



jamk

Jalkapallon pelaaja-agenttien toimintatavat Suomessa

Alexi Kasanen

Opinnäytetyö
Marraskuu 2023
Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Kasanen, Aleks

Jalkapallon pelaaja-agenttien toimintatavat Suomessa.

Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Marraskuu 2023, 44 sivua.

Liiketalouden tutkinto-ohjelma. Opinnäytetyö AMK.

Julkaisun kieli: suomi

Julkaisulupa avoimessa verkossa: Kyllä

Tiivistelmä

Opinnäytetyössä tarkasteltiin Suomessa toimivien jalkapallon pelaaja-agenttien toimintatapoja. Tarkoituksena oli luoda selkeämpää kuvaa suomalaisen ammattijalkapallon toimijoiden näkökulmista liittyen pelaaja-agenttien työhön. Tavoitteena oli myös selvittää kuinka agentit näkevät oman työnsä suomalaisessa jalkapalloliiketoiminnassa ja kuinka heidän toimintaansa tulisi kehittää tulevaisuudessa.

Työn teoriaosuudessa käsiteltiin alaan liittyvää käsitteistöä ja alan yleisiä toimintamalleja liittyen agenttien liiketoimintaan.

Tutkimus toteutettiin määrällisenä tutkimuksena, jonka aineistonkeruu toteutettiin sähköisellä kyselylomakkeella, joka luotiin Webropol kyselysovelluksella. Tutkimuksen aineistoa analysointiin ristiintaulukoinnin menetelmän avulla verraten kyselyyn vastanneiden ryhmien vastauksia toisiinsa.

Tutkimuksen tulokset osoittivat puutteita alan keskinäisten toimijoiden välisessä kommunikaatiossa ja se todisti alan sisäiset epäselvyydet eri roolien ja tehtävien jaossa. Tuloksissa nousi esiin alan eri sidosryhmien epäluottamus toistensa toimintaa kohtaan, jota on mahdollista kehittää paremmalla tiedon jakamisella sekä ammattimaisemmalla toiminnalla kaikkien osapuolten toimesta.

Avainsanat (asiasanat)

Urheiluliiketoiminta, urheilujuridiikka, pelaaja-agentti, urheilujohtaminen

Muut tiedot (salassa pidettävät liitteet)

Ei ole.

Kasanen, Aleksi

The practices of football player agents in Finland

Jyväskylä: JAMK University of Applied Sciences, November 2023, 44 pages

Degree Programme in Business Administration. Bachelor's thesis.

Permission for open access publication: Yes

Language of publication: Finnish

Abstract

The practices of football player agents in Finland were examined in the thesis. The aim was to create a clearer picture of the perspectives of Finnish professional football stakeholders regarding the work of player-agents. The goal was also to find out how agents perceive their own work in Finnish football business and how their activities should be developed in the future.

The theoretical part of the work discussed the terminology related to the field and the general operating procedures of the industry regarding agents' business.

The research was conducted as a quantitative study, and data collection was carried out through an electronic survey created using the Webropol survey application. The research data was analyzed using cross-tabulation method, comparing the answers of different groups of respondents.

The results of the study showed deficiencies in communication between industry stakeholders and demonstrated internal ambiguities in the distribution of different roles and tasks. The results highlighted the lack of trust among different stakeholders in the industry, which could be improved through better information sharing and more professional practices from all parties involved.

Keywords/tags (subjects)

Sports Business, Sports Law, Player Agent, Sports Management

Miscellaneous (Confidential information)

None.

Sisältö

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Johdanto | 3 |
| 2 | Opinnäytetyön käsitteistöä | 4 |
| 2.1 | Agentti | 4 |
| 2.2 | Pelaajasopimus..... | 5 |
| 2.3 | Edustusopimus..... | 5 |
| 2.4 | Pelaajasiirto..... | 5 |
| 2.5 | Palkkio | 6 |
| 2.6 | Agentit Suomessa..... | 6 |
| 2.7 | Agentin rooli..... | 7 |
| 2.8 | Agentin lisenssi..... | 7 |
| 2.8.1 | FIFA:n julkaisemat uudet määräykset tammikuussa 2023 | 8 |
| 2.9 | Lainsäädäntö | 8 |
| 3 | Suhteiden merkitys..... | 9 |
| 3.1 | Liiketoiminnalliset suhteet | 9 |
| 3.2 | Pelaajan lähipiiri | 10 |
| 3.3 | Emiliano Salan tapaus | 10 |
| 4 | Tutkimuksen toteutus | 12 |
| 4.1 | Tutkimusmenetelmät | 12 |
| 4.2 | Vastaajien määrä..... | 13 |
| 4.3 | Aineiston keruu ja analyysi | 14 |
| 5 | Tutkimuksen tulokset | 14 |
| 5.1 | Pelaaja-agenttien pätevyysvaatimukset | 15 |
| 5.2 | Pelaaja-agenttien tarjoamat palvelut | 16 |
| 5.3 | Pelaaja-agenttien palveluiden hyödyntäminen | 17 |
| 5.4 | Tiedon löytäminen pelaaja-agenttien toiminnasta..... | 20 |
| 5.5 | Tyytyväisyys pelaaja-agenttien toimintaa kohtaan | 21 |
| 5.6 | Pelaajien kokemus ihmisenä seurojen ja pelaaja-agenttien kanssa työskennellessä | 22 |
| 5.7 | Pelaaja-agenttien ja seurojen tehtävien jako | 24 |
| 5.7.1 | Pelaaja-agenttien tehtävät | 24 |
| 5.7.2 | Eturistiriidat | 26 |
| 5.7.3 | Pelaajien kentän ulkopuolisten asioiden hoito | 27 |
| 5.7.4 | Tyytyväisyys agenttien ja seurojen toimintaan pelaajien asioiden hoidossa..... | 27 |
| 5.8 | Pelaaja-agenttien ja seurojen toiminnan kehittäminen | 29 |

| | | |
|-------------------|--|-----------|
| 5.8.1 | Pelaaja-agenttien toiminnan kehittäminen..... | 29 |
| 5.8.2 | Seurojen toiminnan kehittäminen..... | 30 |
| 6 | Pohdinta..... | 31 |
| 6.1 | Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys | 31 |
| 6.2 | Tutkimuksen tulosten hyödyntäminen ja kehittämisehdotukset..... | 31 |
| | Lähteet | 33 |
| | Liitteet | 35 |
| | Liite 1. Webropol – kyselylomake | 35 |
| | Liite 2. Kyselyn avoimien vastauskohtien vastaukset | 42 |
| Kuviot | | |
| | Kuvio 1. Suomessa toimivat pelaaja-agentit ovat päteviä..... | 15 |
| | Kuvio 2. Pelaaja-agenttien tarjoamien palveluiden hyödyntäminen seuratoimijoiden ja pelaajien toimesta | 18 |
| | Kuvio 3. Pelaajien ensimmäinen kontakti agentin kanssa | 20 |
| | Kuvio 4. Tiedon saatavuus pelaaja-agenttien toiminnasta..... | 21 |
| | Kuvio 5. Pelaaja-agenttien hyödyllisyys suhteessa palkkioihinsa | 22 |
| | Kuvio 6. Pelaajien kokema arvostus ihmisenä agenttien toimesta | 23 |
| | Kuvio 7. Pelaajien kokema arvostus ihmisenä seurojen toimesta..... | 24 |
| | Kuvio 8. Pelaaja-agenttien tehtävät..... | 26 |
| | Kuvio 9. Agentit ja pelaajan yksityiselämän asioiden hoitaminen..... | 28 |
| | Kuvio 10. Seurat ja pelaajien yksityiselämän asioiden hoitaminen | 29 |

1 Johdanto

Jalkapallo on taloudellisesti merkittävä urheilulaji ja sen ympärillä vaikuttavien toimijoiden määrä kasvaa jatkuvasti. Erilaiset toimijat voivat vaikuttaa alan urheilulliseen osaan niin pelaajina, valmentajina, huoltajina, fysioterapeutteina ja lääkäreinä. Alan vähemmän tutkittu ja julkinen puoli keskittyy alan liiketaloudelliseen puoleen. Tämä puoli sisältää seuratoimijat kuten urheilutoimenjohtajat, toimitusjohtajat sekä markkinointiosastot. Alan kolmas osapuoli, pelaaja-agentit, yhdistävät nämä osapuolet omalla työllään ja toiminnallaan. Pelaaja-agentit ovat julkisesti vähän uutisoituja ja tutkittuja ja heidän toimintansa tapahtuu pääasiassa taustalla vaikuttaen pelaajien ja seurojen toimintaan.

Kansainvälisesti pelaaja-agentit ovat yleisempi ja tunnettu ilmiö huippu-urheilussa. Jalkapallossa nämä hahmot on kuvattu julkisesti hyvin mielipiteitä jakaviksi persooniksi, niin rahanahneista ja omaa etua tavoittelevista opportunisteista aina omien asiakkaidensa etuja vilpittömästi puolustaviksi toimijoiksi. Vaikka heidän roolinsa on globaalisti suhteellisen tunnettu, pelaaja-agenttien toimenkuva ja toimintatavat ovat silti vähemmän tutkittuja Suomessa ja heidän toimintaansa Suomessa ei ole juurikaan kartoitettu.

Näiden toimijoiden työn sisältö ja toimenkuva on ollut vaikeasti määriteltävissä niin alaa ulkopuolelta seuraaville maallikoille kuin alalla toimiville ammattilaisillekin. Alan vapaa säätely sekä toimijoiden omat henkilökohtaiset toimintatavat ja mallit ovat luoneet ympäristön, jossa edes agenttien palveluita käyttävät pelaajat ja seuratoimijat eivät ole samalla sivulla siitä, mikä kuuluu ja ei kuulu agentin toimenkuvaan.

Suomessa alalle ei vaadita erillistä koulutusta ja kansainvälisesti alan toimijoiden pätevyyden varmistaminen on ollut lajiliittojen vastuulla. Tämä säätely on muuttunut ja vuosien saatossa vuorotellen, niin tiukempaan kuin säännöstelemättömämpään suuntaan. Alan kehitys ja säännöstely suomalaisessa urheilukeskustelussa ja siihen liittyvässä uutisoinnissa on myös ollut vähäistä, joten asiaan olennaisesti kytkeytyvien tahojen mielipiteiden ja kokemusten kartoittaminen on tärkeää alan tulevaisuuden kannalta.

2 Opinnäytetyön käsitteistöä

2.1 Agentti

Pelaaja-agenttia käytetään pääosin terminä urheilijan edustajasta, joka keskittyy joukkueurheilulajeihin. Pelaaja-agentin työtehtäviin kuuluu pääasiassa pelaajan sopimuksien ja siirtosummien neuvottelu urheilijan puolesta. (Urheiluhullut 2019.) Tämä työnkuva eroaa olennaisesti yksilölajeista, koska joukkuelajien urheilijat saavat luontaisetunsa seuralta, jonka kanssa heillä on sopimussuhde. Tässä opinnäytetyössä pelaaja-agentti tai edustaja termiä käytetään puhuttaessa jalkapallossa toimivasta toimijasta, joka täyttää nämä määritelmät.

Suomen Palloliiton (Palloliitto) sääntöjen mukaan pelaaja-agentti on luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö, joka joko ilmaiseksi tai maksua vastaan edustaa neuvotteluissa pelaajia ja/tai seuroja pelaajasopimuksia solmittaessa tai edustaa seuroja siirtosopimuksia solmittaessa. Näiden edustajien on toimitettava Palloliitolle edustajailmoitus toimiakseen edustajana pelaajille tai seuroille. (Edustajamääräykset n.d.) Tähän on oletettavasti tulossa muutos Kansainvälisen jalkapalloliiton (FIFA) helmikuussa 2023 julkaisemien uusien määräysten myötä. Näitä määräyksiä ja niiden merkitystä käsitellään myöhemmin.

Vaikka aikaisemmissa määritelmässä pelaaja-agentin määritelmä painottuu pelaajan sopimusasioiden hoitoon, on pelaaja-agenteilla myös rooli seurojen edustajana. Koska kaikilla seuroilla ei ole resursseja laajoihin pelaajatarkkailuverkostoihin, seurat hyödyntävät agenttien kykyä löytää ja tunnistaa lupaavia pelaajia omiin tarpeisiinsa. Näin ollen agentit voivat lähestyä pelaajia edustaessaan seuroja ja ajaessaan seurojen etuja. (Beech & Chadwick 2013, 534.) Tämä opinnäytetyö pyrkii selvittämään, onko suomalaisessa jalkapallossa agenteilla kuvatus kaltaista kaksoisroolia toimiessaan sekä seurojen ja pelaajien edustajana samanaikaisesti. Opinnäytetyö pyrkii selvittämään, että luoko tämä kaksoisrooli eturistiriitoja seurojen ja pelaajien intressien välillä ja tarvitaanko alalle selkeämpää erittelyä tilannekohtaisesti siitä, kenen lukuun agentti sillä hetkellä toimii.

Vaikka yleisen käsityksen mukaan agentin työ kostuu pelaajan jatkosopimusten ja siirtojen neuvottelemisesta, nykyään ammatikseen agenttina toimivat henkilöt tekevät pelaajan kanssa urasuunnitelman ja tarjoavat sijoitusneuvontaa asiakkailleen. Agentit voivat myös auttaa

pelaajaan päivittäisessä asioidenhoidossa, kuten matkustamisessa, kokkaamisessa, asunnon etsimisessä, pelaajan lapsille koulupaikkojen löytämisessä. (Beech & Chadwick 2013, 535.)

2.2 Pelaajasopimus

Pelaajasopimus suomalaisessa ammattilaisjalkapallossa on työsopimus, joka velvoittaa pelaajan suorittamaan sovitut työtehtävät, kuten pelaamisen ja harjoittelun työnantajan eli seuran antamien ohjeiden ja käskyjen mukaan. Seura taas on veloitettu tarjoamaan pelaajalle turvallinen työympäristö sekä palkanmaksu suoritetusta työstä. Koska huippu-urheilusta ja sen sisältämistä sopimuksista ei ole Suomessa erikseen säädetty urheilulakia, seurataan pelaajasopimuksessa työsopimuslakia. (Pelaaja- ja työsopimus n.d.)

2.3 Edustussopimus

Edustussopimus on pelaaja-agentin ja pelaajan välinen sopimus, joka velvoittaa agentin edustamaan ja ajamaan pelaajan etuja parhaansa mukaan. Edustussopimus on velvoiteoikeudellinen sopimus, joka velvoittaa molempia osapuolia toimiaan sopimusosapuolten yhteisten etujen mukaisesti. Sopimuksessa on sovittu mm. pelaajan edustamisen mahdollisesta yksinoikeudellisyydestä, edustajan palkkiosta, sopimuksen kestosta sekä sopimuksen irtisanomisehdoista. (Agentit ja edustajat n.d.) Edustussopimus siis luo oikeudellisen suhteen agentin ja pelaajan välille ja sen tekeminen tuo ulkopuolisen toimijan muovaamaan pelaajan uraa ja sen kehittymistä.

2.4 Pelaajasiirto

Pelaajasiirto on olennainen osa jalkapallon taloudellista puolta. Pelaajasiirrossa nimensä mukaisesti pelaaja siirtyy seurasta toiseen. Pelaajasiirtojen prosessi on tarkasti säännelty kokonaisuus. Sopimuksen alaisten pelaajien siirtojen aika on rajattu tietyille aikaväleille. Vuonna 2023 kansainvälinen pelaajasiirto Suomeen voidaan tehdä 27.1.–20.4. ja 13.7.–12.8. välisenä aikana (Worldwide registration periods calendar 2023, 7). Euroopassa kansainvälisten pelaajasiirtojen ajat vuonna 2023 ovat pääasiassa 1.1–31.1 sekä 1.7–1.9 (Winter transfer window n.d).

