki kasvotusten. Haastattelun alussa kysyttiin varainhoitajalta tämän työkokemus varainhoidosta sekä hänen asiakassegmenttinsä. Taulukossa 4 on esitelty haastateltavan työkokemus, asiakasryhmä ja haastattelun kesto.

Taulukko 4. Haastateltavien taustatiedot

Varainhoitaja	Työkokemus	Asiakassegmentti	Haastattelun kesto minuutteina
Varainhoitaja A	15+	Yksityisasiakkaat	43
Varainhoitaja B	10+	Yksityisasiakkaat	36
Varainhoitaja C	20+	Yksityisasiakkaat	37
Varainhoitaja D	20+	Yksityisasiakkaat	37
Varainhoitaja E	20+	Instituutioasiakkaat	38
Varainhoitaja F	20+	Instituutioasiakkaat	40
Varainhoitaja G	10+	Yksityisasiakkaat	31

5.2 Uusien asiakkuuksien hankkiminen

Asiakastapaamiset ennen koronaviruspandemiaa hoidettiin lähes poikkeuksetta kasvokkain. Ke­vällä 2020 maailmalla siirryttiin etätyöskentelyyn ja varainhoito ei toimialana ollut poikkeus. JP Morgan ilmoitti siirtäneensä yli 90% varainhoidon toiminnastaan täysin digitaaliseksi. Suomessa toimittiin samalla tavalla ja asiakastapaamiset siirtyivät Teamsiin. Ennestään olevat digitaaliset työkalut, kuten Microsoft Teams, ja digitaaliset allekirjoituspalvelut, kuten Telia Sign, mahdollistivat varainhoidon siirtymisen täysin digitaaliseksi. Asiakkaiden kanssa tavattiin Teamsissä, jossa käytiin läpi heikkoa markkinatilannetta ja tulevaisuuden näkymiä, sekä asiakkaan salkun tilannetta. Videoyhteys asiakkaaseen koettiin erittäin tärkeäksi, koska puhelimen tai sähköpostien välityksellä on lähes mahdotonta lukea ihmisen tunnetiloja ja ruumiin kieltä.

Uusien asiakkaiden hankkiminen on pääsääntöisesti koettu vaikeammaksi pandemian aikana. Luottamuksen rakentaminen on huomattavasti hankalampaa uuden asiakkaan kanssa, jos häntä ei tapaa kasvokkain. Uuden asiakkaan tapaaminen digitaalisesti muuttaa asiakaskontaktia oleellisesti, ja ”small talk” on lähes olematonta. Se on kuitenkin yksi oleellinen asia henkilökohtaisen suhteen luomisessa. Uusien asiakkaiden hankkiminen digitaalisesti ei ole mitenkään mahdotonta, ja tutkimuksessa ilmeni, että uusia asiakkaita on saatu täysin digitaalisestikin. Tutkimuksessa kävi ilmi, että ihmistyyppi ja luonne ovat ratkaisevin tekijä luottamuksen rakentamisessa digitaalisesti. Analyttisemmät ja sosiaalisesti varovaisemmat ihmiset eivät tarvitse ihmiskontaktia kasvokkain, jotta luottamus rakentuu. Markkinoiden nopea kääntyminen parempaan suuntaan keväällä 2020 helpotti asiakkaiden hankkimista. Pikkuhiljaa siirryttäessä hybridimalliin, missä asiakkaita pystyi jo tapaamaan, auttoi suuresti uusien asiakkaiden hankkimista.

” Alkuvuodesta 2020 uusien asiakkaiden hankkiminen digitaalisesti oli hankalaa, mutta markkinoiden nopea kääntyminen helpotti asiakkuuksien hankkimista.” (Varainhoitaja B)

Instituutiovarainhoidon puolella tietyissä tapauksissa täysin digitaaliset tapaamiset on koettu mahdollistaneen uusia asiakkuuksia. Teams-tapaamiset vievät keskimäärin vähemmän aikaa ja niiden vuoksi ei tarvitse matkustaa. Suurten instituutioiden kiireellisten edustajien kanssa on helpompaa löytää ajankohta, jolloin tapaamiseen tarvittavat henkilöt, kuten varainhoitaja, salkunhoitaja ja instituution edustajat, saadaan Teamsiin yhtäaikaaisesti. Kansainvälisten asiakkaiden kanssa digitaaliset vaihtoehdot on koettu myös tehostaneen uusien asiakkaiden hankkimista. Aikaisemmin asiakkaat usein halusivat varainhoitajan sekä salkunhoitajan paikalle. Tämä koettiin erittäin vaikeaksi tehokkuuden kannalta. Salkunhoitajien pitää suorittaa omia työtehtäviään. Nyt Teamsin avulla kaikki tarvittavat henkilöt oli mahdollista saada paikalle ilman, että työn tehokkuus kärsii millään tavalla.

Suurimmaksi osaksi vaikutus instituutiovarainhoitoon on ollut sama kuin yksityisellä puolella. Prospektaaminen ja uusien asiakkuuksien hankkiminen täysin etänä on koettu erittäin hankalaksi. Tätä vaikeuttaa ennestään se, että instituutioasiakkuuksien aloittaminen on huomattavasti monimutkaisempaa kuin yksityisellä puolella. Vaadittava dokumentaatio asiakkuuden aloittamiseksi on erittäin laaja, ja vaadittavia allekirjoituksia eri tahoilta, on vaikeaa kerätä etänä, eli prosessin tehon on koettu heikentyneen. Digitaaliset allekirjoitukset on koettu myös positiiviseksi asiaksi, mutta niiden vaikutus prosessien tehostamiseen on heikompi. Asiakkuuden aloittaminen on huomattavasti monimutkaisempaa ja vaatii muutakin, kuin yhden henkilön tunnistautumisen ja allekirjoituksen, kuten yksityisellä puolella.

5.3 Asiakassuhteiden hoitaminen

Asiakassuhteiden hoitaminen muuttui huomattavasti rajoitusten takia ja kuten uusien asiakkaiden kanssa, se tapahtui digitaalisten kanavien välityksellä. Suurin osa markkinakatsauksista ja salkkujen tilanteiden läpikatsauksista suoritettiin Teamsissä ja osan kanssa puhelimen välityksellä. Mikäli he eivät osanneet käyttää Teamsiä. Aktiivinen yhteydenpito asiakkaisiin oli erittäin tärkeää, sillä markkinoiden heikko tilanne alkuvuodesta 2020 aiheutti suurta huolta asiakkaiden keskuudessa. Salkkujen ja heikon markkinatilanteen selittäminen oli tärkeää, jotta asiakkaat eivät tekisi hätiköityjä ratkaisuja ja myisi sijoituksiaan erittäin heikossa markkinatilanteessa.

