



**Digitaaliset sijoituspalvelut sijoittajan tukena:
Miten palvelut tukevat tavoitteiden saavuttamista?**

Johanna Ylä-Autio

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu
Liiketoiminnan teknologiat
Digitaalisen liiketoiminnan mahdollisuudet
Master-opinnäytetyö
2025

Tiivistelmä

Tekijä Johanna Ylä-Autio
Tutkinto Tradenomi (ylempi AMK)
Raportin/Opinnäytetyön nimi Digitaaliset sijoituspalvelut sijoittajan tukena: Miten palvelut tukevat tavoitteiden saavuttamista?
Sivu- ja liitesivumäärä 63+11
<p>Digitaaliset sijoituspalvelut ovat kehittyneet merkittävästi viime vuosina, ja niiden rooli osana yksityishenkilöiden varainhoitoa kasvaa jatkuvasti. Samalla yksilöiden taloudellinen vastuu ja tarve suunnitelmalliseen säästämiseen sekä sijoittamiseen korostuvat entisestään. Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, miten digitaaliset sijoituspalvelut tukevat sijoittajia taloudellisten tavoitteiden saavuttamisessa, ja millaisia kehittämistoiveita käyttäjillä on palveluiden osalta.</p> <p>Tutkimuksen teoreettinen viitekehys rakentui elinkaariajattelusta, käyttäytymistaloustieteestä sekä digitaalisten sijoituspalveluiden ja tekoälyn soveltamisesta sijoittamiseen. Työssä tarkasteltiin muun muassa sijoituskäyttäytymiseen vaikuttavia psykologisia tekijöitä sekä sitä, miten erilaiset elämänvaiheet ohjaavat sijoitusstrategioita. Teoriaosuuden pohjalta muodostettiin viite siitä, millaisia ominaisuuksia digitaalisten palveluiden tulisi tarjota tukemaan pitkäjänteistä ja tavoitteellista sijoittamista eri ikäryhmissä.</p> <p>Empiirisessä osuudessa toteutettiin kyselytutkimus, johon vastasi 46 henkilöä. Vastaajat edustivat erityisesti työikäistä väestöä ja kokeneita sijoittajia. Aineiston analysoinnissa käytettiin kuvailtavaa tilastollista analyysiä Microsoft Excelin avulla. Tulosten perusteella enemmistö vastaajista koki digitaalisten sijoituspalveluiden tukevan heitä tavoitteiden saavuttamisessa, erityisesti helpokäyttöisyyden, kustannustehokkuuden ja visuaalisuuden ansiosta.</p> <p>Vastaajat toivat esiin myös kehitystoiveita, kuten mahdollisuuksia seurata sijoitussuunnitelman etenemistä, asettaa tavoitteita ja tarkastella omaa eläkekertymää palvelussa. Tulokset osoittivat, että sijoittajat toivovat palveluilta enemmän henkilökohtaistamista ja ohjaavuutta, erityisesti elinkaariajattelun ja taloudellisen suunnitelmallisuuden tukemiseksi.</p> <p>Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että digitaalisten sijoituspalveluiden kehittäminen käyttäjälähtöisemmäksi sekä taloudellista päätöksentekoa tukevammaksi vastaa todelliseen tarpeeseen. Työn johtopäätökset tarjoavat käytännön kehittämisideoita palveluntarjoajille sekä suuntaa jatkotutkimukselle, jossa voitaisiin syventää ymmärrystä muun muassa tekoälyratkaisujen hyödyntämisestä eri sijoittajaryhmien tukemisessa.</p>
Asiasanat Digitaaliset sijoituspalvelut, Elinkaariajattelu, Sijoituskäyttäytyminen, Talousosaaminen, Tekoäly sijoittamisessa, Eläkesuunnittelu

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Taustat	2
1.2	Työn tarkoitus ja tavoitteet	2
1.3	Tutkimuskysymykset	2
1.4	Rajaukset	3
1.5	Toimeksiantajan esittely: OP Ryhmä	3
2	Elinkaariajattelu sijoittamisessa ja digitaalisten työkalujen rooli	5
2.1	Elinkaariajattelun perusteet sijoittamisessa	5
2.1.1	Elinkaarisijoittaminen ja varallisuuden hallinta	5
2.1.2	Talusteoreettinen pohja elinkaarisijoittamiselle	6
2.1.3	Puskurisäästömalli ja käytännön näkökulma elinkaarisijoittamiseen	7
2.2	Sijoittajan tarpeet eri elämänvaiheissa	8
2.2.1	Nuoruus (uran alkuvaihe)	8
2.2.2	Keski-ikä (uran vakiintuminen, varallisuuden kasvu)	10
2.2.3	Eläkeikää lähestyvät sijoittajat	13
2.3	Elinkaariajattelun käytännön sovellukset	16
2.4	Digitaalisten työkalujen merkitys sijoituspäätöksissä	17
2.4.1	Tekoälyn ja algoritmien rooli sijoittamisessa	18
2.4.2	Digitaaliset työkalut ja käyttäjäkokemus	18
2.4.3	Tekoälyavusteiset sijoittamisen työkalut	20
2.4.4	Tekoäly ja elinkaarisijoittaminen	23
2.4.5	Haasteet ja kehitysnäkymät	24
2.5	Asiakaskokemus ja digitaalinen sijoittaminen	25
3	Tutkimusmenetelmät ja aineisto	28
3.1	Tutkimusote ja lähestymistapa	28
3.2	Kyselytutkimuksen toteutus	29
3.3	Aineiston keruu ja analysointimenetelmät	30
3.4	Tutkimuksen kulku	30
4	Tutkimustulokset	31
4.1	Vastaajien taustatiedot	31
4.2	Taloudellinen tilanne ja säästämiskäyttäytyminen	33
4.3	Sijoituskäyttäytyminen ja -suunnitelmat	37
4.4	Asenteet sijoittamiseen ja vaurastumiseen	41
4.5	Digitaalisten sijoituspalveluiden käyttö ja odotukset	44
4.6	Eläketietoisuus	48

4.7	Avoin kysymys: Mikä auttaisi sinua parhaiten saavuttamaan taloudelliset tavoitteesi sijoittamisessa?	50
4.8	Avoin kysymys: Haluaisitko jakaa muita ajatuksia säästämisestä, sijoittamisesta tai digitaalisista palveluista?	51
4.9	Tutkimustulokset ja niiden analyysi	52
4.10	Aineistonhallinta	54
5	Johtopäätökset ja kehitysehdotukset	55
5.1	Yhteenveto tutkimustuloksista	55
5.2	Tutkimuksen keskeiset havainnot.....	55
5.3	Digitaalisten sijoituspalveluiden kehittymismahdollisuudet	57
5.4	Tutkimuksen rajoitukset ja jatkotutkimusaiheet.....	59
	Lähteet.....	61
	Liitteet	64
	Liite 1. Kyselylomake.....	64

1 Johdanto

Sijoittaminen ja säästäminen ovat nousseet yhä keskeisempään rooliin yksilöiden taloudellisessa suunnittelussa, ja digitalisaatio on muuttanut perusteellisesti tapaa, jolla yksityishenkilöt lähestyvät varallisuudenhallintaa. Samalla kun yhteiskunnallinen vastuu omasta tulevaisuudesta, kuten eläkepäivien turvaamisesta, on siirtynyt yhä enemmän yksilön harteille, on tarve pitkäjänteiselle ja tavoitteelliselle sijoittamiselle kasvanut. Digitaaliset sijoituspalvelut mahdollistavat entistä itsenäisemmän ja monipuolisemman tavan osallistua rahoitusmarkkinoille, mutta asettavat käyttäjille uusia haasteita ja vaatimuksia, jotka liittyvät muun muassa tavoitteiden asettamiseen, suunnitelmallisuuteen ja päätöksenteon tueksi tarjottavaan informaatioon.

Tämä opinnäytetyö on tapaustutkimus, joka toteutettiin yhteistyössä OP Ryhmän kanssa. Työssä tarkastellaan, miten digitaaliset sijoituspalvelut tukevat sijoittajia heidän taloudellisten tavoitteidensa saavuttamisessa, ja millä tavoin näitä palveluita voitaisiin kehittää entistä paremmin vastaamaan erilaisten käyttäjien yksilöllisiä tarpeita ja elämäntilanteita. Työssä yhdistyvät elinkaariajattelun teoriat, käyttäytymistaloustieteelliset näkökulmat sekä OP Ryhmän toimeksiantona toteutettu empiirinen tutkimus, jossa kerätty aineisto tarjoaa arvokasta tietoa käyttäjäkokemuksesta ja palveluiden kehittämistarpeista.

Työn rakenne on suunniteltu eteneväksi ja loogiseksi kokonaisuudeksi, joka kuljettaa lukijaa teoreettisista lähtökohdista kohti empiirisiä havaintoja ja lopulta tutkimuksen johtopäätöksiä. Seuraavassa esitellään työn keskeiset sisällölliset osat: aluksi luodaan teoreettinen viitekehys, jonka jälkeen avataan tutkimuksen toteutustapa, analysoidaan saadut tulokset ja esitetään niiden pohjalta tehtyjä johtopäätöksiä, kehitysehdotuksia ja jatkotutkimusaiheita.

Toisessa luvussa muodostetaan tutkimuksen teoreettinen viitekehys. Siinä tarkastellaan elinkaariajattelun periaatteita sijoittamisessa, sijoittajakäyttäytymisen taustalla vaikuttavia taloudellisia ja psykologisia tekijöitä sekä digitaalisten sijoituspalveluiden ja tekoälyn roolia nykyajan varainhoidossa. Tämä osuus tarjoaa käsitteellisen pohjan, jota vasten tutkimuksen tuloksia myöhemmin peilataan.

Kolmannessa luvussa esitellään tutkimuksen toteutus. Siinä kuvataan valittu tutkimusmenetelmä, aineistonkeruun vaiheet ja käytetyt analyysit. Luvussa perustellaan, miksi kyselytutkimus valittiin ensisijaiseksi menetelmäksi ja miten aineisto analysoitiin Microsoft Forms -alustan ja Excelin avulla.

Neljännessä luvussa käsitellään tutkimustuloksia. Vastaajien taustatietojen jälkeen tarkastellaan muun muassa heidän taloudellista tilannettaan, säästämis- ja sijoitustottumuksiaan,

sijoitussuunnitelmien olemassaoloa ja tavoitteellisuutta, digitaalisten sijoituspalveluiden käyttöä sekä toiveita niiden kehittämiseksi. Tuloksia jäsenetään elinkaariajattelun ja käyttäytymistaloustieteen näkökulmista.

Viides luku kokoaa tutkimuksen keskeiset havainnot ja tarjoaa niiden pohjalta johtopäätöksiä ja kehitysehdotuksia. Lisäksi arvioidaan tutkimuksen rajoituksia ja tunnistetaan mahdollisia jatkotutkimuksen aiheita. Tämän kokonaisuuden tavoitteena on paitsi tuottaa uutta ymmärrystä aiheesta myös tarjota käytännönläheisiä näkökulmia digitaalisten sijoituspalveluiden kehittämiseen.

1.1 Taustat

Viime vuosikymmenen aikana digitaalisuus on muuttanut merkittävästi rahoitusmarkkinoita ja vaikuttanut tapaan, jolla yksilöt hallitsevat talouttaan. Sijoittamisesta on tullut arkipäiväisempää, mutta samalla yksityishenkilöiltä vaaditaan enemmän oma-aloitteisuutta ja tietoa talouden suunnittelusta. Tämä kehitys korostaa pitkäjänteisen suunnittelun, taloudellisen ymmärryksen ja tavoitteellisuuden merkitystä.

Yksilöllisen vastuun kasvu eläkepäivien turvaamisesta ja varallisuuden hallinnasta on tuonut esiin tarpeen ymmärtää, kuinka ihmiset eri elämäntilanteissa suhtautuvat sijoittamiseen ja miten digitaaliset työkalut voivat tukea heidän tavoitteitaan. Perinteisen varainhoidon rinnalle nousseet digipalvelut mahdollistavat itsenäisen sijoittamisen, mutta herättävät myös kysymyksiä: tarjoavatko ne riittävästi tukea suunnitelmalliseen varallisuuden rakentamiseen?

1.2 Työn tarkoitus ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tarkastella, miten digitaaliset sijoituspalvelut tukevat yksityissijoittajia heidän pyrkimyksissään saavuttaa taloudellisia tavoitteitaan. Työssä tutkitaan, millaisia ominaisuuksia sijoittajat arvostavat digitaalisissa sijoituspalveluissa ja miten näitä palveluita voitaisiin kehittää edelleen, jotta ne tukisivat elinkaariajattelun mukaista sijoittamista eri elämänvaiheissa.

Tavoitteena on myös lisätä ymmärrystä siitä, millaisia konkreettisia kehittämistarpeita nykyisissä digitaalisissa sijoituspalveluissa on käyttäjien näkökulmasta. Työ tuottaa arvokasta tietoa OP Ryhmän palveluiden kehittämiseksi ja luo samalla pohjaa jatkotutkimukselle aiheesta. Keskiössä ovat sijoittajien tarpeet, tavoitteellisuus ja käyttäjäkokemus.

1.3 Tutkimuskysymykset

Tutkimuksessa keskitytään kahteen pääkysymykseen, jotka ohjaavat työn empiiristä ja teoreettista tarkastelua:

TK1: Miten digitaaliset sijoituspalvelut auttavat sijoittajia tavoitteiden saavuttamisessa?

TK2: Miten digitaalisia sijoituspalveluita voitaisiin kehittää tukemaan sijoittajia tavoitteiden saavuttamisessa?

Näihin kysymyksiin etsitään vastauksia yhdistämällä teoriaa ja empiiristä aineistoa. Kysymykset korostavat sijoittamisen henkilökohtaisuutta ja sitä, kuinka tärkeää on ymmärtää eri käyttäjäryhmien tarpeita ja elämänvaiheita digitaalisten palveluiden kehitystyössä.

1.4 Rajaukset

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan digitaalisten sijoituspalveluiden roolia yksityissijoittajien taloudellisten tavoitteiden tukemisessa. Tutkimus keskittyy siihen, miten digitaaliset ratkaisut voivat edistää pitkäjänteistä sijoittamista, selkeiden taloudellisten tavoitteiden asettamista sekä niiden seuranta eri elämänvaiheissa. Elinkaariajattelua hyödynnetään viitekehyksenä sijoittajakäyttäytymisen ymmärtämiseksi, mutta työ ei rajoitu pelkästään elinkaarisuunnittelun teemoihin.