Jos pelaajalla on voimassa oleva sopimus toisen seuran kanssa, uuden seuran on neuvoteltava pelaajan nykyisen seuran kanssa kompensatiosta pelaajan sopimuksen lopettamiseksi. Ennen pelaajan ja agentin kanssa käytäviä neuvotteluita, pelaajasta kiinnostuneen seuran on ilmoitettava neuvotteluista pelaajan nykyiselle seuralle. Tämän jälkeen seurat neuvottelevat keskenään siirtosummasta, joka tyydyttää molempia osapuolia. Jos seurat pääsevät sopuun siirtosummasta, jolla pelaajan sopimus nykyisen seuransa kanssa irtisanotaan voi uusi seura alkaa neuvotella pelaajan ja hänen agenttinsa pelaajan uuden sopimuksen henkilökohtaisista ehdoista ja pituudesta. (Beech & Chadwick 2013, 532.) Pelaajasiirto on siis moniosainen prosessi, jossa on omat lainalaisuutensa ja toimintatavat, jota niin seurojen kuin agenttienkin odotetaan noudattavan

2.5 Palkkio

Palkkio on pelaaja-agentin ansaitsema korvaus suorittamastaan työstä. Tämä palkkio sovitaan yksilökohtaisesti pelaajan ja agentin välillä. Palkkio lasketaan pelaajan sopimuksen koko keston aikaisista bruttotuloista. Tämän osuuden suositus on noin 3 prosenttia, mutta asia on silti agentin ja pelaajan sovittavissa. Agentin palkkio koostuu myös osuudesta pelaajasiirtojen siirtosummista eli agentti saa kompensaaion siirtosummasta, jonka pelaajan ostava seura suorittaa myyjälle. (Agentit ja edustajat n.d.)

Pelaaja-agentin palkkio ei siis perustu perinteisen työsuhteen tapaan työhön käytettyihin tunteihin, eikä pelaaja-agentti saa osuuttaan ennen kuin hänen työnsä on tuottanut rahallista arvoa pelaajalle itselleen. Tämän voi ajatella motivoivan agenteja toimimaan parhaansa mukaan edistääkseen omien asiakkaidensa etuja.

2.6 Agentit Suomessa

Suomen Palloliiton sivujen mukaan vuonna 2023 Suomessa on 18 rekisteröitynyttä edustajaa. Vuonna 2022 tämä luku oli 47. (Rekisteröidyt edustajat n.d.) Tämä ero selittyy, sillä että rekisteröityjen edustajien määrää on tarkasteltu 2023 helmikuun alussa ja agentin on rekisteröidyttävä edustajaksi pelaajasiirtojen yhteydessä ja suoritettava 100 euron maksu Palloliitolle. Näin ollen edustajat, jotka eivät ole olleet osallisina pelaajasiirroissa eivät ole vielä rekisteröityneet Palloliiton järjestelmään. Mielenkiintoisempi asia on se, että selvästi

merkityksellinen osa rekisteröityneistä edustajista on ulkomaalaisia edustajia, jotka ovat rekisteröityneet kansainvälisten seurasiirtojen takia Palloliiton järjestelmään.

Vertailukohtana Palloliiton edustajarekisteriin kansainvälisen seurasiirtojen johtavaan järjestelmään Transfermarktiin on rekisteröitynyt 22 Suomessa toimivaa agenttia ja heistä suurin osa on suomalaisia (Player agents n.d). Transfermarkt voi siis tarjota paremman ja vastikkeettoman tavan tuoda agentin aktiivista toimintaa esiin kansainvälisen tarkastelun edessä. Se itsessään voi tehdä agentista houkuttelevan, jos hän pystyy osoittamaan toimintansa olevan kansainväliselle markkinalle tähtäävää. Näin ollen huipulle tavoittelevien urheilijoiden on luonnollisempaa valita agentti, joka pystyy edistämään pelaajan kansainvälistä uraa. Tämä opinnäytetyö pyrkii tarkastelemaan myös agenttien omia tarkoituksia tämän toimintamallin taustalla.

2.7 Agentin rooli

Agentin päätehtävän ollessa pelaajan oikeuksien suojeleminen ja pelaajasta huolehtiminen voi pelaajan ajatella olevan agentille samanaikaisesti niin ystävällinen kuin tuottoa tuottava hyödyke. Tämän takia agentin toiminnan on perustuttava rehellisyyteen ja avoimuuteen, koska pelaajan käsitys suhteesta agenttiinsa voi olla hyvinkin ystävällisen kaltainen. (Demazière & Jouvenet 2013, 34–35.) Lisäelementtinä tähän, agenttien on ymmärrettävä oma vastuunsa toimiessaan nuorten pelaajien kanssa, jotka lain silmissä ovat vielä lapsia. Tämä korostaa agentin vastuullisuutta ja harkintakyvyn merkityksellisyyttä.

2.8 Agentin lisenssi

Euroopan komission teettämän tutkimuksen (Study on sports agents in the European Union 2009) mukaan agenttien toimintaa helpotettiin 2000-luvun alussa vapauttamalla agenttien lisenssit FIFA:n alaisuudesta, agenttien tehtyä kantelun Euroopan komissiolle kilpailun ja vapaan ammatinharjoittamisen rajoittamisesta. Tämän päätöksen myötä FIFA luopui kansainvälisistä agenttilisensseistään ja siirtyi malliin, jossa agentit rekisteröityvät oman maansa lajiliitolle, joka vastaa toiminnastaan FIFA:lle. (Study on sports agents in the European Union 2009, 74.)

Suomen Palloliiton edustajamääräykset astuivat voimaan 1.7.2015 ja näiden määräysten mukaan kuka tahansa oikeustoimikelpoinen henkilö voi rekisteröityä edustajaksi ilman aikaisemmin vaadittua testiä osaamisesta. Tämä malli herätti kysymyksen siitä, onko agenttien toiminta tarpeeksi säädeltyä, lajiliittojen asettaessa raamit lajiliittonsa agenttien pätevyysvaatimuksille. Opinnäytetyön kyselyssä, kyselyyn vastanneilta kysyttiin näkemystä tähän aiheeseen liittyen ja näitä tuloksia tarkastellaan myöhemmin.

2.8.1 FIFA:n julkaisemat uudet määräykset tammikuussa 2023

FIFA julkaisi uudet pelaaja-agentti määräykset tammikuussa 2023. Näiden määräysten mukaan jokaisen uuden pelaaja-agentin tulee olla suorittanut FIFA:n pelaaja-agentin pätevyyskoe. Toimiakseen pelaaja-agenttina 30. syyskuuta 2023 jälkeen, kaikkien uusien pelaaja-agenttien tulee olla suorittanut tämä pätevyyskoe ja määräykset astuvat voimaan kokonaisuudessaan 1. lokakuuta 2023. (Football agent regulations 2023, 10, 38). Pätevyyskokeen vastauksista tulee saada vähintään 75 % oikein, jotta koe on hyväksytty. Hyväksytyt kokeen jälkeen agentin tulee suorittaa lisenssiin oikeuttava vuosittainen maksu FIFA:lle. Koetta ei kuitenkaan tarvitse suorittaa, jos agentti on todistettavasti ollut rekisteröity agentti vuosien 1991, 1995, 2001 tai 2008 pelaaja-agentteja koskevan sääntelyn mukaan. (How to become a licensed football agent 2023.) Koetta ei kuitenkaan voi jättää suorittamatta, jos agentti on ollut lisensoitu vuoden 2015 sääntelyn mukaan. Näin ennen vuotta 2015 rekisteröityneitä agentteja selvästi pidetään luotettavina ja pätevinä mahdollistamalla agentin toiminnan jatkuminen ilman ylimääräistä byrokratiaa ja haittaa liiketoimintaan keskittymiseltä.

Näyttääkin siltä, että FIFA on havainnut ongelmat vuoden 2015 sääntelyssä ja sen puutteissa, joten tällä aikavälillä agentteina toimineiden henkilöiden pätevyys on tarkoituksenmukaista tarkastaa uusille agenteille tarkoitetulla pätevyyskokeella. Tulevaisuuden kannalta, onkin mielenkiintoista nähdä kuinka agenttien määrä tulee muuttumaan sekä Suomessa, että kansainvälisesti ja tuleeko alalle uusia toimijoita isommalla kynnyksellä pätevyysvaatimuksien tiukentuessa.

2.9 Lainsäädäntö

Aikaisemmin FIFA:n ratkaisu jätti agenttien lisensoinnin maiden jalkapalloliittojen vastuulle, joten mailla oli erilaiset tavat implementoida tämä järjestelmä. Kuten aikaisemmin mainittiin Suomessa

rekisteröitymiseen ei vaadittu erillistä pätevyyden vahvistavaa koetta tai testiä, vaan ilmoittautuminen Palloliitolle sekä jäsenmaksun maksaminen olivat riittävät edustajana toimimiseksi suomalaisessa jalkapallossa.

Ranskassa jalkapalloliitto, Fédération française de football (FFF), otti käyttöön yhden Euroopan tiukimmista linjoista agenttitoiminnan sääntelyn suhteen. FFF on luonut agenteille sääntelyä, joka tarkoittaa jo olemassa olevaa lainsäädäntöä agenttitoiminnan osalta. Ranskassa on siis myös julkisen viranomaisen lainsäädäntöä asian tiimoilta, ja tämä lainsäädäntö tunnetaan nimellä Code du Sport. Sen tehtävänä on luoda oikeuskäytäntöä huippu-urheilun agenttitoimintaan, jota voisi olla haastavaa käsitellä perinteisen sopimusoikeuden käytäntöjen pohjalta. (Bull & Faure 2021, luku 4.4.)

Suomessa edustussopimus on velvoiteoikeudellinen sopimus, joten se ei välttämättä ota huomioon parhaimmalla mahdollisella tavalla huippu-urheilun toimintamalleja riitatilanteita ratkaistaessa. (Agentit ja edustajat n.d.) Bullin ja Fauren (2021, luku 4.4.) kuvailemaan Ranskan järjestelmään verraten, Suomen järjestelmää voi pitää avoimena ja se oletettavasti mahdollistaa epäpätevien henkilöiden toimimisen alalla.

Jos järjestelmän sääntelyn ajatellaan olevan kahden toimijan, lainsäätäjän ja lajiliiton, päätätävällän alaisena, voisi ajatella toisen näistä olevan välttämätön valvomaan toiminnan oikeudellisuutta. Koska Suomessa ei ole erillistä lainsäädäntöä urheilu-oikeutta koskien, voisi lajiliiton sääntelyn olevan helpommin toteutettavissa olevaa ja luovan parempaa oikeusturvaa urheilijoille. Oletettavasti FIFA:ssa on ajateltu tämänkaltaisten ongelmien ratkeavan uudella sääntelyllä, jonka FIFA julkaisi vuoden 2023 alussa.

3 Suhteiden merkitys

3.1 Liiketoiminnalliset suhteet

Tässä luvussa käsitellään pelaaja-agenttien suhteiden merkitystä jalkapallon liiketoiminnassa. Kuvaillessaan pelaaja-agentin työnkuvaa kokenut pelaaja-agentti Tedeschi (2021) kuvailee verkostojen ja luotettavuuden merkityksen olevan tärkeimmät ominaisuudet pelaaja-agentilla. Koska agentin toimeksiantajia ovat niin pelaajat ja valmentajat, jotka kaipaavat edustajaa sekä

pelaajia ja pelaajista tietoa etsivät seurat, on agentin pystyttävä toimimaan luotettavasti kyseisen toimeksiannon mukaisesti. Agentin on myös tunnettava paljon ihmisiä, jotta tarpeen tullen hän voi ottaa yhteyttä ihmisiin sekä suositella pelaajia ja seuroja toisilleen laajan kontaktiverkostonsa ansiosta. (Tedeschi 2021, 103.)

Suomessa tämän voi ymmärtää olevan merkityksellistä pienen markkinan takia, jossa seuratoimijat jakavat tietoa keskenään agenttien luotettavuudesta ja alan toimijat pääsääntöisesti tuntevat toisensa. Näin ollen agenttien tulee pitää kiinni laadukkaasta työnjäljestä jokaisen asiakkaansa kohdalla, jotta agentin maine kontaktiensa silmissä pysyy luotettavana ja nämä kontaktit suosittelevat agentin palveluksia toisilleen.

3.2 Pelaajan lähipiiri

Usein pelaajan ja hänen lähipiirinsä henkilökohtaisilla suhteilla on merkitystä myös liiketoiminnallisiin suhteisiin. Tedeschin (2021) mukaan perheen merkitys on erittäin tärkeä urheilijan uran kannalta. Pelaajien perheet haluavat tasapainoa ja varmuutta tulevaisuudestaan. Ongelmaksi muodostuu sopimukset ja niiden pituudet. Euroopan suurimmissa ja rahakkaimmissa sarjoissa pelaajat voivat saada 4 tai 5 vuotisia sopimuksia. Tuon mittaiset sopimukset tuovat vakautta ja varmuutta elämään niin pelaajalle kuin perheelle ja läheisilleen. Tedeschin mukaan tämä ei toteudu pienemmissä liigoissa, joihin Suomen Veikkausliigakin lasketaan, sillä sopimukset pienemmissä sarjoissa ovat pääsääntöisesti 1-2 vuoden mittaisia. Näin ollen, seurat ja agentit herkästi unohtavat, että pelaajat ovat ihmisiä, eikä kauppatarvikkeita, joille kodin löytäminen, lasten koulupaikka ja perheen ystäväpiiri ovat tärkeitä asioita. (Tedeschi 2021, 117-120.) Sky Newsin Yhdysvaltojen kirjeenvaihtaja Martha Kelner (2019) kirjoittaa artikkelissaan lento-onnettomuudessa kuolleen argentiinalaisen jalkapalloilija Emiliano Salan kuolemaan liittyvässä kiistasta Salan entisen seuran Nantesin ja uuden seuran Cardiff Cityn välisestä kiistasta. Hänen mukaansa tämä tapaus osoittaa, kuinka seurat kohtelevat pelaajiaan hyödykkeinä, joita voi vaihtaa ja korvata kulutustuotteiden lailla. (Kelner 2019.)

3.3 Emiliano Salan tapaus

Emiliano Salan tapauksen ymmärtäminen on tärkeää, jotta voi ymmärtää seurojen asenteen pelaajia kohtaan paremmin. 19.1.2019 Cardiff City FC tiedotti hankkineensa 28-vuotiaan

argentiinalaisen hyökkääjän Emiliano Salan seurahistorian ennätyssummalla, joka on salassa pidettävä, Ranskan liigassa pelaavasta FC Nantesista (Record signing. Emiliano Sala is a Bluebird 2019). Tämän ennätyssumman raportoitiin myöhemmin olevan noin 15 miljoonaa puntaa eli 17 miljoonaa euroa (De la Fuente 2022). Siirrosta sopimisen jälkeen Salan oli määrä matkustaa Cardiffiin liittyäkseen uuden seuransa harjoituksiin, mutta matkalla yksityislentokone, jolla Sala matkusti Nantesista kohti Cardiffia, syöksyi Englannin kanaaliin riistäen Salan sekä koneen lentäjän hengen (Emiliano Sala: Footballer died after plane broke up mid-air 2022).

Tämän takia FC Nantes ja Cardiff City FC ajautuivat kiistaan siitä, kuinka Salan siirtosumman kanssa menetellään. FC Nantes vaati Cardiff City FC:tä suorittamaan siirtosumman ensimmäisen osan, joka oli arvoltaan 6 miljoonaa puntaa. FC Nantesin perusteena tälle oli, että siirrosta oli jo sovittu ennen onnettomuutta. Cardiff City FC vastusti tätä ja tapaus vietiin Urheilun kansainvälisen vetoomustuomioistuimen (CAS) käsiteltäväksi. (De la Fuente 2022.) CAS velvoitti päätöksellään Cardiff City FC:n maksamaan 6 miljoonaa euroa, jonka lisäksi Cardiff City FC:n tuli 5 prosentin viivästyskorkoa FC Nantesille korvauksena siirrosta. Viivästyskoron katsottiin alkaneen 27.1.2019 ja päätöksellä se katsotaan jatkuvaksi maksun suorittamiseen asti. (CAS 2019/A/6594, 78.) Tapaukseen liittyen Cardiff City FC haastoi vakuutusyhtiö Miller Insurancen Iso-Britannian ylemmän oikeusasteen tuomioistuomeen (High Court of Justice), vaatiakseen yli 10 miljoonan punnan vakuutuskorvauksien maksamista Cardiff City FC:lle. Mielenkiintoisen asiasta tekee se, että Miller Insurancen oikeudelle toimittamien dokumenttien mukaan Cardiff City FC yritti vakuuttaa Salan seuraavana aamuna hänen lentonsa katoamisen jälkeen. (Cardiff City tried to insure Sala for £20m the day after his death – court 2023.)