Eroavaisuuksia havaittiin asiakkaiden välillä heidän sijoitusstrategioiden ja halutun riskitason perusteella. Matalariskisempien salkkujen omistajille joutui selventämään, mistä heidän salkun heikko tilanne ja korkotason putoaminen johtui. Asiakkaat, joilla oli hyvin osakepainotteinen salkku, ymmärsivät usein paremmin rajummatkin kurssien muutokset markkinoilla ja suhtautuivat markkinan tilanteeseen rauhallisemmin. Asiakkaat arvostivat aktiivista yhteydenpitoa markkinoiden heikon tilanteen aikana, ja sen on koettu rakentavan luottamusta varainhoitajan ja asiakkaan välillä. Kun yhteyttä pidetään myös salkkujen arvon laskiessa.

Asiakastapaamiset eivät kuitenkaan ole pelkästään taloudellisten asioiden läpikäyntiä normaaleina aikoina. Joten yhteydenpito asiakkaisiin kärsi siinä mielessä, että henkilökohtaisen suhteen hoito esimerkiksi lounaan äärellä, loppui kokoaan tietyksi aikaväliksi. Pidemmät asiakassuhteet voivat parhaimmillaan johtaa elinaikaisiin ystävyyksiin, joten tapaamisten loppuminen kasvokkain koettiin erittäin negatiiviseksi. Tämän huomasi selvästi, kun pandemian aikaiset rajoitukset kevenivät. Monet asiakkaat halusivat tavata kasvokkain heti tilanteen salliessa.

” Teams on erinomainen lisä varainhoitoon, mutta fyysistä tapaamista ei voi koskaan korvata täysin.” (Varainhoitaja C)

Instituutiopuolella tilanne oli siinä mielessä erilainen, verrattuna yksityiseen varainhoitoon, sillä sijoitettavat varat eivät ole omia. Tällä on suuri psykologinen vaikutus. Säätiöiden ja yhdistyksien edustajat ovat vastuussa heidän varoistaan ja työpaikka, sekä ura voivat olla panoksena. Sijoitukseen suhtaudutaan eri tavalla, koska varat eivät ole henkilökohtaisia.

Toinen vaikuttava tekijä on myös se, että suurin osa instituutiovarainhoidon asiakkaista on erittäin kokeneita, ja ymmärtää makrotaloutta, ja markkinoita huomattavasti paremmin, kuin tavallinen kansalainen. Asiakassuhteet ovat erilaisia instituutiopuolella siinä mielessä, että kyse on molemmin puolin puhtaasti työstä. Tämä ei tarkoita, etteikö ystävyyksiä voisi syntyä, mutta asiakassuhteet eivät ole yhtä henkilökohtaisia kuin yksityisellä puolella. Tästä huolimatta kasvokkain tapaaminen ja esimerkiksi yhdessä lounastaminen koetaan oleelliseksi osaksi asiakassuhteen hoitoa.

Instituutiopuolella koettiin myös asiakaskontaktien pudonneen reilusti pandemian alkuaikoina, kun rajoitukset olivat erittäin tiukkoja ja digitaaliset kanavat olivat ainoa mahdollisuus tavata asiakkaita. Asiakkaiden luottamus kerätään instituutiopuolella enemmänkin puhtaasti taloudellisista syistä. Hyvät vuodet ennen pandemian aiheuttamaa markkinoiden putoamista koettiin asiana, mikä antoi asiakkaille luottamusta tulevaisuutta ajatellen.

Samoin kun uusissa asiakkuuksissa, etätapaamiset koettiin hankalaksi, koska ihmisen tunnetiloja ja kehonkieltä on erittäin vaikeaa lukea, jos tapaamista ei hoideta kasvokkain. Asiakasta on myös vaikeampaa rauhoittaa markkinoiden tilanteesta, kun tämä ei näe varainhoitajaansa kasvokkain. Tämä voi olla yksi syy siihen, miksi pieni määrä asiakkaista myi keväällä 2020 omistuksensa, kun markkinatilanne näytti pahalta. Ei ollut tietoa, kuinka kauan heikot markkinat jatkuisivat, tai miten pandemia kehittyi.

5.4 Varainhoidon digitalisoituminen

Haastatteluissa kävi ilmi, että koronaviruspandemian suurin vaikutus varainhoitoon oli digitaalinen kehittyminen. Pandemiavaiheen alkaessa haastateltavat siirtyivät kaikki etätöihin ja asiakkaita ei tavattu kasvokkain ollenkaan. Kaikki digitaaliset työkalut, kuten Teams, ja sähköiset allekirjoitukset, olivat olemassa jo aikaisemmin. Mutta varsinkaan Teamsiä, ei hyödynnetty varainhoidossa käytännössä ollenkaan, lukuun ottamatta sisäisiä tapaamisia. Siirtyminen perinteisestä varainhoidosta uuteen digitaaliseen muotoon oli välitön. Digitaaliset työkalut saatiin vaivattomasti käyttöön, koska ne olivat jo olemassa valmiiksi ennen pandemiaa. Pienten alkuvaikeuksien jälkeen asiakkaiden kanssa saatiin pidettyä yhteyttä digitaalisten vaihtoehtojen avulla. Teamsiä varsinkin pidettiin erittäin tärkeänä, sillä ilman sitä, asiakkaiden yhteydenpito olisi tapahtunut todennäköisesti vain puhelimitse. Se ei ole suotuisaa vaikean markkinatilanteen aikana, jolloin varainhoitajan tärkeimpiä tehtäviä on asiakkaiden rauhoittaminen.

Instituutio -ja yksityispuolella oltiin yhtä mieltä siitä, että digitaalisten vaihtoehtojen olemassaolo oli elintärkeää varainhoidon kannalta, ja ilman sitä tilanne olisi ollut katastrofaalinen.

5.5 Salkkujen hajauttaminen

Koronaviruspandemian alkuvaiheessa helmi-maaliskuussa tapahtunut markkinoiden romahdus on pakottanut varainhoitajia hajauttamaan asiakkaidensa salkkuja uudella tavalla. Pandemiasta johtunut markkinoiden romahdus osoitti erinomaisesti, kuinka suurta volatiliteettia voi esiintyä osake- ja korkomarkkinoilla. Hiljalleen yleistyneiden private assettien hyödyntäminen monipuolisessa salkussa on kasvanut merkittävästi. Varsinkin asiakkaiden kanssa, joilla on ollut erittäin korkopainotettu salkku, on painatusta siirretty enemmän osake- ja vaihtoehtoisinstrumentteihin, koska korkotasot ovat olleet matalat. Jos vaihtoehtoisia sijoituksia oli asiakkailla ennen pandemiaa, heidän tilanne oli heikon markkinan aikana selvästi parempi, verrattuna perinteisiin salkkuihin. Vaihtoehtoisten sijoitusten koetaan tarjoavan hyviä mahdollisuuksia eri omaisuusluokille, mutta keskimäärin näihin sijoituksiin tarvitaan enemmän sijoitettavaa pääomaa, verrattuna perinteisiin markkinoihin. Viime vuosina kuitenkin varainhoidossa ollaan panostettu laajempaan tarjontaan private asset puolella, joka on ollut edullista, varsinkin yksityisen varainhoidon puolella.