Työn painopiste on ennen kaikkea digitaalisten sijoituspalveluiden käyttäjälähtöisessä kehittämisessä. Erityistä huomiota kiinnitetään asiakaskokemuksen parantamiseen, personoitujen ominaisuuksien hyödyntämiseen ja palveluiden kykyyn tukea sijoittajaa hänen omien tavoitteidensa saavuttamisessa. Vaikka tekoälyä, koneoppimista ja muita finanssiteknologian innovaatioita sivutaan, ne ovat mukana vain siltä osin, kuin ne liittyvät suoraan digitaalisten palveluiden käytettävyyteen ja asiakasarvoon.

Tutkimuksessa ei pyritä kehittämään uusia teknisiä sovelluksia tai arvioimaan järjestelmien teknistä suorituskykyä. Myös tietoturvaan, regulaatioon ja infrastruktuuriin liittyvät näkökulmat rajataan työn ulkopuolelle. Kohderyhmänä ovat yksityissijoittajat, ja institutionaaliset sijoittajat, kuten eläkerahastot ja ammattimaiset varainhoitajat, jäävät tarkastelun ulkopuolelle.

Rajaukset mahdollistavat selkeän fokuksen siihen, miten digitaalisia sijoituspalveluita voidaan kehittää tukemaan yksittäistä sijoittajaa entistä tehokkaammin, ja tuottamaan arvoa pitkän aikavälin taloudelliseen hyvinvointiin.

1.5 Toimeksiantajan esittely: OP Ryhmä

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii OP Ryhmä, joka on yksi Suomen suurimmista ja tunnetuimmista finanssialan toimijoista. OP tarjoaa asiakkailleen monipuolisesti pankki-, sijoitus- ja vakuutuspalveluita, ja on profiloitunut vahvasti asiakaslähtöiseen ja digitaaliseen kehitykseen. OP:n strategia painottaa digitaalisuuden hyödyntämistä ja asiakaskokemuksen parantamista kaikissa palveluissa. Tämän työn tavoitteet nivoutuvat osaksi OP:n strategista tavoitetta kehittää

asiakasystävällisiä ja yksilöllisiin tarpeisiin mukautuvia digitaalisia sijoitusratkaisuja. Opinnäytetyön tuloksia voidaan hyödyntää kehittämistyössä, jossa tähdätään entistä tavoitteellisempaan, elinkaarirajatteluun mukaiseen ja saavutettavaan sijoituspalveluun. Tarkemmin esittelyä empiirisessä osiossa 5.2.

2 Elinkaariajattelu sijoittamisessa ja digitaalisten työkalujen rooli

Tässä luvussa tarkastellaan opinnäytetyön teoreettista viitekehystä, joka rakentuu elinkaariajattelun ja digitaalisten sijoituspalveluiden väliselle yhteydelle. Elinkaariajattelu tarjoaa perustan ymmärtää, kuinka sijoittajien tarpeet muuttuvat eri elämänvaiheissa ja miten sijoitusstrategioita voidaan mukauttaa sen mukaisesti. Tämän ajattelumallin rinnalla tarkastellaan digitaalisten työkalujen roolia – erityisesti sitä, miten ne voivat tukea yksilöllistä, tavoitteellista ja elämäntilanteeseen sopivaa sijoittamista.

Luku alkaa elinkaarisijoittamisen teoreettisilla perusteilla ja taloustieteellisillä malleilla. Sen jälkeen syvennytään sijoittajan tarpeisiin eri elämänvaiheissa, minkä jälkeen tarkastellaan digitaalisten työkalujen tarjoamia mahdollisuuksia sijoituspäätösten tukemisessa. Lopuksi käsitellään asiakaskokemuksen merkitystä digitaalisten sijoituspalveluiden kehittämisessä.

2.1 Elinkaariajattelun perusteet sijoittamisessa

Elinkaariajattelussa sijoittajan elämänvaiheet voidaan jakaa eri vaiheisiin, kuten työuran alkuvaiheeseen, työuran keskivaiheeseen, työuran loppuvaiheeseen ja eläkevaiheeseen. Sijoitusstrategiaa tulisi mukauttaa kunkin vaiheen erityispiirteisiin: nuorena riskinotto-kyky on suurempi, kun taas eläkeikää lähestyttäessä painopiste siirtyy vakaiden tuottojen varmistamiseen. (Aho 2024, 3.) Taloudelliset tarpeet ja riskinsietokyky muuttuvat merkittävästi elämänvaiheen mukaan, mikä vaikuttaa sijoitusstrategioihin. Nuori sijoittaja voi ottaa enemmän riskiä, sillä hänellä on aikaa hyödyntää pitkän aikavälin arvonkehitystä ja tasata mahdollisia tappioita tulevilla palkkatuloilla. Sen sijaan eläkeikässä suurten tappioiden riski voi olla vakava, sillä tulonlähteet ovat usein rajalliset ja sijoituskun pääoman turvaaminen nousee keskeiseksi tavoitteeksi. Tämä ilmiö on keskeinen sijoittamisen elinkaarimallin periaate. (Havia, Lappalainen & Rinta-Loppi 2014, 241–243.)

2.1.1 Elinkaarisijoittaminen ja varallisuuden hallinta

Sijoittajan taloudellinen tilanne muuttuu merkittävästi elämän aikana. Havian ja muiden (2014, 241–243) mukaan ihmiset aliarvioivat tulevia tarpeitaan ja priorisoivat usein lyhyen aikavälin tavoitteita, mikä voi johtaa säästöjen ja sijoitusten puutteelliseen suunnitteluun. Nuoruudessa ja työuran alkuvaiheessa sijoittajat keskittyvät usein kulutukseen ja lyhyen aikavälin taloudellisiin tavoitteisiin, kuten matkustamiseen ja opintolainojen takaisinmaksuun. Nuorena sijoittaja voi kuitenkin hyödyntää pitkän aikavälin sijoitushorisonttia ottamalla enemmän riskiä, koska mahdolliset tappiot voidaan tasata tulevilla työtuloilla.

Keski-iässä säästäminen ja varallisuuden hallinta korostuvat. Palkkatulot ovat usein nousseet ja varallisuutta on kertynyt esimerkiksi omistusasunnon kautta. Sijoitusten hajauttaminen eri

omaisuusluokkiin tulee tärkeämmäksi, sillä varallisuuden suojaaminen markkinaheilahteluilta nousee keskeiseksi. Eläkeikää lähestyttäessä sijoitusstrategia muuttuu varovaisemmaksi. Osakesijoitusten painoarvoa vähennetään, ja salkkua mukautetaan kohti vakaampia sijoituskohteita, kuten joukkovelkakirjoja ja osinkoa maksavia osakkeita. Tavoitteena on varmistaa, että eläkepäivien aikana sijoitusvarallisuus tuottaa riittävää kassavirtaa ja säilyttää arvonsa ilman suuria riskejä. (Havia ym. 2014, 241–243.)

2.1.2 Talousteoreettinen pohja elinkaarisijoittamiselle

Elinkaarisijoittamisen perusta rakentuu useille taloudellisille teorioille. Irving Fisherin intertemporaalinen kulutusteoria, joka esitettiin hänen teoksessaan *The Theory of Interest* (1930), tarkastelee rationaalisten kuluttajien päätöksiä kulutuksen ja säästämisen välillä eri ajanjaksoina. Fisherin mukaan yksilöt jakavat tulojaan kulutukseen ja säästämiseen ottaen huomioon sekä nykyiset että tulevat tulonsa. Tämä teoria muodostaa perustan nykyaikaiselle elinkaarisijoittamiselle, sillä se auttaa ymmärtämään, miksi yksilöt suunnittelevat sijoituksiaan pitkällä aikavälillä ja tasapainottavat kuluistaan eri elämänvaiheissa. (Mankiw 2010, 500.)

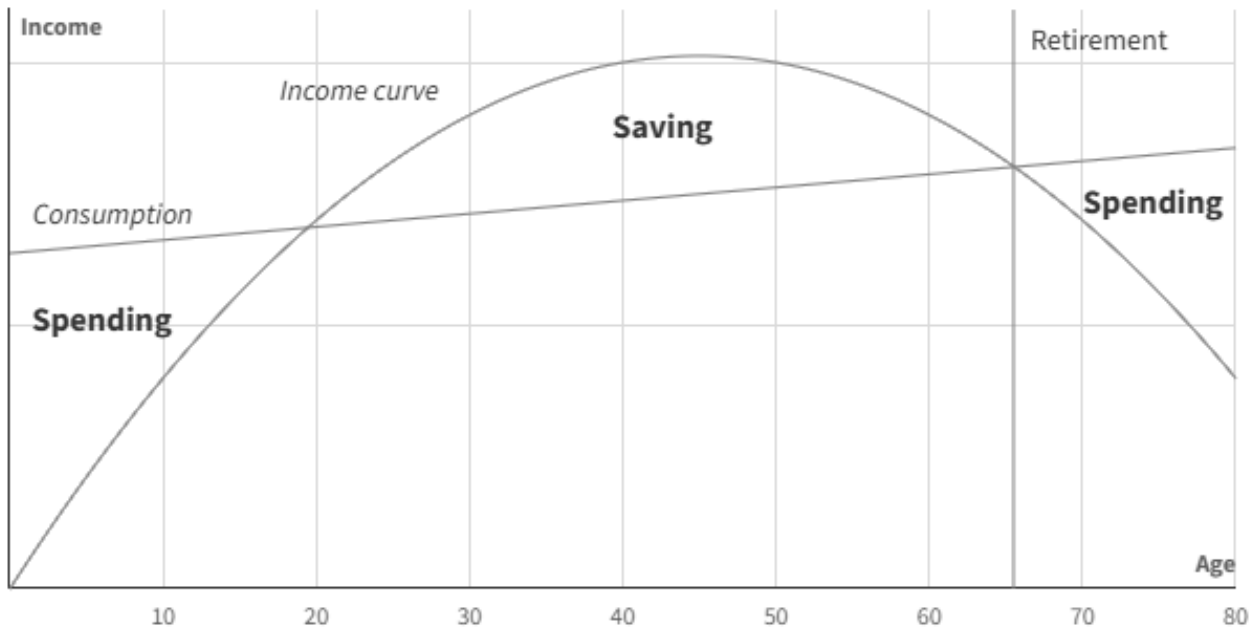
John Maynard Keynesin vuonna 1936 esittämä kulutusfunktio (*General Theory of Employment, Interest, and Money*) täydentää Fisherin teoriaa tarkastelemalla, miten kulutus reagoi tuloihin. Keynesin mukaan ihmiset kuluttavat osan jokaisesta lisäeurosta, mutta säästävät myös osan. Hänen teoriansa mukaan varakkaammat kotitaloudet säästävät suuremman osan tuloistaan kuin pienituloiset, mikä vaikuttaa kokonaiskysyntään ja talouden dynamiikkaan. Keynesin teoria auttaa ymmärtämään, miksi säästämisaste kasvaa elämän aikana ja miksi sijoittamisen painopiste muuttuu elämänvaiheiden mukana. (Mankiw 2010, 496)

Franco Modiglianin ja Richard Brumbergin kehittämä elinkaarihypoteesi (*The Life-Cycle Hypothesis, LCH*) vuodelta 1954 laajentaa Fisherin näkemyksiä sijoittamisen näkökulmasta. Hypoteesin mukaan yksilöt pyrkivät tasaamaan kulutustaan koko elinkaarensa ajan. Nuoruudessa tulot ovat usein alhaiset, ja kulutus voi perustua velkarahoitukseen tulevien tulojen odotuksella. Keski-iässä säästämisaste on korkea, koska tulot ovat suurimmillaan ja varallisuutta kartutetaan eläkettä varten. Eläkeiässä säästöjä puretaan asteittain, jotta elintaso voidaan säilyttää. Tämä malli selittää myös, miksi sijoitusstrategiat vaihtelevat iän ja elämäntilanteen mukaan. (Hayes 2024.)

Elinkaarihypoteesin mukaan varallisuuden kertymä ja kulutusikäytyminen noudattavat kumpu- maista mallia (kuva 1, 7). Nuoruudessa ja vanhuudessa varallisuutta kertyy vähän, mutta keski- iässä säästäminen on huipussaan.

Tämä ilmiö näkyy myös tilastoissa, joissa korkein nettovarallisuus kertyy keski-ikäisille ja alkaa tämän jälkeen laskea eläkkeelle siirtymisen myötä.

Life-Cycle Consumption Theory Visualized



Kuva 1. Elinkaaren kulutusteoria (Hayes 2024)

Milton Friedmanin pysyvän tulon hypoteesi (*Permanent-Income Hypothesis, PIH*), joka esitettiin vuonna 1957, täydentää elinkaarihypoteesia. Friedmanin mukaan yksilöt tekevät kulutus päätöksiä pitkälti sen perusteella, miten he arvioivat pysyvien tulojensa kehittyvän tulevaisuudessa. Tämä tarkoittaa, että kuluttajat eivät reagoi suoraan lyhytaikaisiin tulovaihteluihin, vaan pyrkivät säilyttämään tasaisen kulutustasonsa pitkällä aikavälillä. (Mankiw 2010, 514–515.)

2.1.3 Puskurisäästömalli ja käytännön näkökulma elinkaarisijoittamiseen

Christopher D. Carrollin vuonna 1996 esittelemä puskurisäästömalli (Buffer-Stock Saving Model) tuo esiin sen, että kuluttajat eivät aina toimi elinkaarihypoteesin mukaisesti, vaan säästävät myös taloudellisen epävarmuuden varalta. Carrollin mukaan sijoittajat eivät vain ennakoivat eläkepäiviään, vaan he kerryttävät myös taloudellisia puskureita odottamattomia menoja varten. Tämä on erityisen tärkeää niille sijoittajille, joiden tulot voivat vaihdella esimerkiksi yrittäjyyden tai epävarmojen työmarkkinoiden vuoksi. (Carroll 1996, 1.)

Burton Malkielin elinkaarimalli (*Life-Cycle Guide to Personal Investing*) tukee ajatusta siitä, että sijoitussalkun riskitasoa tulee mukauttaa elämäntilanteeseen. Malkielin mukaan sijoittajan kannattaa nuorena painottaa osakkeita ja muita kasvuhakuisia sijoituksia, sillä pitkällä aikavälillä nämä

tuottavat parhaiten. Keski-iässä salkkua hajautetaan ja eläkeiässä painotetaan vakaampia kohteita, kuten korkosijoituksia ja joukkovelkakirjalainoja. (Malkiel 2011, 354–355.)