Emiliano Salan tapaus osoitti, kuinka kyseisessä tapauksessa seurat ajattelivat pelaajan olevan omaisuutta ja pelaajan perheen tuska ja inhimillisyys näytti olevan toissijaista seurojen kiistellessä siirtosummasta. Nämä seikat ja toimintamallit jalkapallomaailman huipulta herättivät kysymyksen siitä, kuinka seurat ja agentit kohtelevat pelaajiaan ja ovatko he unohtaneet pelaajien inhimillisyyden ja heidän lähipiirinsä hyvinvoinnin merkityksen toiminnassaan. Opinnäytetyön tutkimusvaiheessa osallistuneilta kysyttiin aiheeseen liittyviä kysymyksiä ja sitä näkykö tämä ilmiö myös Suomessa.

4 Tutkimuksen toteutus

Opinnäytetyössä tarkastellaan jalkapallon pelaaja-agenttien toimintatapoja Suomessa, niin agenttien, pelaajien kuin seuratoimijoiden näkökulmasta. Tällä selvityksellä alasta pyritään luomaan selkeämpää kuvaa pelaaja-agenttien toimintatavoista sekä löytämään kehityskohteita agenttien toiminnassa suomalaisessa jalkapallossa. Opinnäytetyössä tutkittiin myös pelaaja-agenttitoiminnan lainsäädäntöä ja vuoden 2023 aikana julkaistua uutta sääntelyä sekä sen vaikutuksia alan toimintaan. Näiden havaintojen pohjalta oli myös tarkoitus selvittää, onko alan toimijoilla ratkaisuehdotuksia alalla esiintyvien ongelmien ratkaisemiseksi. Tutkimus toteutettiin määrällisenä kyselytutkimuksena eli kvantitatiivisena tutkimuksena, jotta tutkimuskysymysten vastaukset ovat muunnettavissa mitattavaan muotoon ja näin ollen ne ovat paremmin vertailukelpoisia keskenään.

4.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimuksessa hyödynnettiin määrällistä kyselytutkimusta, joka sisälsi avoimia, suljettuja ja puoliavoimia kysymyksiä. Avoimiin kysymyksiin vastaaja vastaa omin sanoin ilman valmiita vastausvaihtoehtoja. Suljetuissa kysymyksissä vastaaja valitsee sopivan vastauksen jo annetuista vastausvaihtoehdoista. Puoliavoimia kysymyksiä voi ajatella avointen ja suljettujen kysymysten yhdistelmänä, joissa kyselyyn vastaaja voi täydentää jo annettuja vastausvaihtoehtoja omin sanoin antaen tutkimuksen tekijälle lisätietoja vastauksensa perusteluista. (Vilkkä 2021, luku 4.) Kyselytutkimuksessa kaikille kyselyyn vastaajille esitetään samat kysymykset samalla tavalla niin että kysymyksiin vastaaminen tapahtuu samalla tavalla jokaiselle osallistujalle (Vilkkä 2007, 27). Kyselyn avointen kysymysten vastaukset löytyvät liitteestä 2.

Kyselyn suljetuissa kysymyksissä vastausvaihtoehdot oli järjestetty Likert-asteikon mukaisesti, sekä monivalinta- kyllä/ei/en osaa sanoa vaihtoehdoiksi, ja monivalinta-kysymyksiksi joissa osaan kysymyksistä vastaajat pystyivät valitsemaan useamman vastausvaihtoehdon.

Kyselytutkimuksen kysymysten aiheet jaettiin kahdeksaan kategoriaan. Nämä ryhmät olivat pelaaja-agenttien pätevyysvaatimukset, pelaaja-agenttien tarjoamat palvelut, pelaaja-agenttien palveluiden hyödyntäminen, tiedon löytäminen pelaaja-agenttien toiminnasta, tyytyväisyys pelaaja-agenttien toimintaa kohtaan, pelaajien kokemus ihmisenä seurojen ja pelaaja-agenttien

kanssa työskennellessä, pelaaja-agenttien ja seurojen tehtävien jako sekä pelaaja-agenttien ja seurojen toiminnan kehittäminen. Kyselytutkimuksessa oli yhteensä 23 kysymystä.

Vaikka kyselytutkimuksen yhtenä tunnusmerkkinä on samojen kysymysten esittäminen kaikille vastaajille, tässä opinnäytetyössä vastaajille esitettiin myös heidän rooliinsa ja näkökantaan liittyviä kysymyksiä. Nämä kysymykset tulivat vastaajille näkyviin sen mukaan, minkä roolin he valitsivat vastatessaan kyselyyn. Kyselyyn vastaajilla oli kolme roolivaihtoehtoa, joista he pystyivät valitsemaan yhden. Nämä vaihtoehdot olivat seuratoimija, pelaaja-agentti sekä pelaaja.

Osa kysymyksistä esitettiin kahdelle ryhmälle niin, että kysymyksen aiheena oli kolmas ryhmä, jolle kysymystä ei esitetty. Nämä kysymykset olivat roolin sidottuja ja niissä kysyttiin joko avoimin tai suljetuin vastausvaihtoehdoin joko mielipiteitä kolmannelta ryhmältä tai parannusehdotuksia tämän kolmannen ryhmän toimintaan. Näillä kysymyksillä pyrittiin saamaan ymmärrystä alan sisäisiin ongelmiin ja mahdollisiin kommunikaatiollisiin haasteisiin alan eri toimijoiden välillä.

4.2 Vastaajien määrä

Vaikka määrällisen tutkimuksen tulosten laadun varmistamiseen kuuluu määrällisesti runsas vastaajapohja, tähän tutkimukseen liittyvien jalkapallon ammattimaisten toimijoiden määrä Suomessa on niin pieni, ettei Vilkanin (2007, 17) määrittelemä sadan vastaajan raja olisi realistinen edustamaan alan ammattimaisten toimijoiden näkökantaa. Tutkimukseen valittiin siis vain Suomessa korkeimmalla tasolla toimivia jalkapallon ammattilaisia eri rooleista, jotta kyselyn tulokset eivät vääristyisi puoliammattilais- tai harrastetason edustajien vastausten perusteella.

Tutkimuksen kysely jaettiin Suomessa pelaaville ammattijalkapalloilijoille sekä Suomen jalkapallon pääsarjan Veikkausliigan joukkueiden edustajille, jotka ovat työssään tekemisissä pelaaja-agenttien kanssa. Tämän lisäksi kyselyyn kerättiin vastauksia Suomessa toimivilta pelaaja-agenteilta. Kyselyyn vastasi yhteensä 38 vastaajaa. Vastaajista 61% (n=23) oli pelaajia, 21% (n=8) seuratoimijoita ja 18% (n=7) pelaaja-agentteja suomalaisen jalkapallon ammattitasolta.

4.3 Aineiston keruu ja analyysi

Lähteiden hakuun käytettiin Janet Finna palvelua, joka sisältää erilaista tieteellistä ja opetuksellista materiaalia. Koska alasta on varsin vähän tieteellistä materiaalia saatavilla, aineiston keruu painottui muiden lähteiden käyttöön, kuten erilaisiin artikkeleihin, podcasteihin, julkisiin asiakirjoihin sekä erilaisiin jalkapalloon liittyvien järjestöjen ja yhdistysten verkkosivuihin. Nämä lähteet tarjosivat parempaa yleiskuvaa alan toiminnasta.

Tutkimuksen aineisto kerättiin Webropol pohjaisella kyselytutkimuksella (Liite 1.) Kyselytutkimus jaettiin yhteistyössä Jalkapallon pelaajayhdistyksen kanssa yhdistyksen jäsenille. Seuratoimijat ja heidän yhteystietonsa haettiin seurojen verkkosivuilta. Myös pelaaja-agenttien yhteystiedot haettiin heidän yritystensä verkkosivuilta Suomessa toimivien agenttien listauksen perusteella. Tutkimuksen kyselylomake oli avoinna vastaajille kolmen kuukauden ajan. Näin varmistettiin tarpeeksi pitkä aika riittävän vastaajamäärän saavuttamiseksi.

Tutkimuksessa käytetyn kyselylomakkeen kysymykset oli jaettu kahdeksaan eri kategoriaan kysymysten aiheiden mukaan. Näihin kahdeksaan kategoriaan ei laskettu kyselyn aloituskysymyksiä tietojenkäsittelyluvasta sekä vastaajien roolista, koska näiden kysymysten vastaukset eivät vaadi erillistä analysointia ja tulkintaa.

Kyselytutkimuksen aineistoa analysoitiin ristiintaulukoinnin menetelmällä verraten eri vastaajaryhmien vastauksien osuutta toisiinsa. Nämä tulokset esitettiin työssä graafisessa muodossa erilaisten kuvioiden avulla. Kyselytutkimuksen avointen kysymysten vastauksien analysoinnissa käytettiin teemoittelua, jonka avulla avoimissa vastaksissa toistuvia termejä ja sanoja luokiteltiin omiin toistuviin teemoihinsa. Tämän lisäksi aineistoa analysointiin tyypittelymenetelmän avulla, jossa aineistossa useasti ilmeneviä toistuvia ajatuksia ja merkityksiä tiivistettiin yksittäisiin lausemuotoihin avointen vastausten sanoman helpomman havainnollistamisen vuoksi.

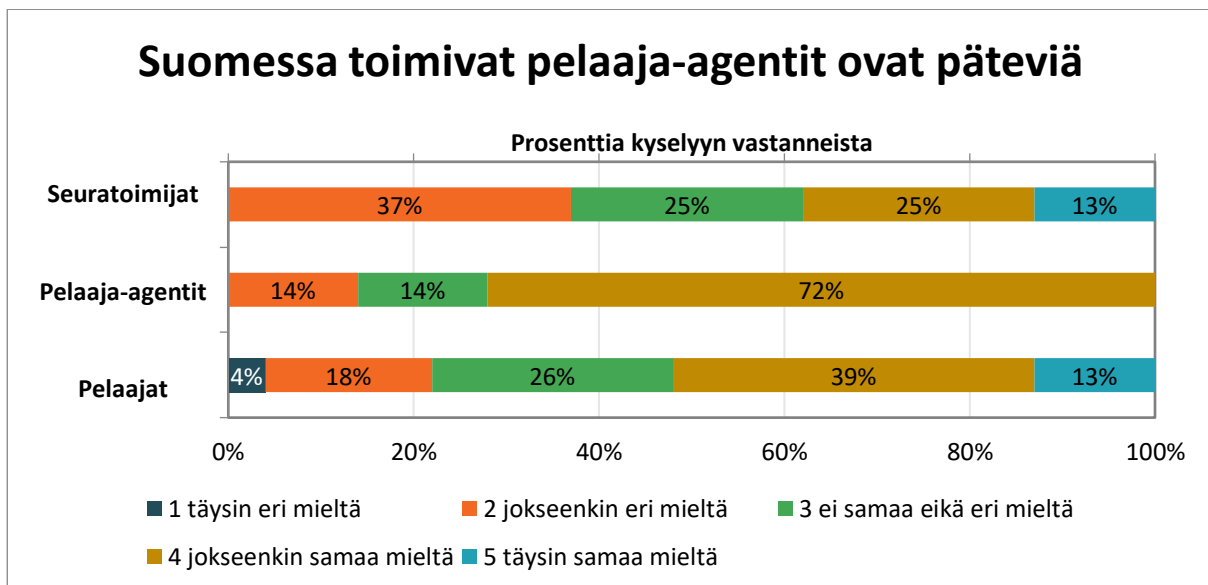
5 Tutkimuksen tulokset

Tutkimuksen tulokset käsitellään seuraavissa alaluvuissa kysymys ja kategoria kerrallaan, jotta eri kysymysten ja vastausten suhde toisiinsa on helpommin ymmärrettävissä ja hahmotettavissa.

Tuloksissa vertaillaan myös eri vastaajaryhmien vastauksia keskenään pohtien samalla mahdollisia syitä vastauksissa esiintyville eroavaisuuksille.

5.1 Pelaaja-agenttien pätevyysvaatimukset

Kyselytutkimuksen ensimmäisessä osassa kyselyyn vastaajille esitettiin kysymyksiä Suomessa toimivien pelaaja-agenttien pätevydestä. Ensimmäiseksi vastaajille esitettiin väite Suomessa toimivien pelaaja-agenttien pätevydestä, johon vastaajien tuli vastata parhaiten kokemuksiinsa kuvaavalla tavalla ennalta määrätystä vaihtoehdoista. Eri ryhmien vastauksia verratessa on nähtävillä, että pelaaja-agentit itse arvioivat oman pätevyytensä korkeammalle kuin seuratoimijat ja pelaajat. Kuviossa 1 on nähtävillä, että pelaajien kokemus agenttien pätevydestä poikkeaa hieman seuratoimijoiden ja pelaaja-agenttien kokemuksesta. Pelaajien vastaukset ovat tasaisemmin jakautuneita normaalijakauman mukaisesti, eli heidän vastauksensa perustuvat todennäköisesti yksittäisiin kokemuksiin agenttien kanssa, kun taas seuratoimijat ja agentit ajattelivat kysymykseen vastauksensa laajemmasta näkökulmasta katsottuna suuremmalla otannalla.



Kuvio 1. Suomessa toimivat pelaaja-agentit ovat päteviä

Toisessa kysymyksessä koskien pelaaja-agenttien pätevyysvaatimuksia, kyselyyn vastaajilta kysyttiin kuuluisiko pelaaja-agentteilla olla erillinen pätevyuden vahvistama tutkinto FIFA:n

vaatiman lisenssin lisäksi. Vastauksissa oli nähtävissä selvä yhteys aikaisemman kysymyksen kanssa vastaajaryhmien kesken. 100 % kyselyyn vastanneista pelaaja-agenteista oli sitä mieltä etteivät pelaaja-agentit tarvitse erillistä pätevyyden vahvistavaa tutkintoa, kun taas 63 % kyselyyn vastanneista seuratoimijoista ja vain 30 % pelaajista oli sitä mieltä. Kyselyyn vastanneet pelaaja-agentit siis lähtökohtaisesti arvioivat oman pätevyytensä korkeammalle kuin kyselyyn vastanneet seuratoimijat ja pelaajat.

5.2 Pelaaja-agenttien tarjoamat palvelut

Kyselyn seuraavassa osassa pelaaja-agenteilta kysyttiin, milloin he aloittivat toimimaan pelaaja-agentteina sekä millaisia palveluita he tarjoavat. Tämän lisäksi agenteilta kysyttiin millaisia pelaajia he tavoittelevat asiakkaikseen. Näillä kysymyksillä pyrittiin saamaan selkeämpää kuvaa eri agenttien työtehtävistä ja heidän tarjoamistaan palveluista sekä heidän työkokemuksestaan alalta.

Kyselyyn vastanneista pelaaja-agenteista 43 % kertoi aloittaneensa agenttina työskentelyn vuosien 2008 ja 2014 välillä, 29 % vuonna 2015 tai myöhemmin. Vuosissa mitattuna kokeneimmat kyselyyn vastanneista agenteista oli aloittanut agenttina työskentelyn vuosien 2001 ja 2007 välillä. Tämä kokeneimpien agenttien ryhmä oli vain 28 % kyselyyn vastanneista agenteista.