”Vain perusmuotoista varainhoitoa tarjoavat yritykset taantuvat tai ostetaan pois” (Varainhoitaja A)

Instituutiopuolella vielä kymmenen vuotta sitten oli salkuissa huomattava määrä valtioiden velkalainakirjoja, mutta nyt ne ovat kadonneet lähes täysin, huonosta korkotasosta johtuen. Vaihtoehtoisia sijoituksia hyödynnetään myös instituutiopuolella enemmässä määrin. Verrattuna yksityiseen puoleen, instituutiosijoittajat ovat olleet private assettien suhteen huomattavasti edellä. Lukuisilla instituutiosijoittajilla oli jo huomattava osuus sijoituksistaan private aseteissa, jo kauan ennen koronaviruspandemiaa. Tuottoa joudutaan etsimään asiakkaille uusilla sijoitusstrategiolla korkotasojen ollessa alhaalla. Tämä johtaa keskimäärin korkeampaan riskitasoon, mikä voi olla ongelmallista osalle instituutiosijoittajista. Heidän toimialansa on erittäin tarkasti säänneltyä. Vakavaraisuusrajan alittuessa instituutio voi joutua realisoimaan sijoituksensa mahdollisesti markkinoiden ollessa heikot. Tästä koituu negatiivisia taloudellisia seurauksia, jonka lisäksi siitä aiheutuu mainehaittaa.

”Aikaisemmin valtiolainoissa olleet varat ovat allokoitu muualle, mitä tahansa se muu on, siinä on enemmän riskiä kuin valtiolainoissa. Enemmän luottoriskiä ja taatusti enemmän likviditeettiriskiä.” (Varainhoitaja E)

Vastauksista kävi ilmi, etteivät varainhoitajat usko muutosten hajauttamisen olevan pysyviä. Korkotason parantuessa korkoinstrumentit palaavat todennäköisesti takaisin salkkuihin, niiden tarjoaman matalamman korkotason, ja tasaisen tuoton vuoksi. Vaihtoehtoisten sijoitusten uskotaan kuitenkin tulleen mukaan monipuoliseen salkkujen hajauttamiseen pysyvästi. Nämä sijoitukset eivät

kuitenkaan ole todellakaan riskittömiä, ja erityisesti huolta aiheuttaa markkinoiden likviditeettiriski. Sijoitukset private assetteihin ovat yleensä kooltaan suuria ja sitoutumisajat pitkiä. Markkinoiden läpinäkyvyyttä ei pidetä yhtä luotettavana kuin perinteisissä markkinoissa. Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että sijoittamisessa seurataan paljon trendejä. Tämän hetken kuumin trendi markkinoilla, on private assetit.

” Korkotason parantuessa korkosijoituksista tulee taas enemmän relevantteja ja ne palaavat enemmässä määrin takaisin salkkuihin” (Varainhoitaja E)

5.6 Taloudellinen vaikutus

Koronaviruspandemian taloudelliset seuraukset varainhoitoon vaikuttivat alkuvuodesta 2020 huolestuttavilta. Varainhoidon taloudellinen kannattavuus on vahvasti suhteessa markkinoiden tilanteeseen ja tuottavuuteen. Osa asiakkaista realisoi sijoituksiaan, markkinan ollessa heikko. Tämä on varainhoitoyritysten kannalta huono asia. He menettävät asiakkaita ja pääomaa. Varojen realisointi markkinan ollessa heikko, ei ole kuitenkaan asiakkaallekaan edullista, sillä tämä myy omistuksensa heikoilla kursseilla. Markkinoiden kääntyessä parempaan suuntaan tilanne muuttui taas. Loppuvuosi 2020 näytti huomattavasti paremmalta, ja tämä suunta jatkui vuonna 2021. Se oli varainhoidossa erinomainen vuosi. Pandemian taloudellista vaikutusta varainhoitoon ei pidetty merkittävänä, koska markkina nousi huomattavasti ennakoitua nopeammin. Tilanne oli aivan erilainen, verrattuna esimerkiksi vuoden 2008 finanssikriisiin, jonka vuoksi markkinat olivat pitkään hyvin heikot.

Heikot markkinat myös johtivat siihen, että varainhoidon toimialalla monet asiakkaat kilpailuttivat varainhoitoaan. Kilpailuttamalla varainhoitoaan, asiakkaat pyrkivät pienentämään heidän varainhoitonsa palveluista aiheuttamia kuluja, sekä etsimään mahdollisesti parempaa tuotto-odottamaa. Varainhoitajat painottivat kattavan tarjonnan tärkeyttä, mistä on hyötyä perinteisten markkinoiden ollessa heikot.

5.7 Pandemian pysyvät vaikutukset varainhoitoon

Koronaviruspandemian pysyvinä vaikutuksina varainhoitoon nähtiin sen digitalisoituminen. Instituutio -sekä yksityispuolella, oltiin yhtä mieltä siitä, että tämänhetkinen hybridimalli, jossa yhdistetään toimisto -sekä etätyöskentelyä, on tullut jäädäkseen. Ideaalina vaihtoehtona pidettiin tilannetta, jossa saadaan yhdistettyä etätyöskentelyn, sekä toimistolla olemisen parhaat puolet. Tällöin työn tehokkuus kasvaa. Asiakkaat arvostavat, jos asiat tehdään heille helpoksi ja toimitaan heille mieluisan toimitavan mukaisesti. Työelämässä olevien kiireellisten yksityisasiakkaiden ja isompien instituutioiden edustajien kanssa, tullaan jatkossa myös hyödyntämään Teams mahdollisuutta, mutta kasvokkain tapaamista arvostetaan edelleen erittäin paljon. Suuri osa asiakkaista haluaa

mahdollisuuden mukaan edelleen tavata kasvokkain. Uusien asiakkaiden hankkiminen yksityisellä puolella, on digitalisaation avulla helpottunut paljon, ja asiakkuuksia pystytään avaamaan täysin digitaalisesti. Digitaaliset allekirjoitukset ovat helpottaneet ja tehostaneet yksityisen puolen varainhoitoa merkittävästi, ja niitä tullaan käyttämään tulevaisuudessakin yhä enemmän.