Hajauttaminen ja ajallinen riskinhallinta ovat keskeisiä strategioita elinkaarisijoittamisessa. Erityisesti korkoa korolle -ilmiön hyödyntäminen pitkällä aikavälillä on tärkeää varallisuuden kasvattamisessa, ja ajallinen hajauttaminen vähentää sijoittamiseen liittyvää lyhyen aikavälin volatiliiteettia. (Malkiel 2011, 355.)

2.2 Sijoittajan tarpeet eri elämänvaiheissa

Elinkaariajattelun ydin on ymmärrys siitä, että ihmisen taloudelliset tarpeet, tavoitteet ja riskinsietokyky muuttuvat elämän varrella. Tämä vaikuttaa merkittävästi siihen, millaisia sijoitusstrategioita kullakin hetkellä tulisi suosia. Tässä kappaleessa tarkastellaan näitä muuttuvia tarpeita elämänvaiheittain: nuoruudesta ja työuran alusta keski-ian vakiintumiseen ja varallisuuden kasvuun, aina eläkeikää lähestyvien suunnitelmiin ja kassavirran varmistamiseen asti.

Kukin alaluku yhdistää teoreettisia näkökulmia – kuten elinkaarihypoteesia ja käyttäytymistaloustiedettä – konkreettisiin sijoituskäytäntöihin ja tavoitteisiin. Tavoitteena on muodostaa kokonaiskuva siitä, miten sijoitusstrategia voi ja tulisi mukautua vastaamaan elämäntilanteen vaatimuksia.

2.2.1 Nuoruus (uran alkuvaihe)

Nuoruus ja työuran alkuvaihe muodostavat perustan pitkän aikavälin varallisuuden kasvattamiselle. Tässä elämänvaiheessa sijoittajien taloudellinen tilanne on vielä kehittymässä, mutta samalla heillä on merkittävä etu: pitkä sijoitushorisontti. Sijoittamisen varhainen aloittaminen mahdollistaa korkoa korolle -ilmiön täysimääräisen hyödyntämisen ja antaa enemmän aikaa markkinoiden vaihteluiden tasaamiselle.

Taloustieteelliset teoriat tukevat nuoruuden sijoitusvaiheen erityispiirteitä. Irving Fisherin intertemporaalinen kulutusteoria korostaa, että yksilöt suunnittelevat kulutuksensa ja säästämisensä ottaen huomioon sekä nykyiset että tulevat tulonsa (Havia ym. 2014, 170, 244–246). Modiglianin ja Brumbergin elinkaarihypoteesi täydentää tätä näkökulmaa osoittamalla, että nuoruuden vaiheessa säästämistä voi olla jopa negatiivinen, jos varallisuutta käytetään tulevien tulojen varassa (Havia ym. 2014, 246). Milton Friedmanin pysyvän tulon hypoteesi puolestaan korostaa, että kulutuspäätökset perustuvat pitkälti yksilön odottamaan pitkän aikavälin keskimääräiseen tulotasoon. Christopher D. Carrollin puskurisäästömalli tuo tähän lisäelementtinä epävarmuuden hallinnan: koska nuoruudessa tulot eivät ole vielä vakiintuneet, on tärkeää rakentaa puskurirahastoja taloudellisen joustavuuden lisäämiseksi. (Havia ym. 2014, 246.)

Burton Malkielin elinkaarimalli tarjoaa konkreettisen näkökulman nuorten sijoittajien päätöksentekoon. Hänen mukaansa nuoruuden aikana tulisi hyödyntää pitkän aikavälin kasvumahdollisuuksia, joita tarjoavat korkeariskiset omaisuusluokat, kuten osakkeet ja indeksirahastot. Nuorilla on aikaa toipua markkinariskeistä, mikä mahdollistaa aggressiivisemmän sijoitusstrategian. (Malkiel 2011, 355.)

Nuoruuden sijoitusvaiheessa voidaan tunnistaa muutamia keskeisiä tavoitteita ja toimintatapoja, jotka ohjaavat sijoittajakäyttäytymistä. Pitkän aikavälin varallisuuden kasvattaminen on monelle nuorelle selkeä päämäärä. Tähän pyritään erityisesti säännöllisen säästämisen ja sijoittamisen avulla, joiden vaikutus korostuu ajan myötä korkoa korolle -ilmiön ansiosta. Mitä aiemmin sijoittaminen aloitetaan, sitä suuremmaksi varallisuus voi kasvaa ilman, että kuukausittaiset sijoitussummat ovat erityisen suuria.

Toinen tärkeä tekijä on riskinotto ja hajauttaminen. Koska nuorilla sijoittajilla on aikaa tasoittaa markkinoiden heilahteluiden vaikutuksia, he voivat salkussaan painottaa riskipitoisempia omaisuusluokkia, kuten osakkeita. Samalla hajauttaminen niin maantieteellisesti kuin eri toimialojen välillä auttaa pienentämään riskiä ja lisää mahdollisuuksia saavuttaa vakaampaa tuottoa pitkällä aikavälillä.

Nuoruudessa on myös hyvä aika kehittää taloudellista kurinalaisuutta ja systemaattisuutta. Esimerkiksi pienten summien säännöllinen sijoittaminen auttaa omaksumaan pitkäjänteisen sijoitustavan. Automatisoitu kuukausisäästäminen vähentää tunneperäisiä päätöksiä ja tekee sijoittamisesta rutiinomaisempaa, mikä tukee suunnitelmallista vaurastumista. Tämä elämänvaihe on tärkeä mahdollisuus rakentaa sekä taloudellista turvaa että sijoittajaminää, joka kantaa pitkälle tulevaisuuteen.

Nuoruus tarjoaa ainutlaatuisen mahdollisuuden rakentaa vahvaa taloudellista perustaa sijoittamisen avulla. Pitkä sijoitushorisontti, vähäiset elinkustannukset suhteessa tulevaisuuden tuloihin sekä kyky ottaa riskiä muodostavat yhdistelmän, jota kannattaa hyödyntää jo uran alkuvaiheessa. Nuoret sijoittajat voivat pienillä, mutta säännöllisillä panostuksilla luoda merkittävää varallisuutta pitkällä aikavälillä. Seuraavassa tarkastellaan konkreettisia näkökulmia, jotka tukevat nuorten taloudellista kasvua sijoittamisen keinoin.

Korkoa korolle -ilmiö on nuorten sijoittajien merkittävin etu. Ajan myötä korkotuotto alkaa kartuttaa aiempia korkoja, mikä mahdollistaa sijoitusten eksponentiaalisen kasvun. Esimerkiksi 20-vuotias, joka sijoittaa 100 euroa kuukaudessa 7 prosentin vuosituotolla, voi saavuttaa yli 380 000 euron varallisuuden eläkeikään mennessä. (Malkiel 2011, 253.) Tämä ilmiö korostaa, kuinka ratkaisevaa on aloittaa sijoittaminen mahdollisimman aikaisin – jo pienet summat voivat tuottaa merkittävän tuloksen, kun aikaa on tarpeeksi.

Pitkän aikavälin sijoittajina nuorilla on myös poikkeuksellisen hyvä riskinsietokyky. Koska heillä on aikaa tasata markkinoiden heilahteluita, he voivat painottaa salkussaan korkeariskisempiä, mutta tuottoisampia omaisuusluokkia, kuten osakkeita. Indeksirahastoihin sijoittaminen on yksi kustannustehokas tapa hyödyntää osakemarkkinoiden kasvua hajautetusti. (Johnson 2023.) Pitkä aikajänne suojaa lyhyen aikavälin tappioilta ja antaa mahdollisuuden hyödyntää markkinoiden nousuja täysimääräisesti.

Kurinalainen säästäminen ja sijoittaminen ovat avain pitkäjänteiseen vaurastumiseen. Kuukausisijoittaminen vähentää markkina-ajastamiseen liittyviä riskejä ja auttaa sijoittajaa pysymään sijoitus suunnitelmassa myös silloin, kun markkinat heiluvat. Näin nuori sijoittaja välttää tunnepohjaiset päätökset ja pystyy tekemään systemaattisia, rationaalisia valintoja pitkällä aikavälillä. (Kemp 2019.) Säännöllinen sijoittaminen myös madaltaa aloittamisen kynnystä ja tekee sijoittamisesta arjen rutiinin.

Nuorten sijoittamisen tueksi on tarjolla useita tuotteita, joista elinkaarirahastot ovat erityisen käytännöllisiä. Ne mukauttavat automaattisesti salkun riskitasoa sijoittajan iän mukaan. Nuorena painotus on osakkeissa ja riskissä kohteissa, mutta iän karttuessa rahasto siirtyy asteittain vakaampiin, matalariskisiin kohteisiin, kuten korkosijoituksiin. (Daga ym. 2022.) Tämä tekee elinkaarirahastoista houkuttelevan vaihtoehdon niille, jotka haluavat yksinkertaisen, mutta tehokkaan sijoitusstrategian.

Taloulosaamisen kehittäminen on keskeinen osa nuorten sijoittamisen tukemista. Varhain omaksumat tiedot budjetoinnista, sijoittamisesta ja riskien hallinnasta auttavat tekemään parempia taloudellisia päätöksiä koko elämän ajan. Verkkokurssit, kirjat ja oppilaitosten tarjoamat koulutukset voivat toimia porttina itsenäiseen ja vastuulliseen sijoittamiseen. (Havia ym. 2014, 244.) Taloulosaaminen ei ole vain taito, vaan sijoitus, joka maksaa itsensä takaisin moninkertaisesti.

2.2.2 Keski-ikä (uran vakiintuminen, varallisuuden kasvu)

Keski-ikä on vaihe, jolloin sijoittajat ovat usein taloudellisesti vakiintuneita ja keskittyvät aktiivisesti varallisuuden kasvattamiseen ja suojelemiseen. Tavoitteet keskittyvät pitkän aikavälin suunnitelmaan, kuten eläkkeelle säästämiseen ja perheen taloudellisen turvan varmistamiseen. Modigliani ja Brumberg esittävät, että keski-ikäiset yksilöt keskittyvät säästämään aktiivisesti ja kasvattamaan varallisuuttaan. Tämä säästäminen tasapainottaa kulutusta ja mahdollistaa elinkaaren myöhempien vaiheiden, kuten eläkkeelle siirtymisen, rahoittamisen. Keski-iässä säästämisaste on usein korkeimmillaan, koska tulot ovat vakaampia ja mahdollisuudet säästämiseen paremmat. (Havia ym. 2014. 247.)

Milton Friedmanin pysyvän tulon hypoteesi korostaa, että yksilöt tekevät kulutuspäätöksiä pitkälti pysyvien tulojensa perusteella, eli heidän odottamansa pitkän aikavälin keskimääräisen tulotason pohjalta. Vaikka teoria ei keskity tiettyihin elämänvaiheisiin, se tukee ajatusta siitä, että kulutus päätetään odotetun tulotason mukaan, eikä hetkellisten tulojen vaihtelut juurikaan vaikuta kulutukseen. (Mankiw 2010, 514.)

Christopher D. Carrollin puskurisäästömalli korostaa varallisuuden merkitystä puskurina odottamattomien taloudellisten tilanteiden varalta. Vaikka malli ei keskity erityisesti keski-ikään, sen periaatteita voidaan soveltaa tähän elämänvaiheeseen. Keski-ikässä, kun tulot ovat yleensä vakiintuneet ja mahdollisuudet säästää ovat paremmat, yksilöt voivat kasvattaa taloudellisia puskureitaan ja suunnitella pidemmän aikavälin tavoitteita, kuten eläkkeen rahoittamista tai lasten koulutusta. Carrollin malli auttaa ymmärtämään, miksi säästämiseen ja riskinhallinnalle annetaan usein erityistä painoarvoa tässä elämänvaiheessa. (Carroll 1996, 1, 3.)

Malkielin elinkaarimalli painottaa, että keski-ikässä sijoittajien tulisi vähentää salkkunsu riskiä asteittain. Tämä tarkoittaa esimerkiksi painotuksen siirtämistä osakkeista kohti joukkovelkakirjoja tai muita vakaampia sijoituskohteita. Malli korostaa myös hajauttamisen merkitystä varallisuuden suojelemiseksi. (Malkiel 2011, 355.)

Richard Thalerin käyttäytymistaloustieteen näkemykset keskittyvät siihen, miten psykologiset ja emotionaaliset tekijät sekä käytännön tottumukset vaikuttavat ihmisten taloudelliseen käyttäytymiseen. Hänen *planner-doer*-mallinsa ja *self-control*-teoriansa osoittavat, että ihmiset eivät aina tee taloudellisia päätöksiä täysin rationaalisesti, vaan päätöksiin voivat vaikuttaa tunteet ja lyhyen aikavälin impulssit. (Thaler & Shefrin 1981, 394–396.) Näitä teorioita voidaan soveltaa keski-ikäisen kulutuspäätöksiin, joissa perheen tarpeet, elämäntapojen ylläpito ja tulevaisuuden suunnittelu ohjaavat usein taloudellista käyttäytymistä. Thalerin näkemykset selittävät, miksi ihmiset voivat priorisoida lyhyen aikavälin mukavuuksia pitkän aikavälin säästämisen kustannuksella.

Keski-ikä on monelle sijoittajalle merkittävä siirtymävaihe, jossa painopiste siirtyy varallisuuden kerryttämisestä sen suojelemiseen ja pitkän aikavälin suunnitelmien konkretisoimiseen. Usein elämäntilanne on vakiintunut, tulot ovat nousseet ja säästömahdollisuudet parantuneet. Tämä tarjoaa hyvät edellytykset rakentaa taloudellista turvaa tulevia vuosikymmeniä varten. Keski-ikässä sijoittajat arvioivat yhä tarkemmin tulevaisuuden tarpeitaan, kuten eläkeaikaa tai lasten koulutukseen varautumista, ja alkavat muokata sijoitustaan näitä tavoitteita tukevaksi.

Teoreettisesti keski-ikäisen sijoittajan käyttäytymistä voi selittää usean taloustieteen mallin kautta. Modigliani ja Brumberg esittävät, että juuri tässä vaiheessa säästämiseen on usein korkeimmillaan, koska tulot ovat vakaita ja kulutus halutaan tasapainottaa tulevien elämänvaiheiden

rahoittamiseksi. Friedmanin pysyvän tulon hypoteesi tukee tätä ajattelua korostamalla, että kulu- tuspäätökset tehdään odotetun pitkän aikavälin tulotason perusteella. Carrollin puskurisäästömalli puolestaan antaa viitekehyksen sille, miksi keski-ikäiset haluavat kasvattaa taloudellista puskuria – tämä tuo joustavuutta ja turvaa odottamattomien tilanteiden varalle. Malkielin elinkaarimalli ohjaa vähentämään sijoitussalkun riskiä asteittain ja siirtymään vakaampiin sijoituskohteisiin.