Kyselyn tämän osan toisessa kysymyksessä agenteilta kysyttiin mitä palveluita he tai heidän yrityksensä tarjoaa. Vaihtoehtoina olivat pelaajien edustaminen sopimusneuvotteluissa. Tämän vaihtoehdon valitsi 100 % kyselyyn vastanneista pelaaja-agenteista. Toiseksi tarjotuin palvelu oli pelaajatarkkailu seurojen toimeksiannosta, jonka valitsi 71 % kyselyyn vastanneista agenteista. Näiden vaihtoehtojen lisäksi 43 % kyselyyn vastanneista pelaaja-agenteista valitsi tarjoamukseen palveluikseen seurojen edustamisen sopimusneuvotteluissa. Myös pelaajien kentän ulkopuolisten asioiden hoito, kuten byrokratia, pankkitilien avaaminen, lapsille koulupaikan etsiminen ynnä muu sellainen, kuului 43 % kyselyyn vastanneiden agenttien palveluihin.

Kolmas agenteille esitetty kysymys käsitteli pelaajatyyppijä, joita agentit pyrkivät saamaan asiakkaikseen. Nämä pelaajatyyppit oli luokiteltu ennalta määritettyihin vastausvaihtoehtoihin, joista agentit pystyivät valitsemaan useamman. Näiden lisäksi kysymykseen oli jätetty avoin kohta, johon vastaajat pystyivät lisäämään omia vastauksiaan.

100 % kyselyyn vastanneista agenteista tavoittelee asiakkaisiin nuoria suomalaisia pelaajia, jotka pelaavat Suomessa. Toiseksi suosituin pelaajaryhmä, jota 71 % agenteista tavoittelee asiakkaisiin ovat nuoret ulkomailla pelaavat ulkomaalaiset pelaajat. Näiden ryhmien jälkeen suosituimmat vastaukset, molemmat 43 %, olivat nuoret suomalaiset, jotka pelaavat ulkomailla sekä avoin vastausvaihtoehto. Kaksi kolmesta avoimen vastausvaihtoehdon valinneista agenteista ottavat asiakkaisiin kaikki pelaajat, jotka kysyvät ja tarvitsevat heidän palveluitaan. Yksi sanoi arvioivansa jokaisen potentiaalisen asiakkaan tapauskohtaisesti, kunhan asiakkaat tuovat yritykselle liiketoiminnallista lisäarvoa. Vastausvaihtoehdoista kokeneet suomalaiset, jotka pelaavat Suomessa sekä kokeneet ulkomaalaiset, jotka pelaavat ulkomailla molemmat ovat agenteista 14 % tavoittelemissa ryhmissä. Ennalta määritellyistä ryhmistä yksikään agenteista ei tavoittele asiakkaisiin kokeneita suomalaisia pelaajia, jotka pelaavat ulkomailla, nuoria ulkomaalaisia, jotka pelaavat Suomessa tai kokeneita ulkomaalaisia, jotka pelaavat Suomessa. Todennäköinen syy tälle on, että näillä ryhmillä on jo agentit ja heidän tavoittelemisensa asiakkaisiin ei olisi kannattavaa.

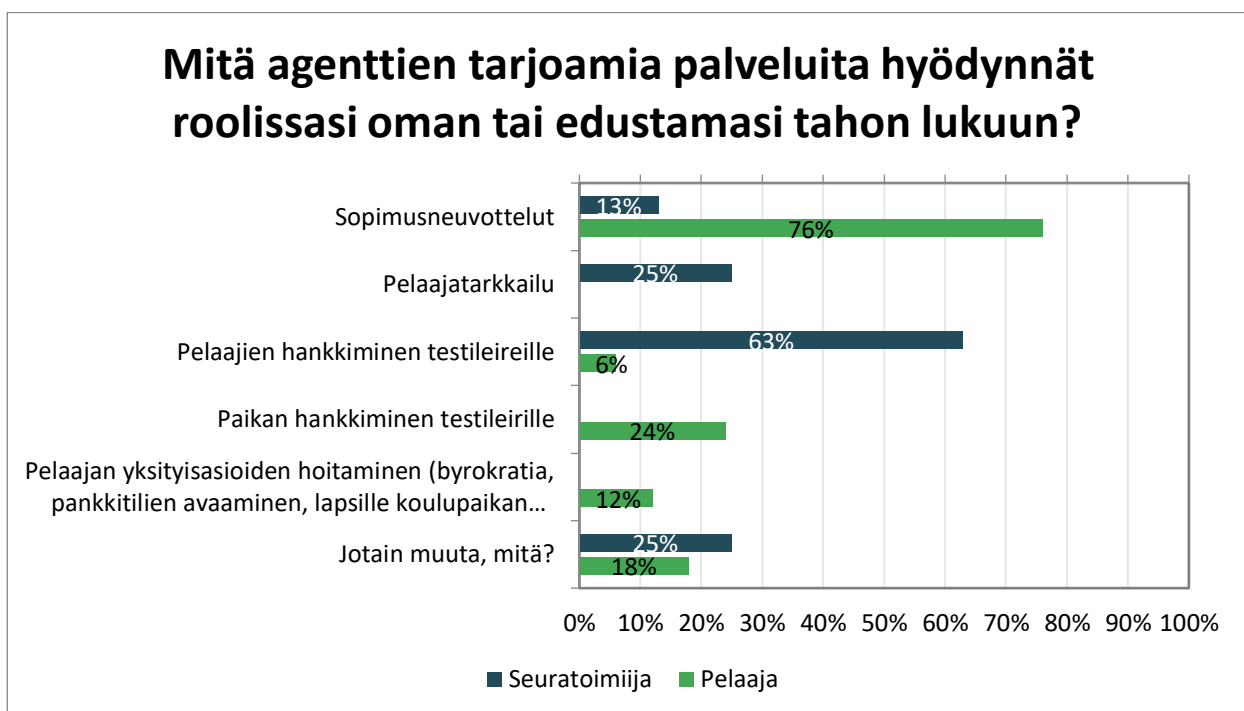
Nämä vastaukset osoittavat, että agenttien työ selvästi on monimuotoista ja sisältää erilaisia viiteriä ja puolia, joiden kanssa agentit toimivat. Näistä ryhmistä selvästi agenteille tärkeimpänä ovat nuoret pelaajat, joiden laadukkaan urakehityksen kannalta ammattimainen ja asiantunteva agentti on tärkeä. Vastaukset myös näyttävät, että alalla toimijoiden kokemus on vuosissa mitattuna verrattain vähäistä. Tämän lisäksi agenttien tarjoamat palvelut seuroille myös todistavat sen, että agenttien tarjoamat palvelut saattavat muodostaa eturistiriitoja edustamiensa tahojen osalta.

5.3 Pelaaja-agenttien palveluiden hyödyntäminen

Kyselytutkimuksen kolmannessa osassa seuratoimijoilta ja pelaajilta kysyttiin, mitä agenttien tarjoamia palveluita he hyödyntävät oman tai edustamansa tahonsa lukuun. Kuviossa 2 on nähtävillä, kuinka erilaisia palveluita seuratoimijat ja pelaajat tarvitsevat agenteilta suhteessa toisiinsa. Kuviossa näkyy, että seuratoimijat käyttävät agenteja alihankkijoinaan päivittäisten tehtäviensä hoitamiseen, kuten pelaajatarkkailussa sekä pelaajien hankkimisessa joukkueiden järjestämille testileireille.

Pelaajat taas hyödyntävät agenteja oman olennaisen työkuvansa, eli harjoittelemisen ja pelaamisen ulkopuolisiin asioihin, jotka eivät välttämättä ole pelaajien osaamisen vahvinta osaluuetta. Tästä selvimpänä esimerkkinä agenttien palveluiden hyödyntäminen sopimusneuvotteluissa.

Kysymyksen jotain muuta kohtaan vastanneet vastasivat pääosin, etteivät hyödynnä mitään agenttien palveluita. Ainoa poikkeus oli maininta agenttien hyödyntämisestä ulkomaille siirtymisen toivossa. Oletettavasti näillä kommentteilla tarkoitetaan suomalaisen pelaajan halua siirtyä ulkomaille ja agentin rooli on toimia pelaajan puolestapuhujana tai markkinoijana ulkomaalaisille toimijoille. Tämä oletettavasti on tärkeää pelaajille, joilla ei suoritusensa perusteella ole ollut kysyntää Suomen ulkopuolelta, mutta pelaajan henkilökohtainen halu on päästä toteuttamaan ammattiaan ulkomaille erilaisten henkilökohtaisten syiden takia.



Kuvio 2. Pelaaja-agenttien tarjoamien palveluiden hyödyntäminen seuratoimijoiden ja pelaajien toimesta

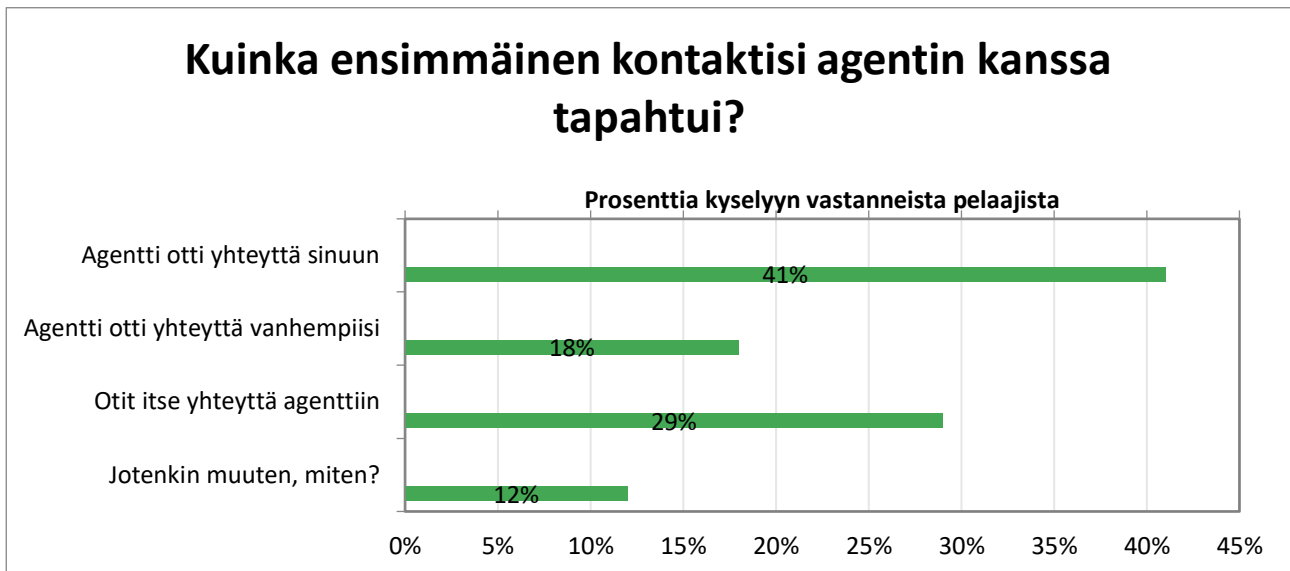
Tämän kysymyskategorian seuraavassa osassa pelaajilta kysyttiin, ovatko he olleet kontaktissa agenttien kanssa ja millaisissa vaiheissa heidän uraansa nämä kontaktit ovat tulleet.

Kysymyskategorian kolmella kysymyksellä pyrittiin löytämään ajallista sekä toimintatavallista yhteyttä agenttien ja pelaajien yhteistyön alkamiseen liittyen.

Näistä kysymyksistä ensimmäisessä pelaajilta kysyttiin, ovatko he ikinä olleet kontaktissa agentin kanssa. Kysymykseen oli kolme ennalta määrättyä vastausvaihtoehtoa. 39 % kyselyyn vastanneista pelaajista vastasi, että heitä edustaa agentti kyselyyn vastaamisen hetkellä. 35 % kyselyyn vastanneista pelaajista vastasi, että he ovat olleet kontaktissa aikaisemmin agentin kanssa, mutta heillä ei ole agenttia kyselyyn vastaamisen hetkellä. 26 % kyselyyn vastanneista pelaajista vastasi, ettei ole ikinä ollut kontaktissa yhdenkään agentin kanssa.

Seuraava kysymys esitettiin pelaajille, jotka olivat olleet kontaktissa agentin kanssa aikaisemmin. Pelaajilta kysyttiin, kuinka vanhoja he olivat ensimmäistä kertaa ollessaan yhteydessä pelaaja-agenttiin. Yksikään pelaajista ei ollut yhteydessä agenttiin ollessaan alle 14-vuotias. 47 % kyselyyn vastanneista pelaajista oli ollut ensimmäistä kertaa yhteydessä agenttiin 14–16-vuotiaana, 24 % 17–18-vuotiaana ja 29 % yli 18-vuotiaana. Näin ollen selvästi suurin osa ensimmäistä kertaa agenttien kanssa yhteydessä olleista pelaajista oli alaikäisiä.

Kolmannessa kysymyksessä kyselyyn vastanneilta pelaajilta kysyttiin, kuinka heidän ensimmäinen kontaktinsa agentin kanssa tapahtui. Kuviossa 3 on havaittavissa, että lähes puolet kyselyyn vastanneista pelaajista sai suoran yhteydenoton agentilta itseltään ollessaan ensimmäistä kertaa tekemisissä agenttien kanssa. Tämän lisäksi noin viidesosan kyselyyn vastanneista pelaajista mukaan, agentti otti yhteyttä pelaajan vanhempiin. Näiden lukujen valossa voidaan todeta, että näistä osapuolista agenttien rooli on selvästi aktiivisempi osapuoli yhteisen suhteen luomiseksi. Kysymyksen vastausvaihtoehdosta avoin vaihtoehto jostain muusta kuin annetuista vaihtoehdoista paljasti mahdollisia eturistiriitoja alan eri toimijoiden osalta. Tämä ilmeni niin, että osa kyselyyn vastanneista pelaajista kertoi oman sen hetkisen valmentajansa toimivan agenttina ja näin päätyneen pelaajan agentiksi tai pelaajan sen hetkinen valmentaja yhdisti pelaajan johonkin valmentajan tuntemaan agenttiin. Mahdollisesti nuorten tai alaikäisten pelaajien kanssa tämä toiminta altistaa nuoret mahdollisen väärinkäytön uhriksi urheilijaan auktoriteettiasemassa olevan henkilön toimesta.

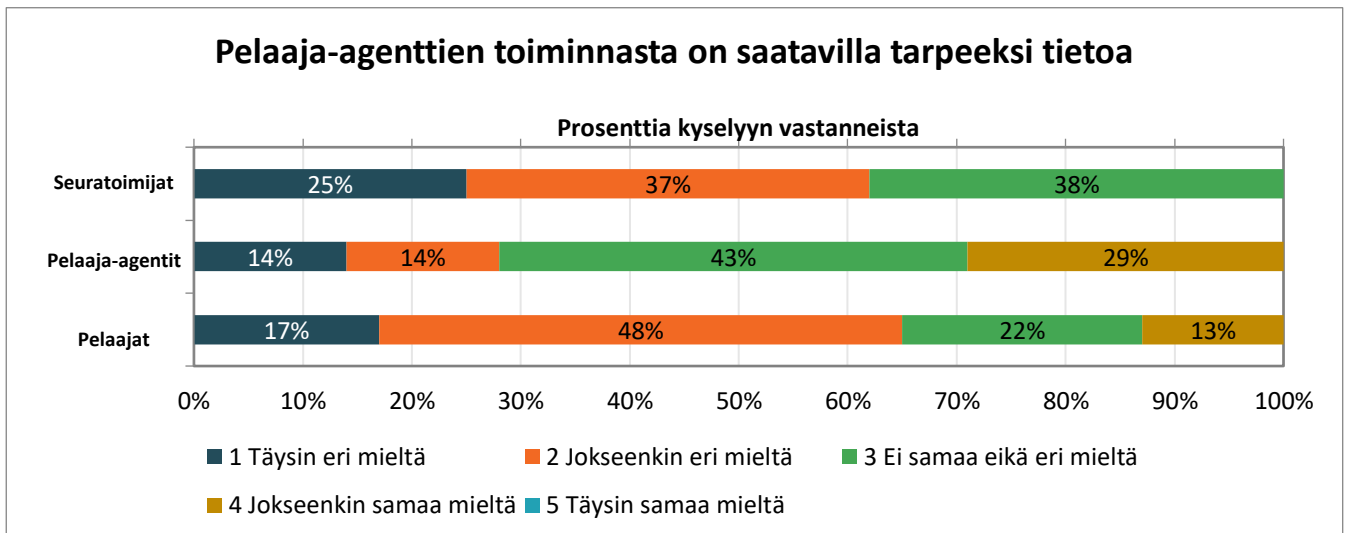


Kuvio 3. Pelaajien ensimmäinen kontakti agentin kanssa

5.4 Tiedon löytäminen pelaaja-agenttien toiminnasta

Kyselyn seuraavassa osassa kyselyyn vastaajilta kysyttiin ovatko he tietoisia FIFA:n vuonna 2023 julkaisemista uusista pelaaja-agentteja koskevista määräyksistä. Kyselyyn vastanneista seuratoimijoista ja agenteista 100 % vastasi olevansa tietoinen uusista määräyksistä, kun taas vain 26 % kyselyyn vastanneista pelaajista oli tietoinen niistä.