Liikematkustaminen on toinen tekijä, mikä on muuttunut oleellisesti varainhoidossa, kenties pysyvästi. Ennen matkustettiin ympäri Suomea tapaamassa vanhoja ja uusia asiakkaita, mutta se on vähentynyt huomattavasti pandemian ja digitaalisten vaihtoehtojen vuoksi. Asiakkaiden ei myöskään tarvitse matkustaa tapaamaan varainhoitajaansa, vaan markkinakatsaukset ja salkun tilanteet pystyy kätevästi esittämään Teamsissa. Ulkomaan matkustaminen on myös vähentynyt merkittävästi, joka on taloudellisesti ja ympäristöä ajatellen tärkeä asia. Kansainvälistä myyntiä tehdään digitaalisesti ja ulkomailla asuvien asiakkaiden kanssa voidaan tavata myös digitaalisesti.

Varainhoidosta on tullut pandemian seurauksena huomattavasti kustannustehokkaampaa. Yritysten siirtyessä hybridimalliin, voidaan toimistotiloja ja työpisteitä vähentää, joka johtaa vähäisempiin kustannuksiin. Toimitiloista ja työpisteistä luopuminen ei kuitenkaan vaikuta negatiivisesti työnlaatuun, joten se on yritysten talouden kannalta positiivinen asia. Liikematkustamisesta ja asiakastapahtumista johtuneet kulut ovat myös pienentyneet merkittävästi pandemian seurauksena. Tämä vaikuttaa varainhoidon taloudelliseen kannattavuuteen selkeästi.

6 Pohdinta

Tässä opinnäytetyön viimeisessä luvussa suoritetaan yhteenveto tutkimustuloksista, sekä käydään läpi tutkimustuloksista syntyneitä johtopäätöksiä. Seuraavaksi käydään läpi tutkimuksen luotettavuutta ja mahdollisia jatkotutkimuksia. Viimeisenä arvioidaan opinnäytetyöprosessia ja omaa oppimista.

6.1 Tulosten yhteenveto ja johtopäätökset

Koronaviruspandemialla on ollut merkittävä vaikutus varainhoitoon. Osa vaikutuksista on lyhytaikaisempia ja jotkut saattavat olla pysyviä. Tässä tutkimuksessa on selvitetty pandemian lyhytaikaisempia vaikutuksia, mutta on myös pyritty havainnollistamaan pysyvimpiäkin muutoksia. Pitempiaikaiset vaikutukset selvenevät kuitenkin vasta sitten, kun pandemia on kokonaan ohi ja uusi normaali alkaa selkeytyä.

Pandemian vaikutukset olivat lyhytaikaisesti merkittävät varainhoidon talouteen. Markkinoiden laskevissa asiakkaiden salkut menettivät arvoaan, joka aiheutti huolta sekä asiakkaassa, että tämän varainhoitajassa. Epätietoisuus markkinoiden kehityksestä ja tulevaisuudesta vallitsi toimialalla laajasti. Osa asiakkaista realisoi sijoituksiaan markkinatilanteen ollessa erittäin heikko. Jotkut saattoivat lopettaa sijoittamisen ja varainhoidon kokonaan, mutta osa palasi takaisin markkinoiden kääntymässä parempaan suuntaan. Tämä muutos näkyy Taulukossa 2, jossa on kuvattu hallinnoitujen varojen määrä.

Evlin hallinnoidut varat kutistuivat vuonna 2020, mikä tukee tutkimuksen tuloksia. Evlin lisäksi hallinnoidut varat pienenivät myös SEB:llä, joten vaikutus pienempiin varainhoidon toimijoihin on ollut merkittävämpi. Katsoessa vuodesta 2020 eteenpäin, pandemian taloudelliset vaikutukset varainhoitoon olivat vähäiset. Tutkimuksessa kävi ilmi, että vuosi 2021 oli varainhoitajille ja heidän asiakkaille erinomainen. Tämä käy ilmi myös Taulukoissa 1–3, joissa tutkitut tunnusluvut eli tuotto, liikevaihto ja hallinnoidut varat ovat kasvaneet merkittävästi. Vuosi 2021 oli Evlin historian menestyksekkäin, vaikka pandemia oli edelleen aktiivivaiheessa. Sama kehitys voidaan havaita muillakin yrityksillä. Tästä voidaan vetää johtopäätös, ettei pandemialla ole ollut suuria pitkän aikavälin vaikutuksia varainhoidon talouteen.

Suurin vaikutus koronaviruspandemialla on ollut varainhoidon digitaalisuuteen. Ennen pandemiaa tarvittava teknologia oli jo olemassa, mutta sitä ei vielä hyödynnetty lähestulkoon lainkaan. Tutkimuksessa kävi ilmi, että digitalisaation uskottiin tulevan hiljalleen myös varainhoitoon, mutta pandemiasta johtuen digitaalinen harppaus tapahtui käytännössä välittömästi. Toimistolta siirryttiin etätöihin ja varainhoito jatkui täysin digitaalisena. Ilman digitaalisia allekirjoituksia olisi tosin ollut

merkittäviä ongelmia, koska dokumentteja olisi jouduttu allekirjoittamaan kasvokkain. Tämä ei olisi ollut siinä maailmantilanteessa keväällä 2020 toivottua. Digitaalisten allekirjoitusten avulla varainhoitoa pystyttiin kuitenkin suorittamaan täysin digitaalisesti. Uusia asiakkuuksiakin pystyttiin nyt solmimaan ilman fyysisiä tapaamisia, mikä oli erittäin tärkeää varainhoidon kannalta. Instituutiopuolella asiat ovat kuitenkin monimutkaisempia, koska yksityishenkilöillä riittää vaan pankkitunnistautuminen ja allekirjoittaminen. Instituutiopuolella tarvitaan lukuisia eri allekirjoituksia kummaltakin osapuolelta ja dokumentaatio on huomattavasti kattavampaa ja monimutkaisempaa. Digitalisaation kuitenkin koettiin helpottaneen varainhoitoa myös instituutiopuolella, etenkin isompien instituutioiden suhteen. Tapaaminen kasvokkain saattaa olla hankalaa aikatauluongelmien vuoksi. Teamsissä on useasti helpompi käydä asioita läpi, jos on kiireisiä asiakkaita, sillä heidän ei tarvitse matkustaa fyysisestä tapaamisesta toiseen. Varainhoitajat kokivat, että digitaalisista työkaluista oli suuri hyöty, koska asiakkaisiin saatiin tiiviisti pidettyä yhteyttä tarpeen mukaan. Se on erittäin tärkeää markkinan ollessa heikko, jotta asiakkaat eivät tekisi hätäkohtia ratkaisuja. He voisivat myöhemmin katua, kuten myydessä markkinan ollessa heikko.