Keski-ikä on myös ajankohta, jolloin sijoittamisen psykologiset ulottuvuudet nousevat vahvemmin esiin. Thalerin ja Shefrinin planner-doer-malli auttaa ymmärtämään, miksi rationaalinen suunnitel- mallisuus voi törmätä emotionaalisiin päätöksiin ja impulsiiviseen kuluttamiseen. Perhe-elämän vaatimukset ja elämäntyylin ylläpito voivat ohjata käyttäytymistä tavalla, joka ei aina tue pitkäjän- teistä säästämistä. Näin ollen taloudellinen itsekuri ja realistiset tavoitteet korostuvat.

Tässä elämänvaiheessa keskeiset sijoitustavoitteet liittyvät varallisuuden suojelemiseen, pitkän ai- kavälin suunnitteluun, riskien hallintaan ja velkojen vähentämiseen. Sijoittajat pyrkivät suojaamaan jo kertynyttä varallisuutta esimerkiksi hajauttamalla salkkuaan ja vähentämällä osakeriskiä. Suunni- telmallinen säästäminen eläkettä ja lasten tulevaisuutta varten nousee tärkeäksi, samoin kuin sijoi- tussalkun muokkaaminen maltillisemmaksi joukkovelkakirjojen tai muiden vakaiden sijoituskohtei- den avulla. Velkojen, erityisesti asuntolainojen, hallinta on tässä vaiheessa keskeinen keino va- pauttaa lisää resursseja säästämiseen ja sijoittamiseen. Kokonaisuutena keski-ikä on elämän- vaihe, jossa sijoittamisen rooli muuttuu entistä strategisemmaksi ja pitkäjänteisemmäksi.

Keski-iässä sijoittaminen korostuu taloudellisen vakauden, suunnitelmallisuuden ja riskien hallin- nan näkökulmasta. Tässä elämänvaiheessa yksilöillä on usein vakiintuneet tulot ja mahdollisuus suunnata enemmän varoja pitkäjänteiseen säästämiseen ja sijoittamiseen. Malkielin (2011, 355) mukaan keski-iässä tulisi vähentää korkean riskin sijoitusten osuutta ja siirtää painopistettä va- kaampiin, kassavirtaa tuottaviin sijoituskohteisiin, kuten osinko-osakkeisiin ja korkoinstrumenttei- hin. Tämä auttaa suojaamaan kertynyttä varallisuutta markkinariskiltä ja tukee tulevaa kassavirtaa eläkkeelle siirtymisen jälkeen.

Samaan aikaan hajauttamisen merkitys korostuu, sillä globaalin hajautuksen lisääminen eri markki- noille ja omaisuusluokkiin pienentää yksittäisten sijoituskohteiden riskiä ja parantaa tuotto–riskisuh- detta (Malkiel 2015, 288; Vanguard research 2023). Carrollin (1996, 1) puskurisäästömalli koros- taa, että keski-iässä tulisi kerryttää taloudellista puskuria odottamattomien menojen tai taloudellis- ten häiriöiden varalle. Vaikka tulot olisivat vakaat, elämäntilanteet voivat muuttua nopeasti, ja pus- kurirahastot tarjoavat joustavuutta päätöksentekoon.

Tulevien tavoitteiden, kuten lasten koulutuksen ja oman eläkeaikansa rahoittamisen huomioiminen on myös keskeistä. Modigliani ja Brumberg esittävät, että juuri keski-ikä on säästämisen

huippukohta. Käytännössä tämä tarkoittaa esimerkiksi kuukausittaisten sijoituserien kasvattamista tai tavoitteellista eläkesäästämistä. Samalla Thalerin ja Shefrinin planner–doer-malli muistuttaa, että vaikka suunnitelmat olisivat rationaalisia, impulsiiviset päätökset voivat heikentää pitkäjänteistä sijoituskäyttäytymistä. Taloudellinen itsekurinalaisuus – esimerkiksi automaattinen kuukausisäästäminen – auttaa välttämään tunneperäisiä virheitä ja tukee suunnitelmallista varallisuuden hallintaa keski-ikässä.

2.2.3 Eläkeikää lähestyvät sijoittajat

Elinkaariajattelun mukaisesti eläkeikää lähestyvien sijoittajien strategian tulisi keskittyä varallisuuden turvaamiseen ja riittävän kassavirran varmistamiseen. Tämä elämänvaihe eroaa merkittävästi aiemmista, sillä sijoittamisen painopiste siirtyy varallisuuden kasvattamisesta sen hallittuun käyttämiseen ja säilyttämiseen. Eläkkeelle siirtyminen muuttaa sekä tulojen rakennetta että sijoittamiseen liittyvää riskinsietokykyä, minkä vuoksi sijoitusstrategiaa on syytä mukauttaa.

Modiglianin ja Brumbergin vuonna 1954 kehittämä elinkaarihypoteesi (Life-Cycle Hypothesis, LCH) selittää eläkeiän taloudellista suunnittelua siten, että yksilöt säästävät työvuosinaan varautuakseen tulojen laskuun eläkkeellä. Hypoteesin mukaan varallisuus alkaa purkautua eläkeikässä, jolloin sijoitusten rooli siirtyy ensisijaisesti kassavirran turvaamiseen eikä enää kasvun tavoitteluun. Tämän mukaisesti eläkeikää lähestyvän sijoittajan salkun tulisi olla rakenteeltaan varovaisempi ja painotua vähäriskisiin sijoituksiin, kuten joukkovelkakirjoihin ja osinkoa maksaviin osakkeisiin.

Milton Friedmanin pysyvän tulon hypoteesi (Permanent-Income Hypothesis, PIH) korostaa, että kuluspäätökset perustuvat pitkälti yksilön odotuksiin pysyvästä tulotasostaan. Tämä teoria tukee ajatusta siitä, että eläkeikässä kulutuksen ei tulisi perustua vain hetkellisiin tuloihin, kuten eläke-etuuksiin tai sijoitusten myynteihin, vaan pidemmän aikavälin suunnitteluun, jossa pyritään säilyttämään elintaso ennakoitujen tulojen ja varallisuuden purkamisen mukaisesti. Tämä korostaa sijoitusten ennakoivaa hallintaa ja taloudellisen puskurin tärkeyttä eläkeikässä.

Burton Malkielin elinkaarimalli (Life-Cycle Guide to Personal Investing) korostaa, että sijoittajien tulisi iän myötä vähentää riskialttiiden sijoitusten osuutta ja lisätä vakaita kassavirtaa tuottavia sijoituksia. Malkielin mukaan eläkeikää lähestyvän sijoittajan kannattaa siirtyä hajautetumpaan ja matalariskisempään salkkuun, jossa painotetaan joukkovelkakirjoja, osinkoa maksavia osakkeita sekä kiinteistöinvestointeja, jotka voivat tarjota vakaita tuloja ilman suurta kurssivaihtelua. (Malkiel 2011, 355.)

Christopher D. Carrollin puskurisäästömalli (Buffer-Stock Saving Model) tuo esille epävarmuuden hallinnan merkityksen. Mallin mukaan sijoittajat eivät keskity pelkästään elinkaarihypoteesin mukaiseen säästämiseen ja purkamiseen, vaan myös puskurivarannon kerryttämiseen, jotta voidaan

varautua taloudellisiin yllätyksiin. Tämä näkökulma on erityisen tärkeä eläkeikää lähestyville sijoittajille, joiden tulot voivat riippua talouden suhdanteista ja eläkejärjestelmien kehityksestä. Carrollin mallin mukaisesti varovainen sijoitusstrategia yhdistettynä riittävään likvidiin puskurirahastoon voi auttaa varmistamaan taloudellisen turvan eläkeiässä. (Carroll 1996, 2-3)

Richard Thalerin käyttäytymistaloustieteen näkemykset osoittavat, että eläkeikää lähestyvät sijoittajat eivät aina tee täysin rationaalisia päätöksiä, vaan saattavat aliarvioida eliniän pituuden ja varojen riittävyden. Planner-Doer-mallin mukaan pitkän aikavälin suunnittelu voi olla haastavaa, ja eläkesuunnittelussa päätökset voivat perustua emotionaalisiin tekijöihin rationaalisen laskelmoinnin sijaan. (Thaler & Shefrin 1981, 393.) Tämän vuoksi eläkeiän sijoitusstrategioita kehitettäessä on tärkeää tarjota selkeitä suosituksia ja helppokäyttöisiä työkaluja päätöksenteon tueksi.

Eläkeikää lähestyvän sijoittajan päätavoitteet liittyvät ennen kaikkea pääoman suojelemiseen, säännöllisen kassavirran varmistamiseen ja varautumiseen odottamattomiin menoihin. Tässä elämänvaiheessa sijoitusstrategian painopiste siirtyy kasvun tavoittelusta varallisuuden säilyttämiseen ja hallittuun hyödyntämiseen. Salkun riskitasoa pyritään asteittain vähentämään siirtämällä sijoituksia vakaampiin kohteisiin, kuten joukkovelkakirjoihin ja osinkoa maksaviin osakkeisiin. Tällaiset sijoitukset tukevat tasaista kassavirtaa, mikä on tärkeää eläkepäivien kulujen kattamiseksi ja arjen taloudellisen vakauden turvaamiseksi. Lisäksi on tärkeää ylläpitää riittävää likvidiä puskurirahastoa yllättäviä menoja varten – vaikka tulot eläkeiässä ovat usein ennakoitavissa, elämäntilanteet ja terveystarpeet voivat muuttua nopeasti. Varautuminen lisää sijoittajan mielenrauhaa ja vähentää painetta tehdä hätäisiä muutoksia sijoitusstrategiaan.

Inflaation vaikutusten hallinta on myös merkittävä osa eläkeiän sijoitusstrategiaa. Jotta ostovoima säilyy, salkussa tulisi olla ainakin osittain sijoituksia, jotka tarjoavat mahdollisuuden arvonnousuun pitkällä aikavälillä. Tällaisia voivat olla esimerkiksi osakkeet tai kiinteistösijoitukset, jotka voivat tuottaa tuloja ja samalla säilyttää tai kasvattaa arvoaan inflaatiokehityksen tahdissa. Kaiken kaikkiaan eläkeikää lähestyvä sijoittaja hyötyy strategioista, joissa yhdistyvät hajautus, riskienhallinta ja pitkäjänteinen kassavirran suunnittelu. Elinkaariajattelun mukainen sijoitusstrategian mukauttaminen auttaa varmistamaan, että sijoitukset tukevat taloudellista turvallisuutta myös eläkkeellä.

Eläkeikää lähestyessä sijoittamisen painopiste siirtyy varallisuuden kasvattamisesta sen säilyttämiseen ja säännöllisen kassavirran turvaamiseen. Tässä vaiheessa korostuvat erityisesti riskienhallinta, likviditeetin varmistaminen ja taloudellinen suunnitelmallisuus. Malkielin (2011, 355) mukaan sijoitussalkun riskitasoa on syytä laskea iän myötä. Käytännössä tämä tarkoittaa osakkeiden osuuden vähentämistä ja vakaampien sijoituskohteiden, kuten joukkovelkakirjojen ja osinkoa maksavien osakkeiden lisäämistä. Näin voidaan turvata tasainen kassavirta ilman suurta arvovaihtelua.

Samalla Carrollin (1996, 2) puskurisäästömalli muistuttaa, että eläkeiässä ei voida tukeutua pelkästään eläkkeisiin tai säännöllisiin tuloihin, vaan tarvitaan likvidejä varoja odottamattomien menojen, kuten terveydenhoitokulujen varalle. Riittävä puskurirahasto antaa sijoittajalle joustavuutta ja vähentää painetta tehdä nopeita tai epäedullisia päätöksiä markkinatilanteen muuttuessa. Friedmanin pysyvän tulon hypoteesi tukee ajatusta siitä, että eläkeaikainen kulutus tulisi suunnitella pysyvän ja ennakoitavissa olevan tulotason mukaan – ei hetkellisten markkinatuottojen perusteella. Tämä korostaa realistisen budjetoinnin merkitystä ja sijoitusstrategian rakentamista säännölliseen kassavirtaan nojautuen.

Thalerin ja Shefrinin (1981, 392–393) mukaan eläkeikää lähestyvät sijoittajat voivat helposti aliarvioida elinajan pituuden ja varojen riittävyyden. Siksi on tärkeää huomioida, että salkussa säilyy osa inflaatio suojan tarjoavista sijoituksista, kuten osakkeista tai kiinteistöistä, vaikka pääpaino olisikin matalariskisissä kohteissa (Malkiel 2011, 355). Modiglianin ja Brumbergin elinkaarihypoteesi tuo esiin tarpeen suunnitella myös säästöjen purkustrategia. Eläkeaikana tämä voi tarkoittaa esimerkiksi kuukausittaisia, hallittuja nostoja sijoitussalkusta, jolloin vältetään suuria kertanostoja epäedullisina hetkinä ja varmistetaan tulojen tasaisuus pitkällä aikavälillä. Näiden käytännön toimien kautta sijoittaja voi varautua eläkkeellä oloon taloudellisesti kestäväällä ja ennakoivalla tavalla.

2.2.4 Sijoitussuunnitelman merkitys elinkarisijoittamisessa

Sijoitussuunnitelma toimii sillanrakentajana yksilön taloudellisten tavoitteiden ja konkreettisen sijoitustoiminnan välillä. Sen avulla voidaan hahmottaa, miten ja milloin eri tavoitteet saavutetaan ja millä keinoin niitä lähestytään. Elinkariajattelun mukaisesti sijoitussuunnitelma muuttuu ajan myötä – nuoruudessa painottuvat kasvu ja riskinotto, kun taas eläkeiän lähestyessä painopiste siirtyy vakauteen ja kassavirran varmistamiseen. (Malkiel 2011, 354–355; Havia ym. 2014, 244–247.)

Sijoitussuunnitelman laatiminen ei ole vain dokumentin tuottamista, vaan ennen kaikkea ajattelu-prosessi, jossa sijoittaja käy läpi omat tavoitteensa, aikahorisonttinsa, riskinsietokykynsä ja taloudelliset realiteettinsa (Havia ym. 2014, 250). Tämän prosessin kautta sijoittaja oppii hahmottamaan, mikä on realistisesti saavutettavissa ja millaisia sijoitustyökaluja siihen voidaan hyödyntää. Suunnitelma auttaa välttämään impulsiivisia päätöksiä ja toimii selkänäojana epävarmoina markkina-aikoina (Thaler & Shefrin 1981, 393–394).