Tämän lisäksi kyselyyn vastanneilta kysyttiin, onko pelaaja-agenttien toiminnasta saatavilla tarpeeksi tietoa. Kuvio 4 näyttää, kuinka nämä vastaukset jakautuivat eri vastaajaryhmien kesken. Kuviosta on selvästi huomattavissa, että pelaajat kokevat tiedon saatavuuden agenttien toiminnasta olevan vähäistä. Agentit oletettavasti oman asemansa takia ovat enemmän sitä mieltä, että heidän toiminnastaan löytyy tarpeeksi tietoa, mutta yksikään agenteista ei kuitenkaan ole täysin samaa mieltä kysymyksen väitteen kanssa. Seuratoimijoiden vastaukset taas jakautuvat tasaisemmin kolmen negatiivisen vastausvaihtoehdon kesken. Huomionarvoista onkin, ettei yksikään kyselyyn vastaajista, riippumatta omasta roolistaan, ollut täysin samaa mieltä kysymyksen väitteen kanssa.

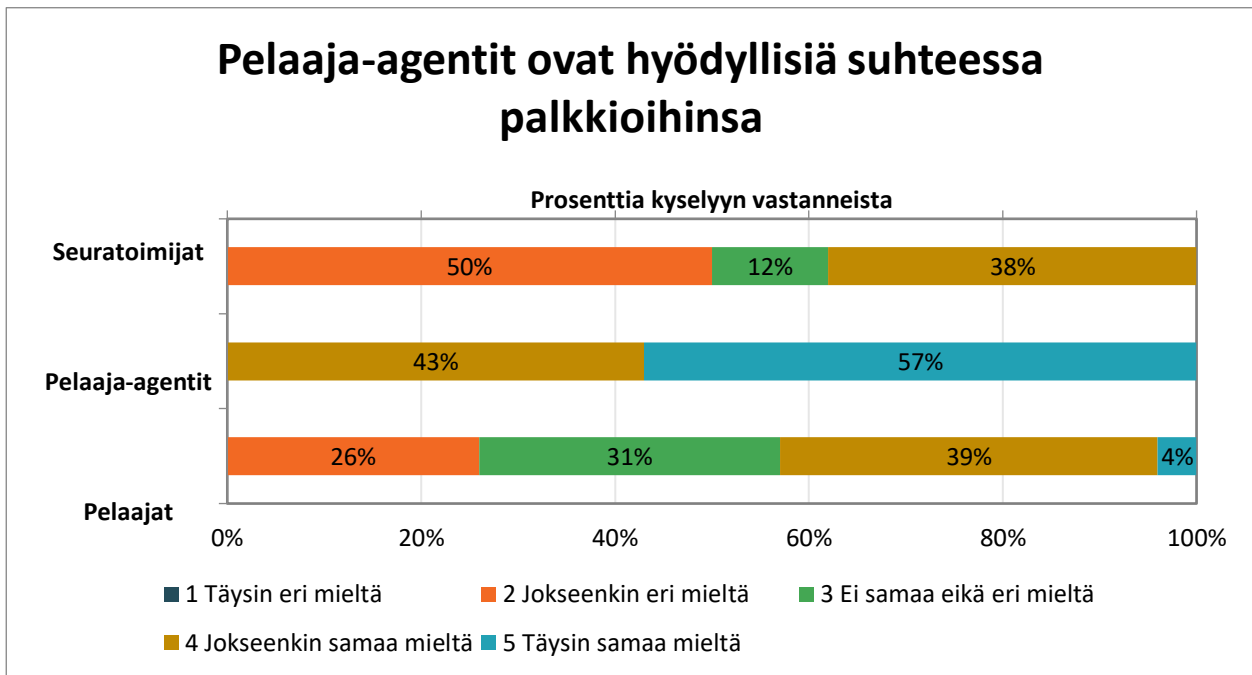


Kuvio 4. Tiedon saatavuus pelaaja-agenttien toiminnasta

Näiden kysymysten vastausten pohjalta voidaan todeta seuratoimijoiden ja agenttien olevan huomattavasti valveutuneimpia kuin pelaajat liittyen agenttien toimintaan ja siitä tiedon hakemiseen. Tämä tiedon saatavuuden vaikeus oletettavasti altistaa pelaajat herkemmin valheelliselle informaatiolle ja kuulopuheille agenttien toiminnasta. Silti vähäinen informaatio liittyen alaan ja sen toimijoihin on selvästi tiedostettu myös agenttien ja seuratoimijoiden tahoilta.

5.5 Tyytyväisyys pelaaja-agenttien toimintaa kohtaan

Tässä kyselyn osassa vastaajilta kysyttiin heidän mielipidettään pelaaja-agenttien hyödyllisyydestä suhteensa palkkioihinsa. Tämänkin kysymyksen vastauksissa on nähtävissä selkeä ero agenttien mielipiteessä verrattuna seuratoimijoihin ja pelaajiin (ks. kuvio 5)



Kuvio 5. Pelaaja-agenttien hyödyllisyys suhteessa palkkioihinsa

Pelaaja-agenttien vahva usko omaan arvoonsa voi selittyä työmäärällä, joka ei näy ulkopuolisille. Pelaajat ja seuratoimijat ovat myös eri asemassa suhteessa pelaaja-agentteihin, sillä pelaaja-agenttien pääasialliset palvelut on suunnattu pelaajille. Luonnollisesti näiden palveluiden on tarkoitettu tuovan hyötyä pelaajille parempien sopimusehtojen ja korkeamman kompensaation muodossa. Näin ollen seuratoimijat saattavat kokea pelaajien etuja valvovien agenttien tuovan seuroille lisäkustannuksia pelaajien saadessa arvokkaampia sopimuksia agenttien avustuksella.

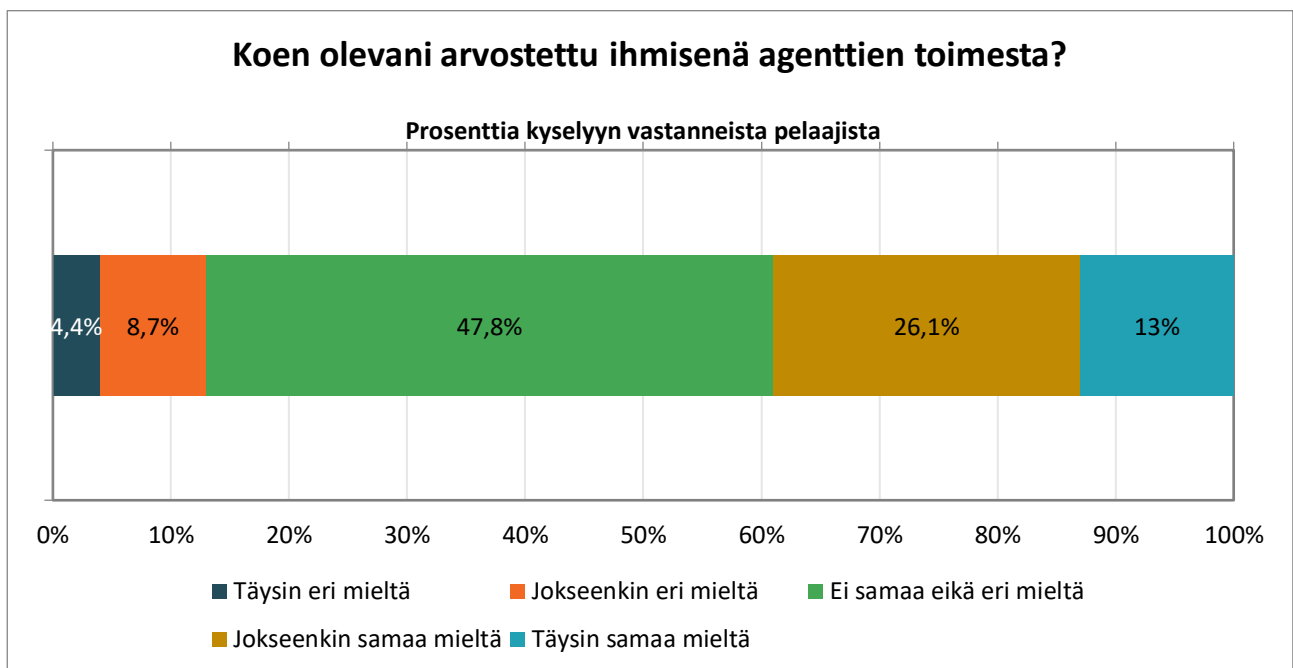
5.6 Pelaajien kokemus kohtelustaan ihmisenä seurojen ja pelaaja-agenttien kanssa työskennellessä

Pelaaja-agenttien toiminta, niin kuin kaikki voittoa tavoitteleva liiketoiminta, on tuloskeskeistä. Koska ala on osa huippu-urheilua, aikaisemmin mainittuun Emiliano Salan tapaukseen viitaten pelaajien rooli ihmisenä saattaa jäädä alan kilpailullisuuden ja tuloskeskeisyyden varjoon. Siksi kyselyn seuraavan osan kysymykset osoitettiin pelaajille siitä näkökulmasta kokevatko he olevansa arvostettuja ihmisinä niin pelaaja-agenttien kuin seurojen toimesta.

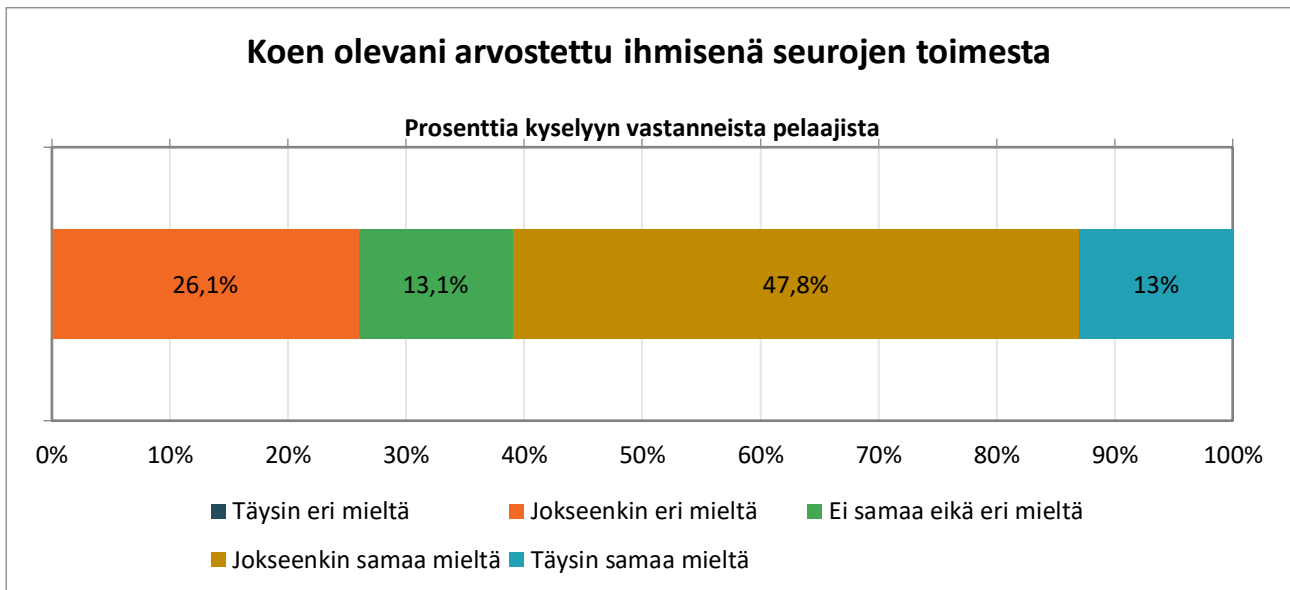
Kuvioita 6 ja 7 verratessa näkyy, että kyselyyn vastanneet pelaajat kokevat olevansa arvostetumpia edustamiensa seurojen taholta kuin agenttien toimesta. Kuitenkin yli neljännes

pelaajista on jokseenkin eri mieltä väitteen kanssa siitä, että he kokevat tulevansa arvostetuiksi ihmisinä seurojen toimesta. Huomattavasti suurempi osa eli 47,8 % pelaajista ei ollut samaa eikä eri mieltä väitteen kanssa. Syynä tähän voi olla, etteivät pelaajat ole agenttien kanssa päivittäin tekemisissä, kun taas he toimivat seurojen kanssa päivittäisessä arjessaan. Näin ollen pelaajilla saattaa olla enemmän kokemuksia seurojen tavasta kohdella pelaajia ihmisinä niin positiivisina kuin negatiivisina kokemuksina, joten heillä on myös selkeämmät mielipiteet seurojen toiminnasta tämän aiheen suhteen.

Pelaajien työskennellessä agenttien kanssa heidän keskenään läpikäymät aiheet todennäköisesti pyörivät tuloksellisten asioiden ympärillä. Näin ollen agentin ja pelaajan välisissä tapaamisissa pelaajan inhimillinen puoli saattaa jäädä vähäisemmälle huomiolle kuin pelaajan päivittäisessä arjessa seurajoukkueessaan. Seurat pyrkivät huolehtimaan pelaajiensa hyvinvoinnista kokonaisvaltaisesti niin henkisesti kuin fyysisesti saadakseen heistä parhaimman hyödyn urheilullisesti.



Kuvio 6. Pelaajien kokema arvostus ihmisenä agenttien toimesta



Kuvio 7. Pelaajien kokema arvostus ihmisenä seurojen toimesta

5.7 Pelaaja-agenttien ja seurojen tehtävien jako

Kyselyn seitsemännessä kategoriassa pyrittiin selvittämään viiden eri kysymyksen avulla, mitkä tehtävät pelaajien, pelaaja-agenttien ja seurojen mielestä kuuluvat agenteille ja seuroille sekä onko pelaaja-agenttien toiminnassa havaittavissa eturistiriitoja edustamiensa tahojensa osalta. Tämän lisäksi vastaajilta kysyttiin tyytyväisyyttään pelaajien kentän ulkopuolisten asioiden hoitoon seurojen ja agenttien toimesta.