Pandemian vaikutukset asiakassuhteiden hoitamiseen ja uusien solmimiseen olivat merkittävät. Uusien asiakassuhteiden solmiminen täysin digitaalisesti koettiin hankalaksi, varsinkin markkinatilanteen ollessa niin heikko niin kuin keväällä 2020. Uusia asiakassuhteita kuitenkin saatiin solmitua myös täysin digitaalisesti, joten se ei ole kuitenkaan mahdotonta. Harvardin yliopiston suorittaman tutkimuksen mukaan 95 prosenttia ihmisistä uskoo kasvokkain tapaamisen olevan tärkeässä asemassa pitkäaikaisen suhteen muodostamisessa ja sen ylläpitämisessä (Harvard 2009). Tässä työssä kerätyt tutkimustulokset korreloivat asian kanssa ja varainhoitajat olivat yhtä mieltä siitä, että etätapaaminen ei koskaan voi täysin korvata ihmisten välistä kasvokkain tapaamista. Tutkimuksessa kävi ilmi, että uusien asiakkaiden kanssa luottamuksen rakentaminen on täysin eri tasolla kasvokkain, verrattuna digitaaliseen ratkaisuun. Forbesin tuottama tutkimuksen mukaan 85 prosenttia ihmisistä kokee, että luottamusta on helpompi muodostaa kasvokkain kuin digitaalisesti (Forbes 2009).

Aikaisempien asiakassuhteiden hoidossa digitaaliset työkalut koettiin huomattavasti mieluisammiksi. Ne mahdollistivat normaalin yhteydenpidon asiakkaisiin, kun kasvokkain tapaaminen ei ollut mahdollista. Etenkin keväällä 2020 markkinoiden ollessa heikot, asiakkaat arvostivat aktiivista otetta varainhoitajilta. Heille selitettiin Teamsin välityksellä markkinoiden tilannetta ja käytiin normaalisti salkun tilanne läpi. Monille tarjottiin myös erilaisia vaihtoehtosijoituksia ja monet hyötyivätkin niistä merkittävästi perinteisten markkinoiden ollessa heikot. Digitaaliset vaihtoehdot koettiin positiiviseksi sen vuoksi, että pitempiaikaisissa asiakassuhteissa luottamus on jo rakennettu, ja varainhoitajan ja asiakkaan välille on muodostunut kahdenkeskeinen ihmissuhde, jolloin etätapaamisen vaikutus ei ole niin suuri.

Pandemian edetessä Teamsit ovat jääneet osaksi asiakassuhteiden hoitoa ja asiakkaat arvostavat, jos asiat tehdään heille helpoksi. Asiakkaat usein päättävät, tavataanko kasvokkain, vai digitaalisesti. Tutkimuksessa kävi ilmi, että työelämässä olevat asiakkaat usein suosivat Teamsia sen käytännöllisyyden vuoksi. Asiakkaat, joilla on enemmän aikaa, mielellään tapaavat kasvotusten. Samanlaista yleistystä ei voida kuitenkaan tehdä instituutiopuolelle, vaan siellä kyseessä on enemmän asiakaskohtainen preferenssi. Yhtiöiden ja yhteisöiden edustajat ovat pääsääntöisesti erittäin kiireisiä. Teams on koettu instituutiopuolella siinä mielessä hyötyisäksi, että salkunhoitajien työtöte-hokkuus kasvaa, kun he voivat olla mukana tapaamisissa digitaalisesti. Usein instituutiot haluavat salkunhoitajan mukaan tapaamiseen, joka kasvokkain suoritettuna laskee salkunhoitajien työtehoa.

Perinteisten sijoitusmarkkinoiden ollessa heikot, varainhoitajat ja varainhoitoa tarjoavat yritykset ovat joutuneet etsimään tuottoa perinteisistä keinoista poiketen. Korkotasot heikentyivät entises-tään pandemian aikana ja osakemarkkinoiden ollessa heikot, vaihtoehtoisista sijoituksista on tullut oleellinen osa sijoittajien salkkuja. Vaihtoehtoisia sijoituksia on hyödynnetty aikaisemminkin, mutta niiden suosio ja tarjonta on kasvanut huomattavasti. Instituutiovarainhoidossa vaihtoehtoisia sijoituksia on osattu jo hyödyntää pitempään, osittain suuremman sijoitettavan pääoman vuoksi. 60/40 hajautuksen tulevaisuudesta on monenlaisia mielipiteitä, mutta monet kokevat vaihtoehtoisten sijoitusten tulleen pysyväksi osaksi sijoittajien salkkuja. Korkoinstrumentit todennäköisesti palaavat kuitenkin enemmissä määrin sijoittajien salkkuihin, kun niiden tarjoama tuotto on hieman houkuttavampaa. Ne auttavat kuitenkin tasapainoittamaan sijoitussalkun riskitasoa erinomaisesti, sekä tarjoavat erittäin tasaista tuottoa ajan myötä.

Varainhoidon koetaan myös olevan kustannustehokkaampaa pandemian seurauksena. Varainhoito-yritykset ovat voineet vähentää liiketiloja, kun työntekijöitä on paljon etänä samaan aikaan ja kaikille ei tarvitse omaa työpistettä. Tämän avulla onnistutaan säästämään yrityksen kiinteissä kustannuksissa merkittävästi. Toinen asia, mikä parantaa kustannus -ja työtöte-hokkuutta, on liikematkustamisen vähentyminen. Tästä aiheutuvat kulut ovat pienentyneet, kun tapaamisia suoritetaan Teamsissa. Lisäksi työtöte-hokkuus kasvaa, kun päivässä voi hoitaa lukuisia tapaamisia sen sijaan, että matkustaa vain yhteen tapaamiseen. Hybridimallista koitetaan ottaa parhaat puolet irti eli yhdistää etä- ja lähityöskentelyä mahdollisimman tehokkaasti. Tämän avulla asiakkaita saadaan palveltua heille sopivalla tavalla, joka nostaa asiakastytytyväisyyttä. Tämä on varainhoidossa erittäin tärkeää.