Hyvä sijoitussuunnitelma antaa vastauksia ainakin seuraaviin kysymyksiin:

1. Mitä tavoitetta sijoittamisella tavoitellaan?
2. Missä ajassa se halutaan saavuttaa?
3. Kuinka paljon varoja tarvitaan ja mitä tuottoa edellytetään?
4. Millä sijoitustuotteilla ja strategioilla tavoitteeseen pyritään?

5. Miten sijoituksia seurataan ja suunnitelmaa päivitetään?

Tavoitteet voivat vaihdella suuresti – yhdelle ne ovat lisäeläkettä, toiselle sapattivuoden rahoittamista tai vaikkapa asunnon välirahaa. Myös sijoitushorisontti vaikuttaa ratkaisevasti: kahden vuoden matkakassa ja kymmenen vuoden eläkesuunnittelu vaativat täysin erilaiset strategiat. Realistinen suunnitelma ottaa huomioon sekä tuotto-odotukset että riskit, ja se perustuu ylijäämämaiseen talouteen – ei epärealistisiin tuottotavoitteisiin. (Havia ym. 2014, 251–252.)

Sijoitussuunnitelma voi olla vapaamuotoinen – kirjoitettu muistio, taulukkolaskenta tai graafinen esitys. Tärkeintä on, että sijoittaja palaa siihen säännöllisesti ja päivittää sitä elämäntilanteen tai markkinaolosuhteiden muuttuessa. (Havia ym. 2014, 253.) Esimerkiksi työpaikan vaihto, suuremmat menot tai tavoitteen saavuttaminen etuajassa voivat olla hetkiä, jolloin suunnitelmaa tulee tarkistaa.

Ilman suunnitelmaa sijoittaja toimii herkemmin reaktiivisesti, markkinoiden liikkeiden armoilla – kuin vene ilman peräsintä myrskyssä (Havia ym. 2014, 254). Suunnitelmallinen sijoittaja taas voi arvioida rauhallisesti, onko tarvetta muuttaa strategiaa vai jatkaa kurinalaisesti alkuperäisen suunnan mukaisesti. Hyvä sijoitussuunnitelma ei ole koskaan täysin "valmis" – se elää sijoittajan mukana. On parempi aloittaa epätäydellisellä suunnitelmalla ja kehittää sitä matkan varrella kuin jättää suunnitelma tekemättä kokonaan. Kuten Garry Kasparov on todennut: *"Huonokin suunnitelma on parempi kuin ei mitään"*. (Havia ym. 2014, 255.)

2.3 Elinkaariajattelun käytännön sovellukset

Elinkaariajattelun periaatteet voidaan soveltaa käytännössä monin eri tavoin sijoittajien tarpeiden ja tavoitteiden mukaan. Näiden sovellusten tavoitteena on helpottaa sijoittamista eri elämänvaiheissa sekä tarjota ratkaisuja varallisuuden hallintaan ja kasvattamiseen. Käytännössä tämä tarkoittaa sijoitusstrategioiden mukauttamista sijoittajan iän, riskinsietokyvyn ja taloudellisen tilanteen mukaan. Seuraavissa kappaleissa tarkastellaan neljää keskeistä käytännön sovellusta: elinkaarirahastoja, säästö- ja sijoitussopimuksia elinkaarimallin mukaan, elinkaariajattelun roolia eläkesuunnittelussa ja roboneuvoja osana elinkaariajattelua.

Elinkaarirahastot ovat yksi tunnetuimmista elinkaariajatteluun perustuvista sijoitustuotteista ja niiden hyödyntäminen on erittäin kiinnostavaa, koska näiden rahastojen riskiprofiili mukautuu sijoittajan iän mukaan: nuoremmille sijoittajille painotetaan korkeariskisempiä omaisuusluokkia, kuten osakkeita, ja eläkeiän lähestyessä painotus siirtyy vakaampiin sijoituksiin, kuten joukkovelkakirjoihin. Tämä tekee elinkaarirahastoista houkuttelevan vaihtoehdon erityisesti aloitteleville sijoittajille ja niille, jotka haluavat automatisoida sijoitussalkkunsa hallinnan. (Daga ym. 2022; Malkiel 2011, 358.)

Useat varainhoitajat tarjoavat valmiita elinkaarirahastoja eri eläköitymisvuosille (esim. "Eläke 2055" tai "Eläke 2040"), mikä tekee sijoittamisesta vaivatonta myös niille, joilla ei ole syvällistä taloudellista osaamista. Rahasto hoitaa automaattisesti salkun uudelleenpainotuksen sijoittajan iän mukaan, mikä vähentää tarvetta aktiiviseen seurantaan ja päätöksentekoon. (Malkiel 2011, 358.) Toisena vaihtoehtona toimivat myös elinkaarimallin mukaiset säästö- ja sijoitussopimukset.

Pankit ja sijoituspalveluyritykset tarjoavat usein elinkaariajatteluun perustuvia säästösopimuksia, joissa sijoitusten allokaatio muuttuu automaattisesti säästötavoitteen ja sijoittajan iän mukaan. Näissä ratkaisuissa hyödynnetään algoritmeja tai roboneuvovia, jotka mukauttavat salkkua esimerkiksi asiakkaan elämänvaiheen, riskitason tai tulotason muuttuessa. (Lähtevänoja 2025; Hakala 2023.) Tällainen automatisointi on erityisen hyödyllistä silloin, kun sijoittajalla ei ole halua tai aikaa aktiiviseen sijoitusten hallintaan. Elinkaaritajatteluun perustuvat järjestelmät mahdollistavat pitkäjänteisen varainhoidon myös niille asiakasryhmille, jotka aiemmin olivat vailla pääsyä kattaviin varainhoitopalveluihin.

Elinkaaritajattelu on keskeinen väline myös eläkesuunnittelussa. Se ohjaa sijoittajaa varautumaan ajoissa tulotason laskuun ja muuttuvaan kulutusrakenteeseen. Eläkkeelle siirryttäessä sijoitusten tuotto ei ole enää ainoa päätavoite, vaan kassavirran vakaus ja pääoman säilyttäminen korostuvat. (Havia ym. 2014, 246–247.) Elinkaarimallin avulla voidaan suunnitella esimerkiksi, missä vaiheessa säästöjen purkaminen alkaa, minkä verran varoja on syytä pitää likvidinä ja millaisilla tuototavoitteilla eri sijoituskohteita hyödynnetään eläkevuosina. Carrollin (1996, 2) puskurisäästömalli korostaa, että myös tässä vaiheessa tarvitaan taloudellista puskuria yllättäviä tilanteita varten.

Digitaaliset sijoituspalvelut ja tekoälyyn pohjautuvat roboneuvojat (robo-advisors) tukevat elinkaariajatteluun tarjoamalla automatisoituja sijoitusratkaisuja, jotka mukautuvat ajan myötä sijoittajan tavoitteisiin. Roboneuvojat voivat analysoida sijoittajan iän, riskinsietokyvyn ja taloudellisen tilanteen ja rakentaa salkun, joka kehittyy sijoittajan mukana kohti eläkettä. (Financial Services Review 2023.) Elinkaaritajatteluun tukevat roboneuvojat tuovat sijoituspalvelut helpommin saataville ja tarjoavat samalla kustannustehokkuutta ja ajantasaista analytiikkaa, jota manuaalisesti olisi vaikea ylläpitää (Lähtevänoja 2025). Ne auttavat erityisesti niitä sijoittajia, jotka eivät aktiivisesti seuraa markkinoita, mutta haluavat varmistaa, että heidän salkkunsu pysyy ajan tasalla suhteessa elämänvaiheeseensa.

2.4 Digitaalisten työkalujen merkitys sijoituspäätöksissä

Digitalisaatio on mullistanut sijoittamisen pelikentän. Aikaisemmin sijoituspäätökset syntyivät usein pankkikonttorissa asiantuntijan kanssa, nykyään suuri osa sijoittamisesta tapahtuu verkossa itseohjautusti ja yhä useammin tekoälyn tukemana. Sijoittajat odottavat nyt palveluilta enemmän:

helppokäyttöisyyttä, reaaliaikaisuutta, visuaalisuutta ja yksilöllisyyttä. Seuraavissa kappaleissa tarkastellaan, miten digitaaliset työkalut – erityisesti tekoäly, algoritmit ja automatisoidut palvelut – vaikuttavat sijoituspäätöksiin ja asiakaskokemukseen. Luku tarjoaa sekä teoreettisen että käytännönläheisen katsauksen siihen, miten teknologian kehitys muuttaa sijoittajakäyttäytymistä, mahdollistaa uusia ratkaisuja ja tuo mukanaan myös haasteita, jotka vaativat huolellista suunnittelua ja luottamuksen rakentamista. Digitaalisten palveluiden merkitystä ei voi enää ajatella pelkkänä teknologiana – se on olennainen osa modernia sijoittajakokemusta ja keskeinen väline tavoitteellisen sijoittamisen tukemisessa.

2.4.1 Tekoällyn ja algoritmien rooli sijoittamisessa

Viime vuosina tekoäly on noussut keskeiseksi osaksi sijoitusstrategioita, ja sen käyttö on yleistynyt niin yksityissijoittajien kuin varainhoitajienkin keskuudessa. Tekoällyn avulla voidaan analysoida ja käsitellä suuria tietomääriä huomattavasti nopeammin ja tarkemmin kuin perinteisillä menetelmillä. Tämä mahdollistaa markkinatrendien ennustamisen, riskien arvioinnin ja sijoitussalkkujen optimoinnin tehokkaammin, mikä auttaa sijoittajia tekemään tietoon perustuvia päätöksiä. (Lähtevänoja 2025.)

Eräs merkittävimmistä tekoällyn sovelluksista sijoittamisessa on algoritmisen kaupankäynti, jossa tekoälypohjaiset järjestelmät seuraavat markkinoita reaaliajassa ja toteuttavat kauppvoja ennalta määriteltujen sääntöjen mukaisesti. Tämä automatisointi parantaa reagointikykyä markkinoiden muutoksiin ja voi johtaa parempiin sijoitustuottoihin. (Lähtevänoja 2025.) Lisäksi tekoäly tukee sijoituskohteiden valintaa analysoimalla esimerkiksi yritysten taloustietoja, uutisvirtoja ja sosiaalisen median keskusteluja, mikä voi auttaa sijoittajia tunnistamaan lupaavia kohteita sekä hajauttamaan salkkuaan tehokkaasti (Hakala 2023).

Tekoällyn hyödyntäminen sijoittamisessa tarjoaa monia etuja, kuten nopeamman ja tarkemman analyysin, paremman ennustetarkkuuden sekä kehittyneemmän riskienhallinnan. Algoritmit pystyvät tunnistamaan markkinoiden kehitystä koskevia piileviä signaaleja ja tarjoamaan sijoittajille keinoja optimoida salkkujensa tuottoa. Tämä voi merkittävästi parantaa sijoituspäätösten laatua ja vähentää sijoittamiseen liittyvää epävarmuutta. (Lähtevänoja 2025.) Kaikki sijoitusalan toimijat eivät ole vielä ottaneet tekoälyä käyttöön, mikä tarjoaa kilpailuedun niille, jotka hyödyntävät sitä päätöksenteossaan. Sijoittajat, jotka osaavat yhdistää tekoällyn tuottaman analyysin ja oman asiantunteuksensa, voivat tehdä parempia päätöksiä ja hallita riskejä tehokkaammin. (Hakala 2023.)

2.4.2 Digitaaliset työkalut ja käyttäjäkokemus

Digitalisaatio on muuttanut sijoituspalveluiden ja varainhoidon toimintamalleja merkittävästi. Perinteisesti varainhoito on perustunut asiantuntijälähtöiseen palveluun, jossa sijoitusneuvojat tukevat

asiakkaita heidän varallisuutensa hallinnassa ja sijoitusstrategioiden toteuttamisessa. Teknologian kehitys on kuitenkin mahdollistanut uudenlaisten digitaalisten työkalujen käyttöönoton, mikä on vaikuttanut asiakaskokemukseen ja sijoituspalveluiden saavutettavuuteen. (Jantunen 2017.)

Asiakkaiden odotukset sijoituspalveluita kohtaan ovat muuttuneet digitalisaation myötä. Pankkisektorilla pitkään näkyneet trendit, kuten verkkopankkipalveluiden kehitys ja mobiilisovellusten yleistyminen, ovat levinneet myös varainhoidon puolelle. Nykyisin sijoittajat odottavat palveluilta helppokäyttöisyyttä, jatkuvaa saatavuutta ja mahdollisuutta hallita sijoituksiaan itsenäisesti digitaalisilla alustoilla. (Jantunen 2017.)

Jantusen mukaan (Jantunen 2017) digitaalisten jakelukanavien ja automatisoitujen sijoituspalveluiden kehitys on muuttanut sijoittajakokemusta. Uudet palvelumallit painottavat kustannustehokkuutta ja automaation hyödyntämistä, mikä mahdollistaa sijoituspalveluiden tarjoamisen laajemmalle asiakaskunnalle. Perinteisesti varainhoitopalvelut ovat olleet varakkaimpien asiakkaiden saatavilla, mutta digitalisaation myötä sijoittamisen aloittaminen on helpottunut myös pienemmillä varallisuusryhmillä. Roboneuvojat ovat yksi merkittävimmistä muutoksista sijoittajakokemuksessa. Aluksi ne tarjosivat lähinnä yksinkertaistettuja sijoitusallokaatioita asiakkaan riskinsietokyvyn perusteella, mutta nykyisin ne voivat hallinnoida sijoitusportfoliota automaattisesti ja mukauttaa strategiaansa markkinatilanteen mukaan.

Digitalisaation myötä kilpailu varainhoitoalalla on kiristynyt, ja erityisesti fintech-yritykset ovat alkaneet haastaa perinteisiä toimijoita tarjoamalla uusia, kustannustehokkaita ratkaisuja. Tämä kehitys muuttaa liiketoimintamalleja ja pakottaa alan yrityksiä investoimaan teknologiseen kehitykseen sekä parantamaan digitaalisten palveluidensa käyttäjäkokemusta. Yksi digitalisaation keskeisistä eduista on sijoituspalveluiden parempi saavutettavuus. Digitaalisten työkalujen ja mobiilisovellusten kehittyminen on mahdollistanut sijoittamisen myös niille asiakasryhmille, joille perinteiset varainhoitopalvelut eivät aiemmin olleet saavutettavia. Erityisesti nuoremmat sukupolvet ovat tottuneet digitaalisiin palveluihin ja odottavat sijoituspalveluilta helppokäyttöisyyttä ja joustavuutta. (Jantunen 2017.)