5.7.1 Pelaaja-agenttien tehtävät

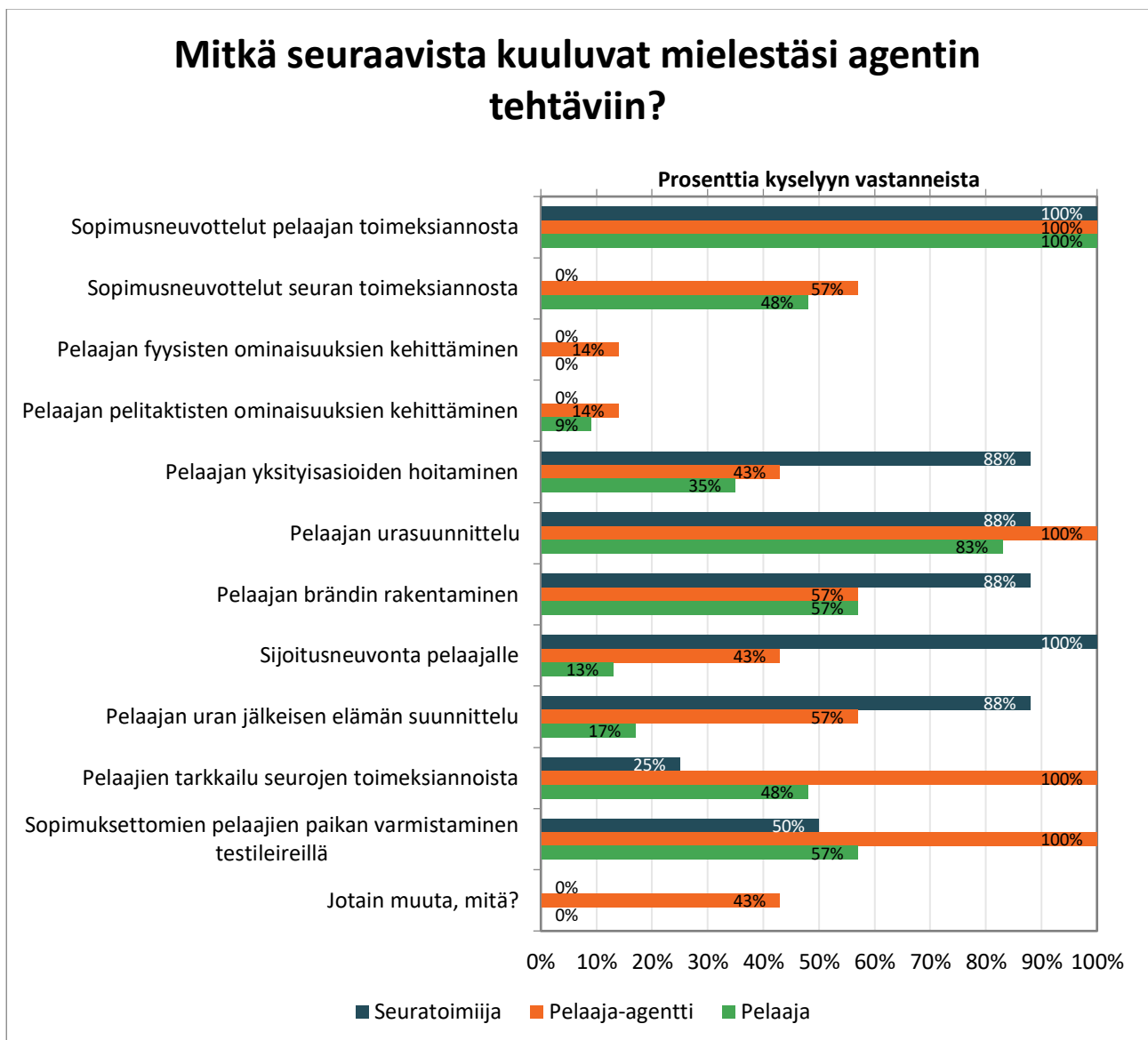
Tämän kategorian ensimmäisessä kysymyksessä vastaajilta kysyttiin, mitkä luetelluista tehtävistä kuuluvat heidän mielestään pelaaja-agentin tehtäviin. Annettujen vaihtoehtojen lisäksi kysymykseen oli mahdollista vastata avoimella vastauksella. Kuviossa 8 on nähtävissä selkeästi, että pelaaja-agenttien ydintehtävänä agenttien, seuratoimijoiden ja pelaajien mielestä on sopimusneuvottelut pelaajan toimeksiannosta. Tämän vastaus oli ainoa, jossa kaikkien kolmen toimijan mielipide agentin tehtävänkuvasta oli täysin yhtenäinen. Toisena agenttien ydintehtävänä kaikki ryhmät näkivät pelaajien urapolun suunnittelemisen. Näiden lisäksi kaikilla vastaajaryhmillä

oli yhteneväiset näkökannat siitä, ettei pelaaja-agenttien tehtäviin kuulu urheilullisen puolen asiat, kuten pelaajan fyysisten ja pelitaktisten ominaisuuksien kehittäminen.

Vastaukset, jotka antavat hajonnallaan parempaa kuvaa eri osapuolten haasteista ymmärtää toistensa rooleja ovat rooli pelaajien yksityisasioiden hoitamisesta, sijoitusneuvonnan tarjoamisessa pelaajille, pelaajan uran jälkeisen elämän suunnittelu, pelaajien tarkkailu seurojen toimeksiannosta sekä sopimuksettomien pelaajien paikan varmistaminen testileirillä. Vastausten hajonnasta on selvästi huomattavissa, että seuratoimijat eivät ajattele urheilullisten asioiden, kuten pelaajatarkkailun hoitamisen olevan osa pelaaja-agentin tehtäviä. Seuratoimijoiden vastauksista on nähtävissä, että he kokevat agenttien olevan vastuussa pelaajan yksityiselämään sekä talouteen liittyvistä asioista enemmän kuin agentit ja pelaajat itse kokevat. Pelaaja-agentit näkevät taas työnkuvansa monipuolisemmin ja enemmän suoraan urheilullisen panoksen kautta kuin seuratoimijat.

Kysymyksen avoimeen vaihtoehtoon valinneet pelaaja-agentit vastasivat, että kaikki luetellut vastausvaihtoehdot voivat olla osa pelaaja-agenttien toimintaa, mutta erityisen tärkeää on sopia niin seurojen kuin pelaajien kanssa siitä mikä kuuluu agentin tehtäviin ja mikä korvaus niistä tehtävistä maksetaan. Lisätyynä mainintana avoimista vastauksista tuli yleisesti pelaajien elämässä

läsnä oleminen. Näin ollen agenttien tehtäviin kuuluu pelaajan tunteminen ihmisenä, vaikka se ei suoranaisesti agentin korvaukseen vaikuta.



Kuvio 8. Pelaaja-agenttien tehtävät

5.7.2 Eturistiriidat

Osion seuraavassa kysymyksessä vastaajilta kysyttiin, onko agenttien toiminnassa havaittavissa eturistiriitoja edustamiensa tahojen osalta. Agenteista 57 % vastasi kyllä, 14 % ei ja 29 % ei osannut sanoa. Seuratoimijoista 37 % vastasi kyllä, 0 % ei ja 63 % ei osannut sanoa. Pelaajista 31 % vastasi kyllä, 17 % ei ja 52 % ei osannut sanoa. Vaikka agentit ovat kyselyn aikaisemmissa kysymyksissä arvioineet alaansa varsin positiivisesti verrattuna seuratoimijoihin ja pelaajiin, he

selvästi ovat tunnistaneet alan ongelmia hieman muita toimijoita paremmin liittyen eturistiriitoihin.

5.7.3 Pelaajien kentän ulkopuolisten asioiden hoito

Osion kolmannessa kysymyksessä pelaaja-agenteilta ja seuratoimijoilta kysyttiin avoimella kysymyksellä, kuinka he tai heidän edustamansa organisaatio hoitaa pelaajan kentän ulkopuolisia asioita. Seuratoimijoiden vastauksissa yleisimpänä konkreettisena toimenä he kertovat auttavansa asunnon hankinnassa tai asunto kuuluu pelaajan sopimukseen. Seuratoimijoiden vastauksissa korostuu myös se, että pelaajien kentän ulkopuolisista asioista huolehtiminen riippuu sopimuksesta ja pelaajan asemasta. Esimerkiksi ulkomaalaisille pelaajille seura hankkii puhelinliittymän ja auttaa käytännön asioiden kanssa. Kotimaisten lukioikäisten pelaajien kanssa seuraut auttavat opiskelun ja urheilemisen yhteensovittamisen kanssa.

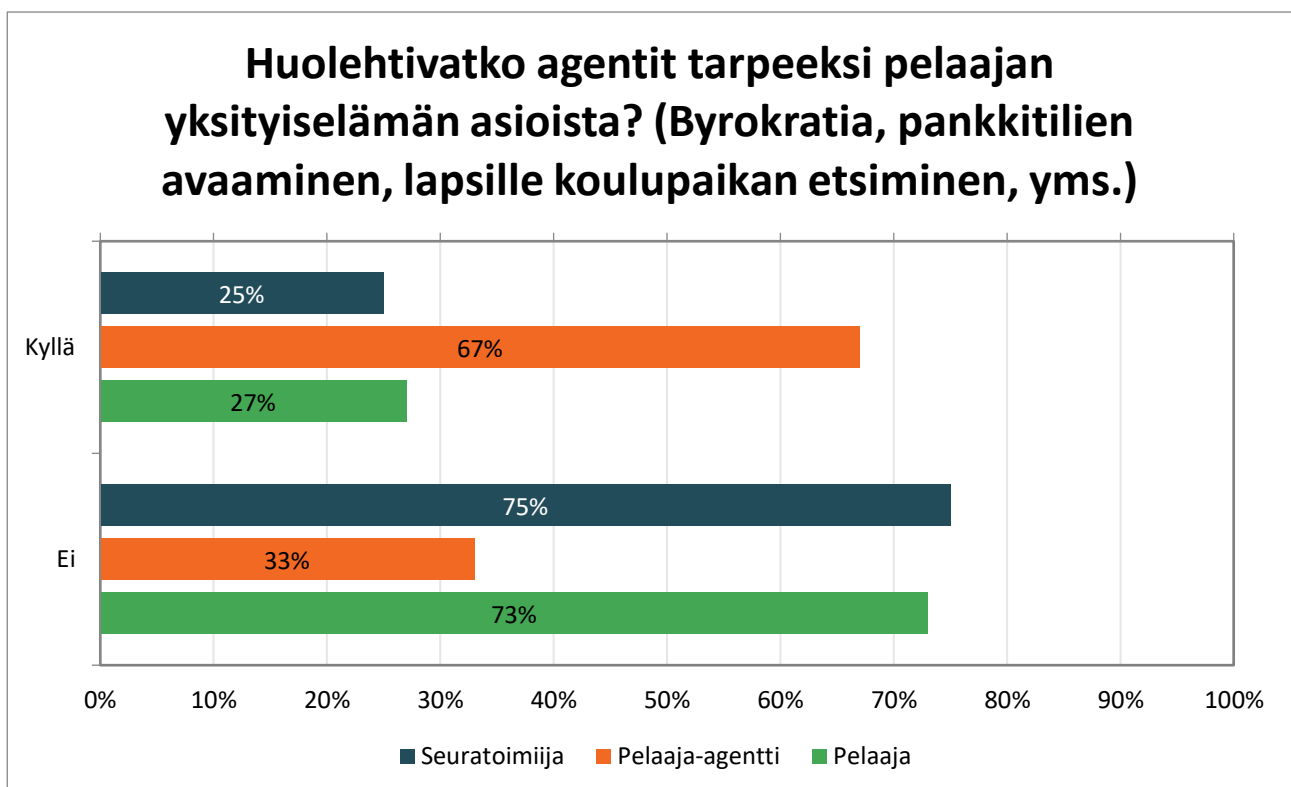
Agenttien vastaukset olivat monipuolisempia. Heidän mukaansa pelaajien kentän ulkopuolisia asioita hoidetaan sopimuksen mukaan, mutta he auttavat pelaajaa missä tahansa asiassa tarpeen vaatiessa. Agenttien vastauksissa näkyi myös byrokraattisten asioiden hoitoa pelaajien puolesta sekä yleistä tukea integroitumisessa uuteen ympäristöön. Yksi agenttien vastauksista käsitteli pelaajien raha-asioiden hoitamista sijoitusten muodossa. Vastauksissa oli myös yhteneväisyyksiä seuratoimijoiden vastausten kanssa, kuten esimerkiksi agenttien mukaan he auttavat pelaajia matkajärjestelyissä, asunnon hankinnassa, työluvan saamisessa ja puhelinliittymien avaamisessa. Nämä yhteneväisyydet seurojen ja pelaaja-agenttien rooleissa näyttää sen, että avoimempi keskustelu seurojen ja agenttien välillä roolien jaosta pelaajien asioiden hoitamisen suhteen voisi vähentää molempien osapuolten päällekkäistä työtä.

5.7.4 Tyytyväisyys agenttien ja seurojen toimintaan pelaajien asioiden hoidossa

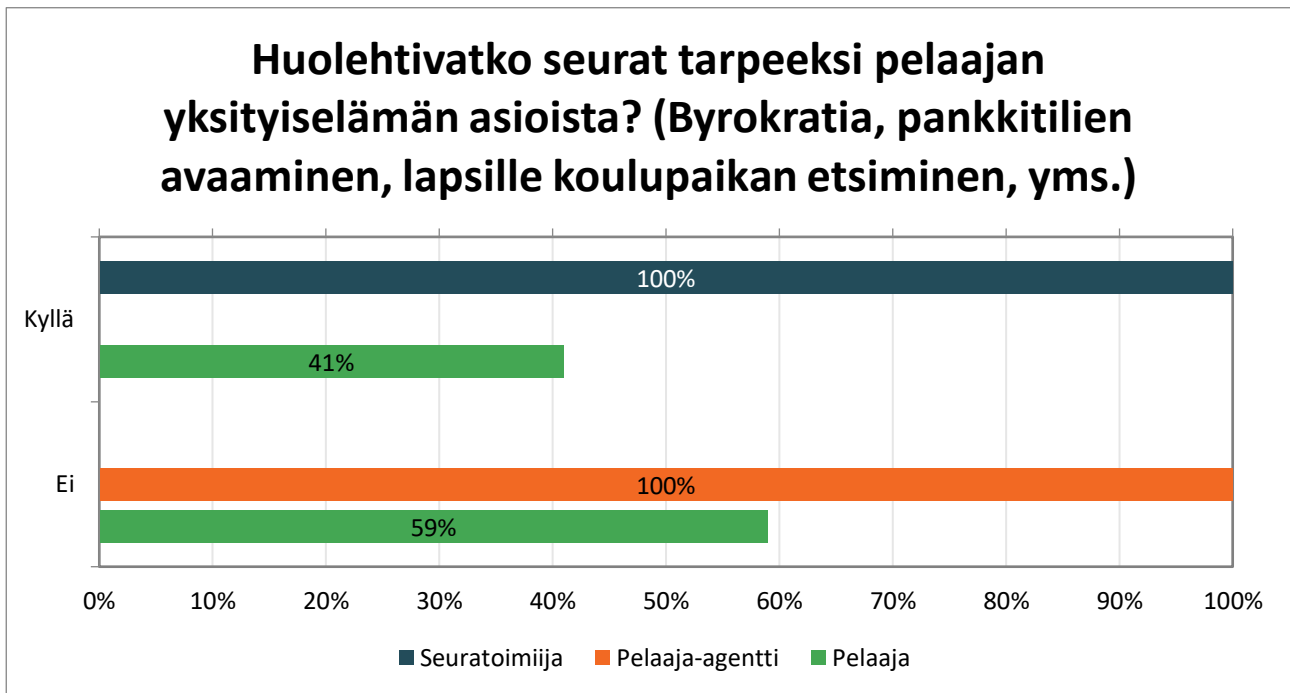
Osion viimeisissä kysymyksissä vastaajilta kysyttiin huolehtivatko agentit ja seuraut tarpeeksi pelaajien yksityiselämän asioista. Kuvioista 9 ja 10 on selvästi nähtävissä, että yksikään kyselyyn vastanneista ryhmistä ei ole tyytyväinen toistensa toimintaan pelaajien yksityiselämään asioiden hoitamiseen liittyen.