6.2 Tutkimuksen luotettavuus

Tässä luvussa pohditaan tutkimuksen luotettavuutta. Kvalitatiivista tutkimusta suorittaessa tutkimuksen luotettavuuden arviointi kohdistuu kerättyyn dataan, sen analysointiin ja itse tutkimuksen raportointiin. Tutkimuksen luotettavuuden kriteereinä yleisesti pidetään sovellettavuus, totuusarvo, neutraalisuus ja pysymisarvo. Kvalitatiivista tutkimusta suorittaessa on erittäin tärkeää kerätä

tutkimusaineisto sieltä, missä tutkittava ilmiö tapahtuu. Tämän tutkimuksen suhteen siinä on onnistuttu erinomaisesti, koska tutkittiin koronaviruspandemian vaikutusta varainhoitoon ja haastattelut pidettiin henkilöiden kanssa, jotka ovat toimineet varainhoitajina 10-20 vuotta.

Tämän tutkimuksen luotettavuutta arvioidessa tulee ottaa huomioon erityisesti tutkimuksen sovellettavuus, koska koronaviruspandemian sosiaaliset ja digitaaliset vaikutukset ovat vahvasti suhteessa tutkittavan maan sen aikaisiin koronarajoituksiin. Maissa, missä rajoituksia ei ollut tai oli selkeästi vähemmän, on todennäköisesti pystytty tapaamaan vanhan normaalin mukaan kasvokkain. Tällöin sosiaaliset ja digitaaliset vaikutukset ovat olleet huomattavasti vähäisemmät. Aikaisemmin tässä opinnäytetyössä käytettyjen yritysten eli Evli Oyj:n, SEB:n, JP Morganin ja UBS:n kohdalla kuitenkin tutkimustuloksia voidaan yleistää näihin yrityksiin. Rajoitukset olivat samankaltaisia poikkeuksia, lukuun ottamatta yritysten päämarkkina-alueilla eli Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa. Esimerkiksi JP Morgan kertoi siirtäneensä yli 90 prosenttia varainhoidon toiminnastaan täysin digitaaliseksi keväällä 2020 (JP Morgan 2022).

6.3 Mahdolliset jatkotutkimukset

Koronaviruspandemian lukuisia vaikutuksia yhteiskuntaamme on tutkittu paljon. Pandemia on kuitenkin edelleen käynnissä, vaikka osa asiantuntijoista on todennut syksyllä 2022 pandemia vaiheen olevan takanapäin. Tässä opinnäytetyössä suoritetun tutkimuksen voisi uusia tulevaisuudessa, kun pandemia on ohi. Silloin voisi realistisesti tutkia koronaviruspandemian pitkäaikaisia vaikutuksia varainhoitoon ja miten se on toimialana muuttunut pandemian vuoksi. Tällä hetkellä pysyvien vaikutusten tutkiminen on osittain vain arvioimista, vaikka tutkimuksessa käytettäisiinkin kokeneiden ammattilaisten näkökulmia.

Toinen mahdollinen jatkotutkimus voitaisiin suorittaa Ukrainan konfliktin ja maailmalla 2022 vallitsevan inflaation vaikutuksista varainhoitoon sekä sen taloudelliseen kannattavuuteen. Markkinat ovat olleet pääsääntöisesti vuonna 2022 jälleen erittäin heikot, vuoden 2020 tapaan. Tästä johtuen toimialalla on vallinnut suuri huoli markkinoiden tilanteesta asiakkaiden ja varainhoitajien keskuudessa.

Viimeisenä suositeltavana jatkotutkimuksena olisi tutkia Yhdysvaltojen keskuspankin maaliskuun 2020 tukipaketin vaikutuksia vuoden 2022 inflaatioon. Yhdysvaltojen keskuspankki tuki taloutta ja sijoitusmarkkinaa lukuisilla toimilla, jotka ovat mainittu tässä tutkimuksessa luvussa 3.1. Tutkimuksessa voitaisiin selvittää, pelastettiinko taloustilanne vuonna 2020 niin rajuin keinoin, että se johti rajuun inflaatioon Yhdysvalloissa.

6.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Opinnäytetyöprosessi sujui omalta osaltani erinomaisesti. Olin suunnitellut aiheen valmiiksi jo keväällä, ja kun se hyväksyttiin siitä, oli helppo jatkaa suunnitteluvaiheeseen. Selkeällä suunnitelmalla sai tehostettua ajankäyttöä, jonka avulla työn kirjoittaminen sujui hyvää tahtia. Tein kirjoittamisen aikana vain kolme päivää viikossa töitä, jotta ehtisin kirjoittamaan työtäni suunnitelman mukaisesti. Aikataulu oli tiukka, koska tavoitteenani oli valmistua joulukuussa ja itse opinnäytetyö pitää palauttaa marraskuun puolella välissä. Aikaa kirjoittamiselle jäi siis käytännössä syys- ja lokakuu. Tavoitteeni opinnäytetyön suhteen oli korkeat, koska tarkoitukseni on jatkaa opintoja masterivaiheeseen. Tämän vuoksi motivaationi tehdä opinnäytetyötä itselleni mielenkiintoisesta aiheesta oli kiitettävällä tasolla.

Tietoperustan kirjoittaminen oli opinnäytetyössä mielestäni hankalin vaihe. Varainhoito on aihe, mistä ei löydy suurta määrää tietoa, joten hyödynsin suorittamiani haastatteluita Evlissä myös tietoperustaan. Varainhoitajat osasivat selittää erinomaisesti työkuvaansa ja instituutiopuoli osasi havainnollistaa eroja hyvin yksityiseen varainhoitoon nähden. Ajan kanssa tietoperusta kuitenkin rupesi rakentumaan ilman, että se olisi aiheuttanut suurempaa päänsäivää. Löysin luotettavia lähteitä ja relevanttia informaatiota, jotka liittyivät aiheeseeni hyvin. Niiden avulla sain pohjustettua suorittamaani tutkimusta.

Tutkimuksen suoritin haastatteluina ja ne saatiin kaikki paria siirtymistä lukuun ottamatta suoritettua suunniteltuina aikoina. Varainhoitajien pitkä työkokemus alalla ilmeni hyvin heidän vastatesaansa kysymyksiin ja monet, jotka olivat jo vuoden 2008 finanssikriisin aikana alalla, osasivat erottaa pandemian vaikutuksia tavallisesta taloudellisesta kriisistä.

Koen oppineeni opinnäytetyöprosessin avulla paljon uutta. Relevanttien lähteiden etsiminen ja lähdekriittisyys ovat taitoja, jotka koen kehittyneen eniten prosessin seurauksena. Tietoperustan hankaluuksien aikana myös kärsivällisyyttä tarvittiin ja lopulta sekin valmistui hyvissä ajoin valmiiksi. Opinnäytetyötä tehdessäni huomasin, kuinka tärkeää oli pysyä suunnitellussa aikataulussa ja kuinka siinä pysyminen vähensi stressiä. Missään vaiheessa en koe olleeni jäljessä aikataulusta ja että se olisi aiheuttanut lisää päänsäivää. Uskon saaneeni tästä prosessista oppeja ja taitoja, joiden toivon auttavan minua jatko-opinnoissani sekä tulevaisuuden työelämässäni.