2.4.3 Tekoälyavusteiset sijoittamisen työkalut

Tekoälyavusteisista työkaluista roboneuvojat ovat nousseet tärkeään rooliin Euroopan sijoitusmarkkinoilla. Roboneuvoja on käytetty maailman laajuisesti jo pitkään, mutta Eurooppa on nyt peilaamassa globaalia trendiä. On olemassa useita tekijöitä, jotka tekevät roboneuvojista suosittuja Euroopassa:

- Kustannustehokkuus: verrattuna perinteisiin varainhoitajan palveluihin, joissa on yleensä korkeat palkkiot ja korkea alkuinvestointimäärä.
- Helppokäyttöisyys: käyttöliittymät ovat helppoja, muutamalla klikkauksella sijoittaja avaa tilin, perustaa salkun ja valvoo sijoituksiaan.
- Personointi: eurooppalaiset roboneuvojat käyttävät hienostuneita algoritmeja, jolloin sijoitussalkut räätälöidään sijoittajan tavoitteiden ja riskien mukaan. Tämä lisää luottamusta käyttäjissä.
- Läpinäkyvyys: hinnoittelurakenne on yleensä läpinäkyvä ja tarkka raportointi auttaa sijoittajaa ymmärtämään sijoituksiaan ja niiden kehitystä.
- Sääntelytuki: Euroopan viranomaiset, kuten ESMA, ovat olleet proaktiivisia antaen opastusta ja raameja roboneuvojien palveluille. Sääntely luo uskottavuutta ja turvallisuutta alustoille.

Roboneuvojien suosion taustalla on useita tekijöitä, jotka liittyvät niiden käytännön hyötyihin ja markkinaympäristön kehitykseen Euroopassa. (Financial Services Review 2023.)

Roboneuvojat voivat tuottaa asiakkaille voittoa. Ohjelmisto voi valita osakkeita salkkuun asiakkaan toivoman tasapainon perusteella ja tarjota rajoitetusti taloudellista neuvontaa. Rahoituslaitokset voivat säästää rahaa käyttämällä roboneuvoja yksinkertaisimpiin pyyntöihin ja suunnata monimutkaisemmat pyynnöt asiantuntijoille. Ohjelmisto on suhteellisen edullinen hankkia ja ylläpitää verrattuna varainhoitajien kuluihin. Roboneuvojan avulla voidaan tarjota sijoitusneuvontaa edullisesti massoille. On myös mahdollista, että roboneuvojat voivat edistää sijoittajien taloudellista lukutaitoa, koska he voivat käyttää enemmän aikaa tutkiakseen salkun vaihtoehtoja ilman painetta tehdä päätöksiä, mikä voisi tapahtua ihmisen kanssa asioitaessa. (Yasar 2025.)

Roboneuvojat eroavat perinteisistä sijoitusneuvojista useilla tavoilla. Roboneuvojan palvelut ovat tyypillisesti matalakustanteisia ja helposti saatavilla ympäri vuorokauden. Ne soveltuvat erityisesti kertaluonteisiin sijoituksiin ja automatisoituun taloudenhallintaan. Sijoittaja voi avata tilin, perustaa salkun ja seurata sen kehitystä itsenäisesti ilman ihmiskontaktia. Perinteinen sijoitusneuvoja puolestaan tarjoaa kokonaisvaltaisemman näkemyksen sijoituksista ja räätälöityä palvelua asiakkaan yksilöllisiin tarpeisiin. Tällainen palvelu voi kuitenkin olla kalliimpaa, ei ole jatkuvasti saatavilla ja saattaa vaatia henkilökohtaisia tapaamisia. Vertailun avulla voi hahmottaa, miksi roboneuvojat ovat

houkutteleva vaihtoehto erityisesti niille sijoittajille, jotka arvostavat vaivattomuutta ja kustannustehokkuutta, kun taas perinteiset sijoitusneuvojat vastaavat paremmin henkilökohtaisemman palvelun tarpeisiin. (Kuva 2)

Robo-advisor	Human advisor
Low-cost and affordable.	Moderate cost.
Accessible around the clock.	Not available around the clock.
Ideal for one-time investments.	Provides holistic view of investments.
Automated management of finances.	Might require in-person meetings.
Little to no human interaction.	Dedicated to each customer.

ILLUSTRATIONS: ANTONINA ARTEMENKO/GETTY IMAGES

©2023 TECHTARGET. ALL RIGHTS RESERVED TechTarget

Kuva 2. Both robo-advisors and human advisors have pros and cons (Yasar 2025)

Portfolion optimointi on yksi tärkeimmistä sijoitusstrategioista, ja tekoälyn hyödyntäminen tässä prosessissa on yleistynyt merkittävästi. Perinteisesti sijoittajat ovat käyttäneet klassisia rahoitusteorioita, kuten Markowitzin keskihajontamallia ja Sharpen lukua, optimoidakseen tuoton ja riskin suhdetta. Kuitenkin nämä perinteiset mallit eivät aina pysty mukautumaan nopeasti muuttuviin markkinaolosuhteisiin, ja niissä on rajalliset mahdollisuudet käsitellä suuria tietomääriä dynaamisessa ympäristössä. Tässä tekoäly ja koneoppiminen tuovat merkittäviä etuja, sillä ne mahdollistavat markkinatrendien tunnistamisen, salkkujen tehokkaamman optimoinnin ja reaaliaikaisen päätöksenteon. (Faheem, Aslam & Kakolu 2022, 336–338.)

Tekoälypohjaiset sijoitusmallit voivat parantaa portfolion hallintaa useilla eri tavoilla. Ne eivät ainoastaan tehosta suurten tietomäärien käsittelyä ja analysointia, vaan mahdollistavat myös entistä tarkemman riskienhallinnan ja ennakoivan päätöksenteon. Eri algoritmityyppit, kuten vahvistusoppiminen tai satunnaismetsät, palvelevat sijoittajaa eri tavoin – esimerkiksi mukauttamalla strategiaa markkinatilanteiden mukaan tai tukemalla riskien hajauttamista. Näin tekoäly voi parantaa sijoitusprosessin laatua ja reagointikykyä jatkuvasti muuttuvassa markkinaympäristössä (Taulukko 1, 22).

Taulukko 1. Tekoälyn rooli portfolion optimoinnissa

Datan prosessointi	Koneoppimisalgoritmit pystyvät käsittelemään ja analysoimaan suuria tietomääriä tehokkaasti. Tämä auttaa sijoittajia tunnistamaan trendejä ja markkinoiden kehityssuuntia paremmin kuin perinteiset menetelmät.
Ennustava analytiikka	Pitkän lyhyen aikavälin muisti (LSTM) -mallit voivat analysoida aikasarjadataa ja tehdä ennusteita osakekurssien ja muiden sijoitusinstrumenttien kehityksestä.
Riskienhallinta	Satunnaismetsäalgoritmit (Random Forest) pystyvät arvioimaan markkinavolatiliteettia ja tarjoamaan keinoja riskien hajauttamiseen.
Dynaaminen päätöksenteko	Vahvistusoppiminen (Reinforcement Learning) mahdollistaa reaaliaikaisen päätöksenteon, jossa tekoäly mukauttaa sijoitusstrategiaa jatkuvasti muuttuvien markkinaolosuhteiden mukaan.

Tutkimukset ovat osoittaneet, että eri koneoppimismallit tarjoavat erilaisia etuja riippuen sijoitusstrategiasta ja markkinaolosuhteista. Artikkelissa "Artificial Intelligence in Investment Portfolio Optimization" verrattiin neljää eri tekoälymallia sijoitussalkkujen optimoinnin näkökulmasta.

Taulukko 2. Tekoälymallit sijoitussalkun optimoinnissa

Malli	Sovellusalue
Tukivektorikoneet (SVM)	Tehokas osakevalinnan tukena ja sijoituskohteiden tunnistamisessa.
Satunnaismetsät (RF)	Auttaa volatiliteetin hallinnassa ja markkinariskien arvioinnissa.
Pitkän lyhyen aikavälin muisti (LSTM)	Erikoistunut aikasarjadataan analysointiin ja osakemarkkinoiden pitkän aikavälin ennustamiseen.
Vahvistusoppiminen (RL)	Dynaaminen malli, joka sopeutuu reaaliaikaisesti markkinoiden muutoksiin.

Näiden mallien vertailun perusteella vahvistusoppiminen osoittautui tehokkaimmaksi epävakaissa markkinaolosuhteissa, kun taas LSTM tarjosi parhaat tulokset pitkän aikavälin ennusteissa (Faheem ym. 2022, 339–340).

2.4.4 Tekoäly ja elinkaarisijoittaminen

Elinkaarisijoittaminen perustuu ajatukseen, että sijoittajan riskinsietokyky ja taloudelliset tavoitteet muuttuvat eri elämänvaiheissa. Nuorena sijoittajat voivat ottaa enemmän riskejä tavoitellessaan korkeampia tuottoja, kun taas eläkeikää lähestyessä salkun painotus siirtyy vakaampiin ja turvalli-
sempiin sijoituksiin. (Havia ym. 2014, 241–243.) Tekoäly tarjoaa uusia mahdollisuuksia tämän lä-
hestymistavan tehostamiseen analysoimalla sijoittajien taloudellista tilannetta ja markkinaolosuh-
teita reaaliajassa sekä mukauttamalla sijoitusstrategioita henkilökohtaisiin tavoitteisiin sopiviksi
(Hayes 2025).

Tekoälyn käyttö sijoitusstrategioissa tuo mukanaan monia etuja, kuten paremman riskienhallinnan, markkinatrendien ennustamisen ja portfolion optimoinnin. Hayesin (2025) mukaan tekoäly vaikut-
taa sijoitusstrategioihin erityisesti seuraavilla tavoilla:

- Datan analysointi ja tulkinta – Tekoäly pystyy käsittelemään valtavia määriä taloudellista dataa nopeasti ja tarkasti, mikä mahdollistaa sijoituspäätösten tekemisen ajantasaisen tie-
don pohjalta.
- Markkinatrendien ennustaminen – Algoritmit tunnistavat piileviä trendejä ja tekevät ennus-
teita tulevista markkinaliikkeistä, mikä auttaa sijoittajia sopeuttamaan strategiaansa elä-
mänvaiheen mukaisesti.
- Riskienhallinta – Sijoittamiseen liittyvien riskien arviointi ja hallinta helpottuvat tekoälyn
avulla, kun se analysoi historiallista ja reaaliaikaista markkinadataa tunnistaaakseen mahdol-
liset riskitekijät.
- Sijoituskohteiden valinta – Tekoäly voi analysoida yritysten taloudellisia raportteja, uutisvir-
taa ja sosiaalisen median keskusteluja tunnistaaakseen potentiaalisia sijoituskohteita, jotka
sopivat sijoittajan elinkaaren vaiheeseen.
- Portfolion optimointi – Tekoäly voi räätälöidä sijoitussalkun riskitasoa sijoittajan tarpeiden
mukaisesti ja mukauttaa salkun rakennetta automaattisesti elinkaarisijoittamisen periaattei-
den mukaisesti.
- Algoritminen kaupankäynti – Tekoälypohjaiset kaupankäyntijärjestelmät toteuttavat sijoitus-
toimia ennalta määriteltyjen parametrien mukaisesti, mikä mahdollistaa nopean reagoinnin
markkinoiden muutoksiin.
- Petosten havaitseminen – Tekoäly tunnistaa epätavallisia toimintoja ja mahdollisia sijoitus-
huijauksia analysoimalla käyttäytymismalleja ja markkinasignaaleja.

Tekoäly voi siis tarjota sijoittajille paremman mahdollisuuden mukauttaa sijoitusstrategiaansa elin-
kaarensa eri vaiheissa. Nuorelle sijoittajalle tekoäly voi suositella korkeatuottoisia ja riskipitoisem-
pia kohteita, kuten osakkeita ja kasvurahastoja, kun taas eläkeikää lähestyvälle sijoittajalle tekoäly

voi ehdottaa konservatiivisempia vaihtoehtoja, kuten korkopapereita ja osinkoa maksavia osakkeita. Tekoälyn avulla sijoittajat voivat myös ennakoida tulevia markkinamuutoksia ja säätää salkkuaan sen mukaisesti, mikä tukee pitkän aikavälin taloudellista vakauden tavoittelua. (Hayes 2025.)

Vaikka tekoäly tuo huomattavia etuja sijoittamiseen, on tärkeää huomioida sen rajoitukset ja mahdolliset riskit. Tekoälypohjaiset järjestelmät voivat esimerkiksi ylisovittaa historiallista dataa tai olla allttiita markkinahäiriöille, joita ne eivät ole ohjelmoitu ennakoimaan. Lisäksi sijoituspäätösten läpinäkyvyys voi olla haasteellista, jos algoritmit toimivat niin sanottuina "mustina laatikkoina", joiden logiikka ei ole täysin ymmärrettävissä. Siksi sijoittajien tulisi nähdä tekoäly tukevana työkaluna eikä korvaavana ratkaisuna ihmisen tekemälle harkinnalle ja asiantuntijatiedolle. (Hayes 2025.)

2.4.5 Haasteet ja kehitysnäkymät

Vaikka tekoälyn käyttö sijoittamisessa tuo mukanaan monia hyötyjä, siihen liittyy myös haasteita ja riskejä. Esimerkiksi algoritmit voivat yli sovittaa historiallista dataa, mikä tarkoittaa, että ne saattavat tehdä liian tarkkoja ennusteita menneisyyden perusteella eivätkä välttämättä huomioi odottamattomia markkinatapahtumia. Lisäksi tekoälyjärjestelmät voivat toimia niin sanottuina "mustina laatikkoina", jolloin päätösten perusteita voi olla vaikea tulkita. Tämä voi herättää kysymyksiä järjestelmien läpinäkyvyydestä ja vastuullisuudesta. (Lähtevänoja 2025.)

Tulevaisuudessa tekoälyn rooli sijoittamisessa todennäköisesti kasvaa entisestään, mutta sen rinnalla inhimillisellä päätöksenteolla on edelleen tärkeä merkitys. Teknologian kehittyessä yhä paremmiksi sijoitusvälineiksi tekoälyä hyödyntävät ratkaisut voivat tarjota entistä tarkempia analyysijä ja suosituksia. Kuitenkin sijoittajien tulee olla tietoisia tekoälyn rajoituksista ja ymmärtää, että vaikka se voi toimia tehokkaana työkaluna, se ei korvaa harkintaa ja asiantuntemusta sijoituspäätöksiä tehtäessä. (Lähtevänoja 2025.)