Huomattava ero agenttien ja seuratoimijoiden välillä omaa toimintaansa kohtaan on se, että kaikkien seuratoimijoiden mielestä heidän oma panoksensa pelaajien yksityiselämän asioiden hoitamiseksi on riittävää. Agenteista taas kolmasosa näkee parannettavaa omassa toiminnassaan pelaajien yksityiselämän asioiden hoitamisessa.

Pelaajat taas eivät ole tyytyväisiä niin seurojen kuin agenttienkaan panokseen. Vaikka pelaajat ovat tyytyväisempiä seurojen toimintaan, kyselyyn vastanneista pelaajista vain 41 % mielestä seurat ovat auttaneet heitä tarpeeksi.



Kuvio 9. Agentit ja pelaajan yksityiselämän asioiden hoitaminen



Kuvio 10. Seurat ja pelaajien yksityiselämän asioiden hoitaminen

5.8 Pelaaja-agenttien ja seurojen toiminnan kehittäminen

Kyselyn viimeisessä osassa vastaajille esitettiin kaksi kysymystä. Ensimmäiseen kysymykseen pystyivät vastaamaan vain pelaajat ja seuratoimijat. Kysymys oli, miten toivoisit agenttien kehittävän omaa toimintaansa omasta näkökulmastasi? Toisessa kysymyksessä pelaajilta ja pelaaja-agenteilta kysyttiin, kuinka he toivoisivat seurojen kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastaan.

5.8.1 Pelaaja-agenttien toiminnan kehittäminen

Pelaaja-agenttien toiminnan kehittämisen suhteen pelaajat toivovat agenteilta parempaa yhteydenpitoa ja kokonaisvaltaisempaa huolenpitoa pelaajista. Pelaajat toivoivat myös vapautta tehdä päätöksiä itse ilman agentin myötävaikuttamista päätökseen sekä selvempää kommunikaatiota agenteilta tilanteissa, jotka eivät oikeasti ole monimutkaisia.

Seuratoimijat taas kokevat, että agenttien ei tulisi puuttua urheilullisiin asioihin vaan heidän tulisi keskittyä pelaajien henkilökohtaisten asioiden hoitoon kentän ulkopuolella. Seuratoimijat toivovat myös, että agentit ajaisivat enemmän asiakkaansa kuin omaa etuansa.

5.8.2 Seurojen toiminnan kehittäminen

Agenttien toiveina seurojen toiminnan kehittämiseen olisi yleisen ammattimaisuuden parantaminen seurojen toiminnassa. Tästä esimerkkeinä on tehokkaampi nuorten pelaajien rekrytointi vähemmän organisoiduilta markkinoilta, ammattivalmentajat junioreille, kovempi vaatimustaso pelaajakasvatuksen suhteen, sekä yritysmäisempi toiminta. Esimerkkeinä useat agentit mainitsivat vastauksissaan, että seuratoimijat eivät ole tavoitettavissa puhelimitse, joten kommunikointi seurojen kanssa on haastavaa. Esimerkkinä yritysmäisemmästä toiminnasta agentit mainitsivat, että seurojen tulisi antaa enemmän mahdollisuuksia nuorille suomalaisille pelaajille ja pyrkiä kehittämään näitä nuoria pelaajia niin, että he siirtyisivät isompiin sarjoihin. Agenttien mukaan tämä hyödyttäisi seuroja siirtosummien muodossa ja se olisi seuran talouden kannalta parempaa liiketoimintaa.

Agentit toivovat myös seuroilta pitkäjänteisempää toimintaa pelaajien kanssa, kuten mahdollisten uratavoitteiden kartoittamista ja pelaajien auttamista näiden tavoitteiden saavuttamiseksi. Agentit haluaisivat seurojen myös huolehtivan siitä, että seurauttaisivat uusia pelaajia sopeutumaan uuteen ympäristöön. Agenttien mukaan pelaajat, jotka eivät sopeudu uuteen ympäristöön saattavat jäädä yksin joukkueen harjoitusten ulkopuolella ja se vaikuttaa pelaajien suorituksiin kentällä. Kyselyyn vastanneet agentit haluaisivat seurojen olevan ymmärtäväisempiä agenttien työtä kohtaan sen sijaan, että seurauttaisivat pelaajia agenteista ja heidän toiminnastaan.

Pelaajat haluavat seurojen kommunikoivan selvemmin sopimusasioissa. Pelaajien kokemusten mukaan seurauttaisivat sopimusten tekemistä viivyttelemällä prosessin aikana. Pelaajat siis haluavat suorista vastauksia siitä ovatko seurauttaivaneita heistä. Tähän liittyen pelaajat haluavat seurojen ilmaisevan selkeämmin pelaajien profiloinnin kautta, että millaisia pelaajia he hakevat. Pelaajat myös toivovat seurojen auttavan heitä enemmän käytännön asioiden, kuten verotus- ja vakuutusasioiden hoitamisessa.

Osa vastanneista pelaajista otti myös kantaa siihen, että seurojen tulisi ottaa enemmän vastuuta pelaajien mielenterveyden ylläpitämisestä sekä peliuran jälkeiseen elämään kiinni pääsemisestä. Vaikka pelaajat toivovat seuroilta enemmän vastuunottamista pelaajien hyvinvoinnin takaamiseksi, he haluavat myös seurojen ymmärtävän ja ottavan huomioon pelaajien omat mielipiteet liittyen pelaajien henkilökohtaiseen hyvinvointiin.

6 Pohdinta

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää jalkapallon pelaaja-agenttien toimintatapoja Suomessa alalla toimivien ammattilaisten näkökulmasta. Jalkapallon ollessa valtava globaali laji, jonka parissa liikkuvat suuret rahamäärät vaativat ammattimaista hallintaa, on tärkeää ymmärtää tämän liiketoiminnan parissa toimivien toimijoiden motiiveja ja toimintatapoja. Alan toimijoiden osalta opinnäytetyön aihetta pidettiin juuri tämän takia ajankohtaisena ja tarpeellisena.

6.1 Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys

Koska opinnäytetyötä varten etsityn lähdemateriaalin määrän oli rajallista, tärkeäksi näkökulmaksi muodostui myös alalta kokemusta keränneiden ihmisten mielipiteet ja kokemukset pelaaja-agenttien toiminnasta. Opinnäytetyön aineistoa kerätessä, vähäinen tieteellisen aineiston määrä pakotti valitsemaan enemmän aineistoa media lähteistä. Näitä lähteitä arvioitiin kriittisesti jatkuvasti niiden luotettavuuden osalta, jotta tutkimuksessa esitetyt kysymykset olivat mahdollisimman relevantteja.

Vaikka kyselyn vastaajamäärä jäi vähäiseksi perinteisiin kyselytutkimuksiin verraten, täytyy muistaa, että Suomessa jalkapallon parissa työskentelevien ammattilaisten määrä on rajallinen. Näin ollen perinteisiin kyselytutkimuksiin verrattuna vähäistä vastaajamäärää voidaan silti pitää edustavana kuvauksena alan toimijoiden näkemyksistä.

Tutkimuksen eettisyys varmistettiin noudattamalla Jyväskylän ammattikorkeakoulun ohjeistuksia koskien tutkimuksen tekemistä. Kyselytutkimuksen toteutuksessa noudatettiin yleisiä tietosuojaohjeistuksia ja kyselyyn vastaajilta kysyttiin lupa käyttää heidän vastauksiaan tutkimuksessa. Kyselyn vastaajia ei voi tunnistaa kyselyn vastausten perusteella, joten kyselytutkimuksen anonymisointi onnistui Jyväskylän ammattikorkeakoulun ohjeistusten mukaisesti.

6.2 Tutkimuksen tulosten hyödyntäminen ja kehittämisehdotukset

Opinnäytetyön tavoitteena oli tuottaa lisää tietoa pelaaja-agenttien alasta ja löytää näin alan sisäisiä kehityskohteita. Nämä havainnot voivat toimia keskustelunavaajana sekä mahdollisena

materialiina toiminnan kehittämiseksi alan toimijoiden yhteisvaikutuksella. Työtä voi myös hyödyntää mahdollisissa uusissa syventävissä tutkimuksissa alaan liittyen.

Kyselytutkimuksen vastauksista voidaan todeta, että jopa alan eri roolien ammattilaisten kesken on epäselvyyttä eri toimijoiden roolista. Näiden roolien selkeyttäminen olisi erityisen tärkeää tehokkaamman, avoimemman ja ammattimaisen toiminnan takaamiseksi suomalaisen jalkapalloliiketoiminnan parissa. Tähän kommunikaation puutteeseen olennaisesti liittyy myös toinen kyselytutkimuksen vastauksissa havaittu ongelma. Seurojen ja niiden edustajien tulee olla tavoitettavissa, jotta agenttien ja seurojen välinen kommunikaatio olisi saumatonta. Tämän keskusteluyhteyden parantaminen mahdollistaisi nopeamman tiedonvälityksen ja nopeamman ratkaisun ongelmatilanteissa.

Tuloksissa oli näkyvissä myös se, että pelaajilla on vajavaiset tiedot agenttien toiminnasta ja työnkuvasta. Tämän muuttamiseksi agentit voisivat yhteistyössä seurojen kanssa pitää tilaisuuksia tarjoten informaatiota omasta roolistaan suoraan pelaajille. Tätä voisi toteuttaa myös yhteistyössä Suomen Palloliiton kanssa nuorten maajoukkue tapahtumien yhteydessä, joihin kaikilla rekisteröityneillä agenteilla olisi oikeus tulla puhumaan ja kertomaan toiminnastaan lupaaville nuorille pelaajille.

Kolmantena merkittävänä tekijänä perustuen kyselytutkimuksen tuloksiin, agenttien tulisi pyrkiä huolehtimaan edustamistaan pelaajistaan enemmän kokonaisvaltaisesti ihmisinä. Tämän lisäksi agenttien pitäisi pystyä toimimaan selkeämmin pelaajien näkökulmasta, jotta pelaajan ja agentin välinen luottamussuhde pysyisi terveenä. Vaikka agenttien toimintaa koskettava uusi sääntely kehittyy koko ajan, olisi agenttien toiminnan kannalta hyvä luoda yhteiset eettiset säännöt, joita jokaisen agentin tulisi noudattaa. Tämä säännöstö toimisi kaupankäynnistä tutun hyvän kauppataivan mukaisena periaatteena tai oikeustieteestä tutun hyvän asianajotavan mukaisena käytännön periaatteena agenttien keskuudessa.

Lähteet

- Agentit ja edustajat. n.d. Jalkapallon pelaajayhdistyksen verkkosivut. Viitattu 3.2.2023. <https://www.ipy.fi/fi/oikeusturva/agentit-ja-edustajat>
- Beech, J. & Chadwick, S. 2013. The business of sport management. Toinen painos. Harlow: Pearson.
- Bull, W. & Faure, M. 2021. Agents in the sporting field: a law and economics perspective. The International Sports Law Journal. Julkaistu verkossa 28.7.2021. <https://doi.org/10.1007/s40318-021-00195-x>
- Cardiff City tried to insure Sala for £20m the day after his death – court. 2023. BBC:n verkkosivut. Uutinen julkaistu 19.1.2023. Viitattu 18.3.2023. <https://www.bbc.com/news/uk-wales-64333540>
- CAS 2019/A/6594 Cardiff City Football Club Limited v. SASP Football Club de Nantes. Urheilun kansainvälisen vetoomustuomioistuimen päätös. 26.8.2022. https://www.tas-cas.org/fileadmin/user_upload/CAS_Award_6594_for_publication.pdf
- De la Fuente, H. 2022. Cardiff City FC must pay \$6M transfer fee in plane crash victim Emiliano Sala case, court rules. CNN verkkosivu. Uutinen julkaistu 26.8.2023. Viitattu 18.3.2023. <https://edition.cnn.com/2022/08/26/football/emiliano-sala-cardiff-city-transfer-fee-intl-spt/index.html>
- Demazière, D. & Jouvenet, M. 2013. The market work of football agents and the manifold valorizations of professional football players. Econstor. Viitattu 3.3.2023. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/156024/1/vol15-no01-a5.pdf>
- Edustajamääräykset. n.d. Palloliiton verkkosivut. Viitattu 1.2.2023. <https://www.palloliitto.fi/saannot-maaraykset-ja-ohjeet?saanto=edustajamaaraykset&pykala=7-edustajamaaraykset>
- Emiliano Sala: Footballer died after plane broke up mid-air. 2022. BBC:n verkkosivut. Uutinen julkaistu 17.3.2022. Viitattu 18.3.2023. <https://www.bbc.com/news/uk-wales-60767283>
- Football agent regulations. 2023. Kansainvälisen jalkapalloliitto FIFA:n verkossa julkaistu sääntökokelma. Julkaistu 6.1.2023. Viitattu 20.3.2023. <https://digitalhub.fifa.com/m/1e7b741fa0fae779/original/FIFA-Football-Agent-Regulations.pdf>
- How to become a licensed football agent. 2023. Kansainvälisen jalkapalloliitto FIFA:n verkkosivut. Julkaistu 24.2.2023. Viitattu 20.3.2023. <https://www.fifa.com/legal/football-regulatory/agents/how-to-become-a-licenced-football-agent>
- Kelner, M. 2019. Sky Views: Footballers are no longer seen as humans, now they're simply assets. Sky News verkkosivu 7.10.2019. Viitattu 18.3.2023. <https://news.sky.com/story/sky-views-footballers-are-no-longer-seen-as-humans-now-their-simply-assets-11829713>

Pelaaja- ja työsopimus. n.d. Jalkapallon pelaajayhdistyksen verkkosivut. Viitattu 3.2.2023.
<https://www.ipy.fi/fi/oikeusturva/pelaaja-ja-tyosopimus>

Player agents. n.d. Transfermarkt verkkosivusto. Viitattu 3.2.2023.
<https://www.transfermarkt.com/berater/spielerberateruebersicht/berater?id=49>

Record signing. Emiliano Sala is a Bluebird. 2019. Cardiff City FC:n nettisivut. Julkaistu 19.1.2019. Viitattu 18.3.2023. <https://www.cardiffcityfc.co.uk/news/2019/january/record-signing--emiliano-sala-is-a-bluebird>

Rekisteröidyt edustajat. n.d. Palloliiton verkkosivut. Viitattu 3.2.2023.
<https://www.palloliitto.fi/saannot-maaraykset-ja-ohjeet/?saanto=edustajamaaraykset&pykala=6-1-rekisteroidyt-edustajat-2022>

Study on sports agents in the European Union. 2009. Euroopan komission teettämä tutkimus. Viitattu 5.3.2023. <https://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/studies/study-sports-agents-in-eu.pdf>

Tedeschi, G. 2021. Inside the World of a Football Agent. Ensimmäinen painos. New York : Business Expert Press. Viitattu 14.3.2023. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/jypoly-ebooks/reader.action?docID=6611740>

Urheiluhullut. 2019. Jakso Agenteilla ja managereilla on huippu-urheilussa merkittävä rooli. Podcast-ohjelma, julkaistu 2.9.2019. Yle Areena Audio -verkkopalvelu. Viitattu 1.2.2023. <https://areena.yle.fi/podcastit/1-50241229>

Vilka, H. 2007. Tutki ja mittaa: määrällisen tutkimuksen perusteet, 13-17. Viitattu 5.9.2023.
https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/98723/Tutki-ja-mittaa_2007.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vilka, H. 2021. Tutki ja kehitä, luku 4. Viitattu 5.9.2023.
<https://www.ellibslibrary.com/reader/9789523701731>

Winter transfer window. n.d. Transfermarkt verkkosivusto. Viitattu 3.2.2023.
https://www.transfermarkt.com/transfer-statistik/transferfenster/statistik/stat/plus/0?art=w&kontinent_id=6&option=0

Worldwide registration period. 2023. Kansvainvälinen jalkapalloliitto FIFA. Julkaistu 2023. Viitattu 19.11.2023. https://digitalhub.fifa.com/m/680099dc838c2961/original/Transfer-Window-Calendar_MFA_S_20211201.pdf

Liitteet

Liite 1. Webropol – kyselylomake



Jalkapallon pelaaja-agenttien toimintatavat Suomessa

Pakolliset kysymykset merkitty tähdellä (*)

Kyselyn tietosuojaseloste.