Lähteet

Algeri, D., Auriemma, V. & Saladino, V. 2020. The Psychological and Social Impact COVID-19: New Perspectives of Well-Being. Luettavissa: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2020.577684/full#B41>. Luettu: 15.9.2022.

Arneson, K. 2021. How companies around the world are shifting the way they work. Luettavissa: <https://www.bbc.com/worklife/article/20210915-how-companies-around-the-world-are-shifting-the-way-they-work>. Luettu: 10.9.2022

Baba, M 2022. Simplify client workflows in wealth management with electronic signatures. Luettavissa: <https://www.docuSign.com/blog/simplify-client-workflows-wealth-management-electronic-signatures>. Luettu: 20.9.2022

Bendrik, K. s.a. The role of technology in a world shaped by COVID-19. Luettavissa: <https://www.dnv.com/feature/technology-in-a-world-shaped-by-covid-19.html>. Luettu: 12.9.2022.

Cambridge University. Psychological distress in patients with serious mental illness during the COVID-19 outbreak, 2020. Luettavissa: <https://www.cambridge.org/core/journals/psychological-medicine/article/psychological-distress-in-patients-with-serious-mental-illness-during-the-covid19-outbreak-and-onemonth-mass-quarantine-in-italy/2EAFCD33BCBCEF07176BBB7171AEA478>. Luettu: 30.10.2020.

CFA Institute s.a. Overview of Private Wealth Management. Luettavissa: <https://www.cfainstitute.org/en/membership/professional-development/refresher-readings/overview-private-wealth-management>. Luettu: 4.9.2022.

Chen, J. 2021. Safe Haven: Definition and Examples in Investing. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/terms/s/safe-haven.asp>. Luettu: 15.9.2022.

Chen, J. 2022. What Are Alternative Investments? Definition and Examples. Luettavissa: https://www.investopedia.com/terms/a/alternative_investment.asp. Luettu: 15.9.2022.

Contreras, R. 2021. COVID-19 and digitalisation. Luettavissa: <https://www.eurofound.europa.eu/data/digitalisation/research-digests/covid-19-and-digitalisation>. Luettu: 12.9.2022.

Cussen, M. 2022. Top strategies to attract high-net-worth clients. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/articles/financial-advisors/070215/top-strategies-attract-highnetworth->

clients.asp#:~:text=Most%20financial%20advisors%20come%20to,financial%20or%20legal%20service%20providers. Luettu: 20.9.2022

Ekholm, V. & Lankinen, T. 2021. Koti, työ ja hyvinvointi - näin koronavuosi muutti elämämme, 2021. Luettavissa: <https://www.tuni.fi/unit-magazine/artikkelit/koti-tyo-ja-hyvinvointi-nain-korona-vuosi-muutti-elamaamme>. Luettu: 12.9.2022.

Erkkilä, J. 2018. Teknologia mullistaa varainhoidon. Luettavissa: <https://www.salkunrakentaja.fi/2018/10/teknologia-varainhoito/>. Luettu: 12.9.2022.

Eskola, J. & Suoranta, J. 2015. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Vastapaino. Helsinki. E-kirja. Luettu: 20.9.2022

Evli Oyj s.a. Evli Digital-Varainhoitoa sinulle. Luettavissa: <https://content.evli.com/fi/varainhoito/evli-digital.html>. Luettu: 7.10.2022.

Evli Oyj 2022. Hajauttaminen on sijoittajan paras ystävä, kun markkinoilla myrskyää. Luettavissa: <https://www.evli.com/blog/hajauttaminen-on-sijoittajan-paras-ystava-kun-markkinoilla-myrskyaa>. Luettu: 15.9.2022

Evli Oyj s.a. Private Banking. Luettavissa: <https://www.evli.com/tuotteet-ja-palvelut/private-banking>. Luettu: 5.9.2022.

Evli Pankki Oyj 2019. Vuosikertomus 2018. Luettavissa: https://www.evli.com/hubfs/Evli.com/Documents/IR/FI/2018/Vuosikertomus%202018_Evli%20Pankki%20Oyj.pdf. Luettu: 10.9.2022

Evli Pankki Oyj 2020. Vuosikertomus 2019. Luettavissa: <https://www.evli.com/hubfs/Evli.com/Documents/IR/FI/2019/Vuosikertomus%202019%20Evli%20Pankki%20Oyj.pdf>. Luettu: 10.9.2022.

Evli Pankki Oyj 2022. Vuosikertomus 2021. Luettavissa: <https://www.evli.com/hubfs/Evli.com/Documents/IR/FI/2021/Vuosikertomus%202021/Evli%20Pankki%20Oyj%20vuosikertomus%202021.pdf>. Luettu: 15.9.2022.

Forbes 2009. The Case for Face-to-Face. Luettavissa: https://images.forbes.com/forbesinsights/StudyPDFs/Business_Meetings_FaceToFace.pdf. Luettu: 12.9.2022

Handelsbanken s.a. Varainhoito ja sijoituspalvelut yrityksille. Luettavissa: <https://www.handelsbanken.fi/fi/yritysasiakkaat/varainhoito-yrityksille>. Luettu: 5.9.2022.

Harvard Business School Publishing 2009. The Value of Face-to-Face Communication. Luettavissa: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/4270138/Affinity_March2018%20V2/pdf/harvard-business-review.pdf. Luettu: 12.9.2022.

Hawley, J. 2021. Privat banking vs wealth management: What's the difference. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/articles/professionals/111715/private-banking-vs-wealth-management-not-quite-same.asp>. Luettu: 10.9.2022

Ilmanen, A. 2022. Investing amid low expected returns: Making the most when market offers the least.

Jantunen, L. 2017. Digitaaliset toimintamallit rantautuvat varainhoitoon. Luettavissa: <https://www.eurojatalous.fi/fi/2017/artikkelit/digitaaliset-toimintamallit-rantautuvat-varainhoitoon/>. Luettu: 15.9.2022.

Jones, H. 2022. What does the bond market turmoil mean for investors? Luettavissa: <https://www.thenationalnews.com/business/money/2022/07/05/what-does-the-bond-market-turmoil-mean-for-investors/>. Luettu: 12.9.2022.