Tekoälyn käyttö sijoittamisessa on vasta alkuvaiheessa, mutta sen rooli tulee todennäköisesti kasvamaan merkittävästi tulevaisuudessa. Tekoälypohjaisten ratkaisujen yleistymisen voi muuttaa sijoitusmarkkinoiden dynamiikkaa ja tarjota yhä tarkempia analyysityökaluja sijoittajien käyttöön. Vaikka tekoäly pystyy käsittelemään valtavia tietomääriä ja tunnistamaan trendejä, se ei kykene huomioimaan kaikkia markkinoiden piileviä signaaleja samalla tavoin kuin ihminen. Tekoälyn tulosten tulkintaan tarvitaan edelleen asiantuntijoiden arviointia ja päätöksentekoa. (Hakala 2023.)

Samaan aikaan digitalisaatio on tuonut mukanaan myös haasteita, erityisesti sijoituspalveluiden sääntelyn ja valvonnan osalta. Sijoituspalveluiden digitalisoituminen hajauttaa toimintamallia ja monimutkaistaa valvontaa, sillä palveluita tarjotaan yhä useammin rajat ylittävästi eri markkinoilla. Tämä voi vaikeuttaa riskien arviointia ja lisätä sijoittajien haavoittuvuutta. Tulevaisuudessa

digitalisaation rooli sijoituspalveluissa tulee todennäköisesti kasvamaan entisestään. Teknologian kehitys, big data -analytiikka ja tekoälypohjaiset ratkaisut voivat mahdollistaa entistä yksilöllisempiä ja tehokkaampia sijoituspalveluita. Asiakkaiden kasvavat odotukset palveluiden helppokäyttöisyydestä ja kustannustehokkuudesta ohjaavat kehitystä yhä enemmän digitaalisten alustojen suuntaan, mikä haastaa perinteisiä sijoituspalveluita tarjoavia toimijoita mukautumaan muuttuvaan toimintaympäristöön. (Jantunen 2017.)

Tekoälyllä on merkittävä potentiaali sijoitustoiminnan kehittämässä, ja sen käyttö portfolion optimoinnissa tulee todennäköisesti lisääntymään tulevaisuudessa. Selitettävän tekoälyn (Explainable AI) kehittäminen voi parantaa algoritmien läpinäkyvyyttä ja sijoittajien luottamusta. Lisäksi kvanttilaskennan ja tekoälyn yhdistäminen voi mahdollistaa entistä tarkemmat sijoitusanalyysit ja tehokkaamman riskienhallinnan. Vaikka tekoäly tarjoaa merkittäviä etuja, sen käyttöön liittyy myös haasteita. Algoritmien "mustat laatikot" voivat tehdä sijoituspäätösten perusteiden ymmärtämisestä vaikeaa, ja mallien tehokkuus riippuu pitkälti syötetyn datan laadusta. Siksi sijoittajien tulee suhtautua tekoälyavusteisiin optimointimalleihin kriittisesti ja käyttää niitä yhtenä työkaluna perinteisten sijoitusstrategioiden rinnalla. Portfolion optimointi tekoälyn avulla edustaa seuraavaa askelta sijoitusstrategioiden kehityksessä. Algoritmien kehittyessä ja teknologian edistyessä sijoittajat voivat hyödyntää tekoälyä entistä tehokkaammin ja tarkemmin, mikä voi johtaa parempiin tuottoihin ja parempaan riskienhallintaan pitkällä aikavälillä. (Faheem ym. 2022, 341.)

2.5 Asiakaskokemus ja digitaalinen sijoittaminen

Digitaalisten sijoituspalveluiden helppokäyttöisyys on keskeinen tekijä asiakaskokemuksessa, sillä asiakkaiden odotukset ovat kasvaneet merkittävästi digitaalisen transformaation myötä. Perinteinen ajatus korkealaatuisista tuotteista ja palveluista ei enää riitä, vaan asiakkaat odottavat saumattomia ja tehokkaita digitaalisia palveluita, jotka vastaavat heidän tarpeisiinsa reaaliajassa. (Knihová 2020, 1.)

Finanssialan yritykset ovat pitkään pyrkineet parantamaan asiakaskokemusta inkrementaalisten parannusten avulla, mutta nykypäivän digitaaliset asiakkaat odottavat enemmän. He haluavat palveluita, jotka ovat välittömästi saatavilla, mukautettavia ja helposti ymmärrettäviä. Tämä muutos on johtanut siihen, että pankit ja muut finanssipalvelujen tarjoajat investoivat yhä enemmän digitaalisuuteen ja automatisointiin. Esimerkiksi mobiilipankkisovellukset ja verkkopohjaiset sijoituspalvelut tarjoavat nopean pääsyn markkinoille sekä mahdollistavat sijoitusten reaaliaikaisen seurannan ja hallinnan ilman tarvetta fyysiselle konttorikäynnille. (Knihová, 2020, 2.)

Asiakkaiden muuttuvat käyttäytymismallit ovat pakottaneet finanssialan toimijat miettimään uudeen tapoja, joilla palveluita tarjotaan. Digitaalisten palveluiden helppokäyttöisyyden kehittämisessä avainasemassa ovat esimerkiksi seuraavat tekijät:

- Käyttöliittymien intuitiivisuus: Asiakkaiden odotukset liittyvät siihen, että digitaaliset sijoituspalvelut ovat helposti navigoitavissa ja tarjoavat selkeän käyttäjäkokemuksen.
- Nopeus ja tehokkuus: Asiakkaat odottavat nopeita palveluita ilman pitkiä käsittelyaikoja. Verkkopalveluiden on oltava suorituskykyisiä ja responsiivisia.
- Monikanavaisuus: Kuluttajat haluavat saumattoman kokemuksen eri laitteilla – esimerkiksi mahdollisuuden aloittaa sijoitustoimenpide mobiilisovelluksessa ja jatkaa sitä myöhemmin tietokoneella ilman tietojen katoamista.
- Turvallisuus ja luottamus: Vaikka asiakkaat arvostavat helppokäyttöisyyttä, heidän on voitava luottaa palveluiden turvallisuuteen ja tietosuojaan. Finanssialan toimijoiden on osoitettava, että heidän digitaalisten ratkaisujensa tietoturva on korkeatasoista. (Knihová 2020, 3.)

Tutkimuksissa on havaittu, että digitaalisten asiakkaiden käyttäytymisessä on havaittavissa sukupolvien välisiä eroja. Esimerkiksi nuoremmat sukupolvet, kuten millenniaalit ja Z-sukupolvi, ovat kasvaneet digitaalisten teknologioiden parissa ja heille itsenäinen digitaalinen sijoittaminen on luontevaa. Toisaalta vanhemmat sukupolvet saattavat arvostaa enemmän ihmiskontaktia sijoituspäätöksiä tehdessään, mikä asettaa haasteita digitaalisten palveluiden suunnittelulle. (Knihová 2020, 4.)

Kaiken kaikkiaan digitaalisten sijoituspalveluiden helppokäyttöisyyden kehittäminen on keskeinen osa asiakaskokemuksen parantamista ja asiakasuskollisuuden vahvistamista. Finanssialan yritysten on sopeuduttava asiakkaidensa tarpeisiin ja tarjottava joustavia, personoituja ja helposti saatavilla olevia palveluita, jotta ne voivat menestyä yhä kilpailullisemmilla markkinoilla. Digitaalinen murros on muuttanut varainhoitoalaa merkittävästi, ja erityisesti pandemian jälkeen sijoittajien odotukset digitaalisten palveluiden suhteen ovat nousseet. Teknologisten ratkaisujen helppokäyttöisyys ja saatavuus ovat keskeisiä tekijöitä asiakaskokemuksessa, ja monet sijoittajat odottavat palveluiden tarjoavan sekä tehokkuutta että personoitua neuvontaa. (Nanayakkara, Wightman, Birkin & Lee, 2021.)

Finanssialalla digitalisaation nopea kehitys on vaikuttanut asiakassuhteisiin monin tavoin. Asiakkaat hyödyntävät entistä enemmän digitaalista vuorovaikutusta, ja pandemian myötä digitaalisten työkalujen käyttö sijoittamisessa on vakiintunut osaksi arkea. Tutkimusten mukaan 51 % sijoittajista aikoo lisätä digitaalisten työkalujen käyttöä tulevaisuudessa, ja luku on vielä korkeampi millenniaalien (78 %) sekä Latinalaisen Amerikan (74 %) ja Aasian ja Tyynenmeren alueen asiakkaiden

(64 %) keskuudessa. Lisäksi noin puolet asiakkaista suunnittelee lisäävänsä virtuaalista vuorovai-
kutusta sijoitusneuvojansa kanssa. (Nanayakkara ym. 2021.)

Digitaalisten palveluiden helppokäyttöisyys näkyy erityisesti itsepalveluratkaisujen kasvuna, jotka mahdollistavat asiakkaiden itsenäisen päätöksenteon ja vähentävät palveluntuottajien kustannuk-
sia. Digitalisaation myötä automatisoidut sijoitusratkaisut, kuten roboneuvojat, ovat yleistyneet, ja
ne tarjoavat edullisen ja tehokkaan vaihtoehdon perinteisille neuvontapalveluille. Vaikka digitaali-
nen sijoittaminen tuo monia etuja, se voi myös tehdä asiakassuhteista etäisempiä. Yli kolmannes
sijoittajista kokee, että heidän varainhoitosuhteensa ovat muuttuneet vähemmän henkilökohtaisiksi
digitaalisten työkalujen myötä, ja luku on vielä suurempi millenniaalien sekä digitaalipainotteisten
sijoittajamallien käyttäjien keskuudessa. (Nanayakkara ym. 2021.)

Helppokäyttöisyyden parantaminen edellyttää sijoituspalveluilta monikanavaista lähestymistapaa,
jossa digitaalinen ja henkilökohtainen neuvonta yhdistyvät saumattomasti. Asiakkaat haluavat siir-
tyä joustavasti eri kanavien välillä ilman, että asiakaskokemus kärsii. Tärkeää on myös varmistaa,
että käytössä olevat teknologiat mahdollistavat täysimittaisen digitaalisen palvelutarjonnan – esi-
merkiksi yksityispankkien on kyettävä tarjoamaan vähintään yhtä interaktiivisia digitaalisia palve-
luita kuin vähittäispankkien ja välittäjäalustojen. (Nanayakkara ym. 2021.)

Yksi merkittävimmistä kehityssuunnista on hybridimallien yleistyminen, joissa digitaaliset työkalut ja
perinteiset neuvontapalvelut integroidaan yhteen. Asiakkaat jakautuvat melko tasaisesti kolmeen
ryhmään: 35 % suosii neuvonantajavetoista sijoittamista, 28 % digitaalipainotteista mallia ja 37 %
haluaa yhdistelmän molemmista. Hybridimallien kehittäminen edellyttää sijoituspalveluilta proses-
sien digitalisointia, datan hyödyntämistä ja yhteistyötä fintech-yritysten kanssa, jotta voidaan tarjota
ennakoivaa analytiikkaa ja räätälöityjä sijoitussuosituksia. (Nanayakkara ym. 2021.)

Vaikka sijoittajat ovat aiempaa avoimempia jakamaan henkilökohtaisia tietojaan paremman palve-
lun vastineeksi, heidän luottamuksensa palveluntarjoajiin riippuu pitkälti siitä, miten näitä tietoja
käytetään. Asiakkaat odottavat, että tietojen jakaminen johtaa konkreettisiin hyötyihin, kuten pa-
remmin kohdennettuihin palveluihin ja yksilöllisiin sijoitusratkaisuihin. Jotta digitaalinen sijoittami-
nen voi saavuttaa täyden potentiaalinsa, palveluntarjoajien on varmistettava, että digitaalinen asia-
kaskokemus vastaa laadultaan perinteistä asiakasneuvontaa ja että asiakkaat kokevat saavansa
lisäarvoa digitaalisista ratkaisuista. (Nanayakkara ym. 2021.)

3 Tutkimusmenetelmät ja aineisto

3.1 Tutkimusote ja lähestymistapa

Tässä tutkimuksessa sovellettiin tapaustutkimuksen lähestymistapaa, koska tavoitteena oli ymmärtää, miten digitaaliset sijoituspalvelut tukevat sijoittajia heidän tavoitteidensa saavuttamisessa ja miten näitä palveluita voitaisiin kehittää entistä paremmin vastaamaan käyttäjien tarpeita. Tapaustutkimuksen avulla pystyttiin analysoimaan digitaalisten sijoituspalveluiden käyttäjäkokemusta ja kehitystarpeita syvällisesti, mikä tarjosi arvokkaita näkemyksiä palveluiden suunnitteluun ja kehittämiseen.

Tutkimuksen aineisto kerättiin kyselytutkimuksella, joka mahdollisti laajan näkökulman digitaalisten sijoituspalveluiden käyttäjien kokemuksista ja tarpeista. Kyselytutkimus sopi tutkimusmenetelmäksi, koska tutkittava ilmiö tunnettiin jo ennestään, mutta sen tarkempia vaikutuksia ja kehityskohteita haluttiin selvittää systemaattisesti. Kysely mahdollisti määrällisen analyysin, jonka avulla voitiin tunnistaa keskeisiä trendejä ja käyttäjäryhmien eroja palveluiden hyödyntämisessä. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 121–122.)

Tapaustutkimus on tutkimusstrategia, jonka tavoitteena on tuottaa syvällistä tietoa tietyistä kohteista sen omassa ympäristössä. Se soveltuu erityisesti tilanteisiin, joissa pyritään ymmärtämään ja analysoimaan monimutkaisia ilmiöitä sekä tarjoamaan kehittämisideoita tai ratkaisuehdotuksia havaittuihin ongelmiin. Tapaustutkimus voi kohdistua esimerkiksi organisaatioon, sen osastoon, henkilöstöön, tuotteeseen, asiakasryhmään tai järjestelmään. Tälle tutkimusotteelle on ominaista, että tietoa voidaan kerätä monista eri lähteistä, kuten haastatteluista, kyselyistä ja havainnoinnista, jotta tutkittavasta kohteesta saadaan kokonaisvaltainen ja syvälinen kuva. (Ojasalo ym. 2015, 52–53.)

Kehittämistyössä on suositeltavaa yhdistää useita eri menetelmiä, jotta ilmiötä voidaan tarkastella monipuolisesti ja päätöksentekoa voidaan tukea useista eri näkökulmista saadulla tiedolla. Tässä tutkimuksessa kyselytutkimus valittiin ensisijaiseksi menetelmäksi, koska se mahdollisti laajan otannon ja selkeiden tilastollisten tulosten tuottamisen.