[Tietosuojaseloste](#)

1. Vastaamalla kyselyyn ymmärrän, että kyselyn suorittaja käsittelee henkilötietojani tietosuojaselosteensa mukaisesti. Voin peruuttaa suostumukseni osallistua kyselyyn jälkikäteen ottamalla yhteyttä kyselyn suorittajaan. *

Kyllä

2. Roolisi *

Seuratoimija (Urheilutoimenjohtaja, toimitusjohtaja, valmentaja, yms.)

Pelaaja-agentti

Pelaaja

3. Suomessa toimivat pelaaja-agentit ovat päteviä.

| 1 täysin eri mieltä | 2 jokseenkin eri mieltä | 3 ei samaa eikä eri mieltä | 4 jokseenkin samaa mieltä | 5 täysin samaa mieltä |
|------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

4. Mitkä seuraavista kuuluvat mielestäsi agentin tehtäviin?

- Sopimusneuvottelut pelaajan toimeksiannosta
 - Sopimusneuvottelut seuran toimeksiannosta
 - Pelaajan fyysisten ominaisuuksien kehittäminen
 - Pelaajan pelitaktisten ominaisuuksien kehittäminen
 - Pelaajan yksityisasioiden hoitaminen
-
- Pelaajan urasuunnittelu
 - Pelaajan brändin rakentaminen
 - Sijoitusneuvonta pelaajalle
 - Pelaajan uran jälkeisen elämän suunnittelu
 - Pelaajien tarkkailu seurojen toimeksiannoista
 - Sopimuksettomien pelaajien paikan varmistaminen testileireillä
 - Jotain muuta, mitä?
-

5. Oletko tietoinen FIFA:n 2023 julkaisemista uusista agenteja koskevista määräyksistä?

- Kyllä
- En

6. Kuuluisiko agenteilla mielestäsi olla erillinen pätevyyden vahvistava tutkinto FIFA:n lisenssin lisäksi?

- Kyllä
- Ei

7. Pelaaja-agentit ovat hyödyllisiä suhteessa palkkioihinsa

| | 1 Täysin eri mieltä | 2 Jokseenkin eri mieltä | 3 Ei samaa eikä eri mieltä | 4 Jokseenkin samaa mieltä | 5 Täysin samaa mieltä |
|---------|-----------------------|-------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Valinta | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

8. Pelaaja-agenttien toiminnasta on tarpeeksi tietoa saatavilla

| | 1 Täysin eri mieltä | 2 Jokseenkin eri mieltä | 3 Ei samaa eikä eri mieltä | 4 Jokseenkin samaa mieltä | 5 Täysin samaa mieltä |
|---------|-----------------------|-------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Valinta | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

9. Onko agenttien toiminnassa havaittavissa eturistiriitoja edustamiensa tahojen osalta?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

10. Mitä agenttien tarjoamia palveluita hyödynnät roolissasi oman tai edustamasi tahon lukuun?

- Sopimusneuvottelut
- Pelaajatarkkailu
- Pelaajien hankkiminen testileireille
- Paikan hankkiminen testileirille
- Pelaajan yksityisasioiden hoitaminen (byrokratia, pankkitilien avaaminen, lapsille koulu paikan etsiminen, yms.)
- Jotain muuta, mitä?
-

11. Minä ajankohtana aloit toimimaan pelaaja-agenttina?

- Aikaisemmin kuin 1991
- 1991 - 1994
- 1995 - 2000
- 2001 - 2007
- 2008 - 2014
- 2015 tai myöhemmin

13. Millaisia pelaajia tavoittelet asiakkaksesi?

- Nuoria suomalaisia, jotka pelaavat Suomessa
 - Nuoria suomalaisia, jotka pelaavat ulkomailla
 - Kokeneita suomalaisia, jotka pelaavat Suomessa
 - Kokeneita suomalaisia, jotka pelaavat ulkomailla
 - Nuoria ulkomaalaisia, jotka pelaavat Suomessa
 - Nuoria ulkomaalaisia, jotka pelaavat ulkomailla
 - Kokeneita ulkomaalaisia, jotka pelaavat Suomessa
 - Kokeneita ulkomaalaisia, jotka pelaavat ulkomailla
 - Jotain muuta, mitä?
-

14. Kuinka sinä tai edustamasi organisaatio hoitaa pelaajan kentän ulkopuolisia asioita?

15. Huolehtivatko agentit tarpeeksi pelaajan yksityiselämän asioista? (Byrokratia, pankkitilien avaaminen, lapsille koulupaikan etsiminen, yms.)

- Kyllä
- Ei

16. Huolehtivatko seurat tarpeeksi pelaajan yksityiselämän asioista? (Byrokratia, pankkitilien avaaminen, lapsille koulupaikan etsiminen, yms.)

- Kyllä
- Ei

17. Oletko ikinä ollut kontaktissa agentin kanssa?

- Kyllä, minua edustaa agentti tällä hetkellä
- Kyllä, mutta minulla ei ole agenttia tällä hetkellä
- En ole

18. Kuinka vanha olit ensimmäistä kertaa ollessasi yhteydessä pelaaja-agenttiin?

- Alle 14 - vuotias
- 14-16 - vuotias
- 17-18 - vuotias
- Yli 18 - vuotias

19. Kuinka ensimmäinen kontaktisi agentin kanssa tapahtui?

- Agentti otti yhteyttä sinuun
 - Agentti otti yhteyttä vanhempiisi
 - Otit itse yhteyttä agenttiin
 - Jotenkin muuten, miten?
-

20. Koen olevani arvostettu ihmisenä agenttien toimesta

| | 1 Täysin eri mieltä | 2 Jokseenkin eri mieltä | 3 Ei samaa eikä eri mieltä | 4 Jokseenkin samaa mieltä | 5 Täysin samaa mieltä |
|---------|------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Valinta | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

21. Koen olevani arvostettu ihmisenä seurojen toimesta

| | 1 Täysin eri mieltä | 2 Jokseenkin eri mieltä | 3 Ei samaa eikä eri mieltä | 4 Jokseenkin samaa mieltä | 5 Täysin samaa mieltä |
|---------|------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Valinta | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

22. Miten toivoisit agenttien kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastasi?

23. Miten toivoisit seurojen kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastasi?

Liite 2. Kyselyn avoimien vastauskohtien vastaukset

Kysymys 4. Mitkä seuraavista kuuluvat mielestäsi agentin tehtäviin?

| |
|--|
| Mitkä seuraavista kuuluvat mielestäsi agentin tehtäviin? |
| Pelaaja-agentin toimenkuva voi käsittää noita kaikkia, tärkeintä sopia, että mitä toimeen kuuluu ja mitä siitä korvataan, erityisesti jos agentin toimenkuva laajempi. |
| kaikki mikä liittyy pelaajiin, esim ruokavalio ja uni |
| Pelaajien elämässä läsnä oleminen |

Kysymys 10. Mitä agenttien tarjoamia palveluita hyödynnät roolissasi oman tai edustamasi tahon lukuun?

| |
|---|
| Mitä agenttien tarjoamia palveluita hyödynnät roolissasi oman tai edustamasi tahon lukuun? |
| En mitään |
| en mitään |
| En mitään |
| Ei yhtään mitään |
| Ulkomaa mahdollisuuden kartoittaminen |

Kysymys 13. Millaisia pelaajia tavoittelet asiakkaiksesi?

| |
|--|
| Millaisia pelaajia tavoittelet asiakkaiksesi? |
| Yhtiönä kaikkia liiketoimintaa tuovia tahoja tapauskohtaisesti |
| Pelaajia, jotka pyytävät edustamaan heitä |
| kaikkia ketä tarvitsevat palveluitani |

Kysymys 14. Kuinka sinä tai edustamasi organisaatio hoitaa pelaajan kentän ulkopuolisia asioita?

| Kuinka sinä tai edustamasi organisaatio hoitaa pelaajan kentän ulkopuolisia asioita? | |
|--|--|
| Seuratoimija | Pelaaja-agentti |
| Sopimuksen kuuluvat asunto yms. henkilökohtaiset asiat hoidetaan seuran toimesta. | Sopimuksen mukaan. Ulkomailta Suomeen tulevalle pitää huolehtia oleskelulupa, asunto, matkajärjestelyt, tuki erityisesti alkuvaiheessa. |
| Pelaajia autetaan asunnon hankinnassa. | autamme kaikessa mihin pelaaja tarvitsee apua |
| Ulkomaalaisia pelaajia autetaan perusasioissa kuten asunnon hankinta, puhelinliittymä. | Autan ulkomaille lähteviä pelaajia sopeutumaan maahan. Autan keskustelussa seuran kanssa ja jos tiedän että joku kentän ulkopuolinen asia on seuran tehtävänä hoitaa, käyn keskustelun seuran kanssa asian hoitamiseksi. |
| Asiat hoidetaan sopimuksen mukaan. 17-vuotiaalla paikkakuntalaisella on luonnollisesti erilainen sopimus kuin kokeneella ulkomaalaisella vahvistuksella. Heille yleensä hankitaan asunto, suomalainen puhelinliittymä yms. | hoidamme pelaajien koulu, Kela, asunto, ulkomaalaisten pelaajien migri ja integrointi yhteiskuntaan., puhelinliittymät, yms. |
| Riippuu sopimuksesta | Raha-asioiden hoitaminen, kuten sijoitukset |
| lukio-ikäisten pelaajien kanssa autamme koulun ja urheilun yhteensovittamisessa. Ulkomaalaisten kanssa autetaan sopeutumisessa ja käytännön asioita kuten asunnon hankinta. | |
| Autamme asunnon hankkimisessa ja jos pelaaja kysyy apua niin muissakin käytännön asioissa. | |

Kysymys 19. Kuinka ensimmäinen kontaktisi agentin kanssa tapahtui?

| |
|---|
| Kuinka ensimmäinen kontaktisi agentin kanssa tapahtui? |
| Yksi valmentajistani toimi agenttina |
| Päävalmentaja linkkasi agenttiä |

Kysymys 22. Miten toivoisit agenttien kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastasi?

| Miten toivoisit agenttien kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastasi? | |
|---|--|
| Seuratoimija | Pelaaja |
| Pelaajan asioiden parempaa hoitamista, muutakin kuin sopimusneuvottelut. Agenttien pitäisi hoitaa enemmän pelaajien henkilökohtaisia asioita, asunto, lennot yms. | Being involved i a football-players life, but also giving more freedom to the player to make his own choice |
| Rehellisempää puhetta ja vähemmän pelaajien pään sekoittamista. | Oman kokemukseni ja muutaman eri agentin kanssa asioineena tässä mielipiteeni: Suomessa pelatessa on melkein helpompaa ilman agenttia. Voit tarjota itseäsi joukkueille niin aktiivisesti & laajasti kuin haluat. Sopimusneuvotteluissa asiat ovat omassa käsissäsi. Suomessa jalkapalloilijan palkat ovat muutenkin niin pieniä, ettei niistä ole varaa maksaa agentille. Ulkomaille mentäessä luotettava agentti on tärkeä olla. Eli mitä kehitettävää: olla aktiivisempi, tehdä enemmän töitä pelaajan eteen, sekä vuorovaikutus pelaajan kanssa on tärkeää. Usein käynyt niin, että sopimuksettomana olen ohjeistanut ottamaan näihin seuroihin yhteyttä, niin en ole kuullut haluamallani tavalla että ketkä olivat sanoneet ei, ketkä ovat kiinnostuneita, mitä ne kommentoivat jne. |
| Agenttien pitäisi olla enemmän mukana pelaajien henkilökohtaisten asioiden hoidossa. | Toivoisin, että oma agenttini olisi aktiivisempi ja pitäisi enemmän yhteyttä minuun. |
| Agenttien tulisi keskittyä pelaajien kanssa enemmän ei urheilupuolen asioihin. Seurat hoitavat urheilullisen valmennuksen ja niiden taitojen kehittämisen. | Tekemällä yhteistyötä seurojen kanssa paremmin, jotta erilaisia mahdollisuuksia aukeaisi pelaajille (esim pelaaminen korkealla eri paikkakunnalla muuton vuoksi yms) |
| Agenttien tulisi pitää paremmin yhteyttä pelaajiinsa. | Säännöllisemmin yhteydessä pelaajaan ja saada seuran kanta joutuisemmin selvillä kyllä/ei -tyyppisissä tilanteissa. |
| Parempaa ja luotettavampaa toimintaa kaikilla osa-alueilla. | |
| agenttien pitäisi ajaa enemmän pelaajien kuin omaa etuansa | |

Kysymys 23. Miten toivoisit seurojen kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastasi?

| Miten toivoisit seurojen kehittävän toimintaansa omasta näkökulmastasi? | |
|--|--|
| Pelaaja-agentti | Pelaaja |
| Pelaajarekrytointi, erityisesti ulkomaisten pelaajien osalta olisi hyvä nähdä enemmän liiketoiminta-mahdollisuutena: Nuoria(18-20V), potentiaalia pelaaaja vähemmän organisoiduilta markkinoilta tarjoaa panos/tuotos-suhteeltaan parhaan mahdollisuuden. Seuroilla on laadukkaat valmennusryhmät ja olosuhteet - nämä palvelemaan enemmässä määrin myynti-ikäisiä pelaajia. | Auttavan pelaaaja enemmän käytännön asioiden hoidossa, varsinkin ulkomaalaisten pelaajien osalta. Verotus,pankki-asiat, vakuutukset jne |
| ammattivalmentajat pienimmille junioreille, laatua treeneihin ja kovempi vaatimustaso puheluihin vastaaminen, seurojen tulisi toimia kuten yritysten | Clubs need to realize that sometimes players even subjectively have their own opinion about themselves, they can deal with. So it's both: proper work with a mediator and straight connection with a player. |
| Avoimempaa ja ymmärtäväisempää suhtautunista agenteihin. Parempaa pelaajien asioiden hoitoa sekä parempaa kommunikointia. | Mielestäni seuroilla on iso vastuu pelaajien hyvinvoinnista. Tarkoitan lähinnä henkistä puolta. Pelaajien kokemat mt-ongelmat ovat oikea huoli minusta. Avun tarjoaminen, asioista puhuminen ja palveluiden tuominen ovat avainsanoja. Peliuran jälkeinen ura on myös osittain seurojen vastuulla. Siihen pitäisi lyödä lisää paukkuja. |
| Seurat pelottelevat pelaajia agenteista ja kertovat pelaajille negatiivisia asioita agenteista. Sen täytyy loppua. Suomalaisen eurojen täytyy antaa enemmän mahdollisuuksia nuorille Suomalaisille pelaajille, jotta he pääsevät etenemään isompiin sarjoihin. Se hyödyttää myös seuroja siirtosummien muodossa. | Seurassa asiat kunnossa. |
| Varsinkin ulkomaalaisten pelaajien, (nuorien kohdalla) seurat voisivat palkata seuran asioiden hoitajan joka auttaisi ulkomaalaista pelaajaa käytännön asioiden hoitamisessa. nyt helposti moni pelaaja jää treenien ulkopuolella yksin, ja se vaikuttaa myös kentällä. | Yhä enemmän profiloida pelaajia ja ottaa heitä testille ja kysyä pelaajien oli suunnitelmia ja ko seuran mahdollista roolia siihen yhteistyön sujuvoittamiseksi |
| Seurojen ihmisten pitää olla tavoitettavissa ja ylläpitää keskusteluyhteyttä niin agenttien kuin pelaajien välillä. | Sopimusten panttaaminen / niiden tekemisen pitkittäminen pitäisi lopettaa. Suorempia vastauksia siihen, onko kiinnostusta vai ei. |