JP Morgan Chase & Co. 2019. 2018 Annual report. Luettavissa: <https://www.jpmorgan-chase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2018.pdf>. Luettu: 10.9.2022.

JP Morgan Chase & Co. 2021. 2020 Annual report. Luettavissa: <https://www.jpmorgan-chase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2020.pdf>. Luettu: 10.9.2022.

JP Morgan Chase & Co. 2022. 2021 Annual report. Luettavissa: <https://www.jpmorgan-chase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2021.pdf>. Luettu: 10.9.2022.

Juuti, P. & Puusa, A. 2020. Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät. Gaudeamus. Helsinki. E-Kirja. Luettu: 20.9.2022.

McKinsey & Company 2022. Analytics transformation in wealth management. Luettavissa: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/analytics-transformation-in-wealth-management>. Luettu: 1.11.2022

Mieli Ry 2021. Korona-aika kuormittaa nuorten aikuisten hyvinvointia. Luettavissa: <https://mieli.fi/uutiset/korona-aika-kuormittaa-nuorten-aikuisten-hyvinvointia/>. Luettu: 12.9.2022.

Morningstar s.a. Morningstar Sustainability Rating for Funds. Luettavissa: <https://www.sustainalytics.com/investor-solutions/analytic-reporting-solutions/morningstar-sustainability-rating-for-funds>. Luettu: 1.11.2022.

OECD 2021. Teleworking in the COVID-19 pandemic: Trends and Prospects. Luettavissa: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/teleworking-in-the-covid-19-pandemic-trends-and-prospects-72a416b6/>. Luettu: 20.9.2022.

Palmer, B. 2022. Introduction to institutional investing. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/introduction-institutional-investing.asp>. Luettu: 20.9.2022

Pietiläinen, T. 2020. Koronakriisi pudotti eläkerahoja hoitavan Elon vakavaraisuuden alle kriittisen rajan. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000006527734.html>. Luettu: 12.9.2022

Pisani, B. 2021. One year ago stocks dropped 12 % in a single day. What have investors learned since then. Luettavissa: [https://www.cnbc.com/2021/03/16/one-year-ago-stocks-dropped-12percent-in-a-single-day-what-investors-have-learned-since-then.html](https://www.cnbc.com/2021/03/16/one-year-ago-stocks-dropped-12-percent-in-a-single-day-what-investors-have-learned-since-then.html). Luettu: 4.9.2022.

Savolainen, T. 2021. Digitaalinen varainhoito- miten huolehditaan sijoittajansuojasta ja vastuullisuudesta. Luettavissa: https://www.ey.com/fi_fi/financial-services/automatisoidut-varallisuudenhoitomallit-yleistyvat. Luettu: 18.9.2022

Scaggs, A. 2020. How the Fed Saved a Pandemic Rattled Stock Market-and What Could Happen Next. Luettavissa: <https://www.barrons.com/articles/how-the-fed-saved-a-pandemic-rattled-stock-market-and-what-could-happen-next-51590089961>. Luettu: 10.9.2022.

ScienceDirect. The psychological impact of COVID-19 epidemic on college students in China, 2020. Luettavissa: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165178120305400?via%3Dihub>. Luettu: 15.9.2022.

ScienceDirect 2022. The impact of COVID-19 pandemic on the volatility connectedness network of global stock market. Luettavissa: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0927538X21001852>. Luettu: 15.9.2022

SEB 2020. Annual report 2019. Luettavissa: [https://webapp.sebgroup.com/mb/mblib.nsf/all-docsbyunid/5186A40EFFF1DC41C125869C00549CE3/\\$FILE/annual_report_2019.pdf](https://webapp.sebgroup.com/mb/mblib.nsf/all-docsbyunid/5186A40EFFF1DC41C125869C00549CE3/$FILE/annual_report_2019.pdf). Luettu: 10.9.2022.

SEB 2022. Annual report 2021. Luettavissa: [https://webapp.sebgroup.com/mb/mblib.nsf/all-docsbyunid/44DC29E047E8FABDC12587F7002A8F15/\\$FILE/annual_report_2021.pdf](https://webapp.sebgroup.com/mb/mblib.nsf/all-docsbyunid/44DC29E047E8FABDC12587F7002A8F15/$FILE/annual_report_2021.pdf). Luettu: 10.9.2022.

Sijoitustieto 2019. Mitä varainhoito on? Luettavissa: <https://www.sijoitustieto.fi/varainhoito>. Luettu 4.9.2022.

Sijoittaminen.com s.a. Varainhoito. Luettavissa: <https://www.sijoittaminen.com/varainhoito>. Luettu: 4.9.2022.

Statista 2022. Value of assets under management worldwide. Luettavissa: <https://www.statista.com/statistics/323928/global-assets-under-management/>. Luettu: 11.11.2022

Tarver, E. 2019. What Is Private Wealth Management? Luettavissa: <https://www.investopedia.com/ask/answers/052915/what-private-wealth-management.asp>. Luettu: 4.9.2022.

The World Bank 2020. COVID-19 to Plunge Global Economy into Worst Recession since World War II. Luettavissa: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii>. Luettu: 10.9.2022.

United Nations s.a. Everyone Include: Social impact of COVID-19. Luettavissa: <https://www.un.org/development/desa/dspd/everyone-included-covid-19.html>. Luettu: 12.9.2022.

UBS 2022. Annual reports 2015-2021. Luettavissa: <https://www.ubs.com/global/en/investor-relations/financial-information/annual-reporting.html>. Luettu: 10.9.2022

World Health Organization (WHO) 2022. Coronavirus disease (COVID-19) pandemic. Luettavissa: <https://www.who.int/europe/emergencies/situations/covid-19>. Luettu: 15.9.2022.

Liitteet

Liite 1. Haastattelu kysymykset

1. Miten COVID-19 on vaikuttanut varainhoidon digitaalisuuteen?
2. Miten COVID on vaikuttanut uusien asiakkaiden hankkimiseen ja onko se ollut vaikeampaa pandemiasta johtuen?
3. Miten asiakkaat ovat suhtautuneet digitaalisiin ratkaisuihin?
4. Miten asiakkaat reagoivat markkinoiden tippumiseen alkuvuonna 2020?
5. Miten COVID on vaikuttanut aikaisempien asiakassuhteiden hoitamiseen?
6. Mitä pysyviä vaikutuksia varainhoitoon uskot pandemiasta seuraavan?
7. Miten pandemia on vaikuttanut salkkujen hajauttamiseen?
8. Miten varainhoito kehittyi ennen koronaviruspandemiaa?
9. Mitä taloudellisia vaikutteita koronaviruspandemialla on ollut varainhoitoon liittyen?