Tapaustutkimuksen lähestymistapa osoittautui soveltuvaksi tutkimuksen tavoitteisiin, sillä se mahdollisti yksityiskohtaisen tarkastelun digitaalisten sijoituspalveluiden käytöstä ja kehittämisestä sijoittajien näkökulmasta. Tutkimuksen tulokset tarjoavat arvokasta tietoa palveluntarjoajille, jotka haluavat kehittää digitaalisia sijoitusratkaisujaan vastaamaan paremmin erilaisten sijoittajaryhmien tarpeita.

3.2 Kyselytutkimuksen toteutus

Kyselytutkimus on yksi yleisimmin käytetyistä tiedonkeruumenetelmistä yhteiskuntatieteellisessä tutkimuksessa. Sen etuna on mahdollisuus kerätä laaja tutkimusaineisto nopeasti ja tehokkaasti. Kyselytutkimukset tuottavat usein määrällistä dataa, jota voidaan analysoida tilastollisesti. Kuitenkin menetelmän heikkoutena pidetään joskus tuotetun tiedon pinnallisuutta, sillä vastaajien motivaatiota ja perehtyneisyyttä tutkittavaan aiheeseen on vaikea arvioida. (Ojasalo ym. 2015, 121–122.)

Tässä tutkimuksessa kysely toteutettiin sähköisenä kyselynä Microsoft Forms -alustalla. Sähköisten kyselyiden etuna on niiden kustannustehokkuus, nopeus ja helppo jakaminen eri kanavien kautta (Ojasalo ym. 2015, 128–129). Kyselylomake linkitettiin varallisuudenhoidon Teams-kanavalle, ja vastausaika oli 18.–28.2.2025. Tämän kanavan kautta saatiin yhteensä 31 vastausta. Lisäksi kyselylinkki jaettiin myös LinkedInissä 24.–28.2.2025, ja tätä kautta kyselyyn vastasi 15 henkilöä. Yhteensä kyselyyn saatiin 46 vastausta.

Kyselylomakkeen laatiminen on keskeinen osa kyselytutkimuksen onnistumista. Tässä tutkimuksessa kysymykset laati opinnäytetyön tekijä, ja ne käytiin läpi sekä toimeksiantajien että opinnäytetyön ohjaajan kanssa ennen kyselyn julkaisemista. Kyselyn toimivuutta testasi myös yksi kollega, jonka palautteen perusteella lomakkeeseen tehtiin tarvittavia tarkennuksia. Hyvin suunniteltu ja testattu kysely varmistaa, että kysymykset ovat yksiselitteisiä ja relevantteja tutkimuksen tavoitteiden kannalta (Ojasalo ym. 2015, 130–133).

Tutkimuksessa käytetty kyselylomake (liite 1) sisälsi yhteensä 29 kysymystä, joista kaksi oli avoimia kysymyksiä. Kysymykset suunniteltiin siten, että ne mittasivat sijoituspalveluiden käyttäjäkokeamista ja niiden kehittämismahdollisuuksia. Avoimilla kysymyksillä pyrittiin saamaan syvällisempiä näkemyksiä vastaajien kokemuksista ja kehitysehdotuksista, kun taas strukturoitujen kysymysten avulla kerättiin tilastollisesti analysoitavaa dataa.

Sähköinen kyselytutkimus mahdollisti tiedonkeruun tehokkaasti ilman postituskuluja ja tarjosi mahdollisuuden tavoittaa vastaajia eri kanavien kautta. Kuitenkin sähköisiin kyselyihin liittyy haasteita, kuten vastausprosentin vaihtelu ja vastaajajoukon edustavuuden arviointi. Sosiaalisessa mediassa jaetun kyselylinkin tapauksessa vastaajajoukko muodostuu niistä henkilöistä, jotka sattuvat näkemään linkin ja päättävät osallistua kyselyyn, mikä voi vaikuttaa tulosten yleistettävyyteen (Ojasalo ym. 2015, 128–129).

Kyselytutkimus soveltui hyvin tämän tutkimuksen tarpeisiin, sillä aiempaa tietoa aiheesta oli riittävästi, ja tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa digitaalisten sijoituspalveluiden käytettävyyttä ja kehittämistarpeita käyttäjien näkökulmasta. Kyselylomakkeen huolellinen suunnittelu ja testaus

auttoivat varmistamaan, että tutkimuksen tulokset ovat luotettavia ja tarjoavat arvokasta tietoa palveluiden kehittämiseksi.

3.3 Aineiston keruu ja analysointimenetelmät

Tutkimusaineisto koostui kyselylomakkeen suljetuista ja avoimista kysymyksistä. Suljetut kysymykset tuottivat määrällistä (kvantitatiivista) aineistoa, kun taas avoimet kysymykset mahdollistivat laadullisen tarkastelun vastaajien kokemuksista ja näkemyksistä.

Määrällisen aineiston analysoinnissa hyödynnettiin Microsoft Forms -alustan tuottamaa Vastausten yleiskatsausta, jonka lisäksi vastausaineisto yhdistettiin Excel-taulukkoon. Tämä oli tarpeen, koska kysely toteutettiin kahdessa eri kanavassa (Teams ja LinkedIn). Excelin avulla aineistosta tuotettiin visuaalisia pylväs- ja ympyrädiagrammeja, jotka havainnollistivat vastausten jakaumia ja yleisiä suuntaviivoja.

Laadullinen aineisto, eli avoimet vastaukset, käsiteltiin sisällönanalyysin keinoin. Vastauksista tunnistettiin toistuvia teemoja ja huomioita, jotka liittyivät erityisesti digitaalisten sijoituspalveluiden käyttäjäkokemuksiin ja kehitysehdotuksiin. Nämä laadulliset havainnot syvensivät määrällisen analyysin tulkintaa ja toivat esiin vastaajien henkilökohtaisia näkökulmia (Ojasalo ym. 2015, 139).

3.4 Tutkimuksen kulku

Opinnäytetyöprosessi käynnistyi syksyllä 2024, jolloin työn suunnitelma laadittiin ja aihe rajattiin tarkemmin. Aiheen valintaan vaikutti tekijän oma työtausta varainhoidon järjestelmien parissa, ja varsinainen aihe-ehdotus saatiin työnantajalta keväällä 2024. Opinnäytetyön kirjoittaminen alkoi tammikuussa 2025, jolloin myös ensimmäinen ohjaustapaaminen järjestettiin. Tapaaminen oli tärkeä alkuvaiheen virstanpylväs, sillä ohjaajan neuvojen myötä kyselylomakkeen laadinta käynnistyi ja tutkimus sai konkreettisen suunnan.

Kyselylomakkeen rakentamisen myötä tutkimuskysymykset tarkentuivat, ja samalla työn tarkoitus ja tavoitteet jäsenyivät entistä selkeämmin sekä opinnäytetyön tekijälle että työn toimeksiantajille. Teoreettista viitekehystä täydennettiin tutkimusprosessin edetessä, erityisesti elinkaariajattelun ja digitaalisten sijoituspalveluiden näkökulmasta.

Varsinainen kysely toteutettiin helmikuun loppupuolella 2025, ja sen jälkeen aineiston analysointi ja kirjoitustyö jatkuivat maalikuussa. Tuolloin keskityttiin erityisesti teorian ja empiiristen havaintojen yhteensovittamiseen. Työn edetessä havaintojen ja teoreettisen tarkastelun vuoropuhelu auttoi syventämään ymmärrystä tutkimusilmiöstä ja tarkentamaan kehitysehdotuksia. Prosessi eteni vaiheittain teoriaosuuden täydentämisestä tulosten tulkintaan ja lopulta johtopäätösten kokoamiseen.

4 Tutkimustulokset

Tässä luvussa esitellään kyselytutkimuksen keskeiset tulokset. Kyselyllä kartoitettiin vastaajien taloudellista tilannetta, säästämisen- ja sijoituskäyttäytymistä, asenteita vaurastumista kohtaan sekä odotuksia digitaalisia sijoituspalveluita kohtaan. Lisäksi selvitettiin vastaajien eläketietoisuutta ja kerättiin avoimilla kysymyksillä näkemyksiä siitä, mikä auttaisi sijoittajia parhaiten saavuttamaan taloudelliset tavoitteensa.

Luku jakaantuu kahdeksaan pääosioon. Ensin tarkastellaan vastaajien taustatietoja, kuten ikäjakamaa, elämäntilannetta ja sijoituskokemusta. Tämän jälkeen analysoidaan vastaajien taloudellista tilannetta ja säästämiskäyttäytymistä, kuten kuukausittaista säästökykyä ja säästötapojen yleisyyttä. Kolmannessa osiossa keskitytään sijoituskäyttäytymiseen ja sijoitussuunnitelmiin, esimerkiksi sijoituskohteiden valintaan ja suunnitelmallisuuden asteeseen. Neljännessä osiossa käsitellään vastaajien asenteita sijoittamista ja vaurastumista kohtaan, ja viidennessä osiossa tarkastellaan digitaalisten sijoituspalveluiden käyttöä ja niihin kohdistuvia odotuksia. Kuudennessa osiossa pureudutaan eläketietoisuuteen eli siihen, miten vastaajat suhtautuvat eläke-aikaan ja siihen varautumiseen. Luvun lopussa esitellään kahden avoimen kysymyksen vastaukset, joissa vastaajat saivat vapaasti kertoa, mikä tukisi heitä sijoittamisessa ja jakaa muita ajatuksia sijoittamisesta tai digitaalisista palveluista. Luku päättyy yhteenvedon, jossa kootaan tutkimuksen tärkeimmät havainnot tiiviiksi kokonaisuudeksi.

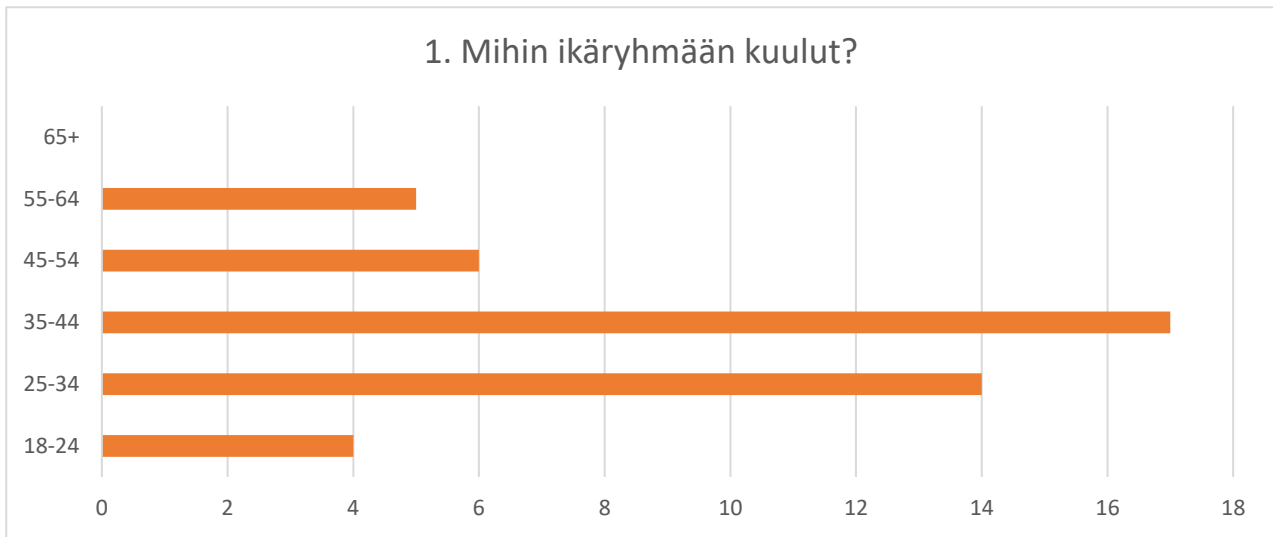
4.1 Vastaajien taustatiedot

Kyselyyn vastasi yhteensä 46 henkilöä, joista 31 vastasi työpaikan sisäisen Teams-kanavan kautta ja 15 LinkedInin kautta. Vastaajien taustatiedoista kysyttiin ikäryhmää, pääasiallista elämäntilannetta sekä sijoituskokemusta. Näiden avulla saatiin yleiskuva siitä, millaisista taustoista vastaajat tulevat ja miten kokeneita sijoittajia he ovat.

Vastaajien ikäjakama sijoittui suurimmaksi osaksi ikäryhmiin 25–34 ja 35–44 vuotta. Ikäryhmä 35–44 oli selkeästi suurin ($n = 17$), ja toiseksi suurin vastaajien joukko oli 25–34-vuotiaiden ryhmä ($n = 14$). Nuorimpia, 18–24-vuotiaita, oli mukana neljä vastaajaa, ja hieman vanhemmista 45–54-vuotiaista osallistui kuusi henkilöä. Ikäryhmän 55–64 edustajia oli viisi. Yli 65-vuotiaita vastaajia ei ollut mukana.

Ikäjakaman perusteella voidaan todeta, että suurin osa vastaajista on työikäisiä ja todennäköisesti aktiivisesti mukana joko työelämässä tai uransa alkuvaiheilla. Tämä voi selittää myös sen, että kiinnostus säästämistä ja sijoittamista kohtaan kohdistuu oman talouden pitkäjänteiseen

suunnitteluun sekä tulevaisuuden turvaamiseen, esimerkiksi eläkesäästämiseen ja suurten hankintojen rahoittamiseen.



Kuva 3. Ikäryhmä

Suurin osa vastaajista ($n = 40$) ilmoitti olevansa työssä, kun tiedusteltiin, mikä on pääasiallinen tilanne tällä hetkellä. Opiskelijoita oli viisi ja yksi vastaaja kertoi olevansa väliaikaisesti pois työelämästä esimerkiksi vanhempain- tai sapattivapaan vuoksi. Eläkeläisiä tai muita ryhmiä ei ollut mukana. Näin ollen voidaan todeta, että valtaosa vastaajista on tällä hetkellä aktiivisessa työelämässä. Tämän perusteella on todennäköistä, että vastaajilla on säännöllisiä tuloja, mikä puolestaan mahdollistaa säännöllisen säästämisen ja sijoittamisen. Myös kiinnostus oman talouden suunnitteluun ja pitkäjänteiseen varallisuuden kartuttamiseen saattaa olla korkeampi työssäkäyvillä henkilöillä kuin niillä, joiden taloudellinen tilanne on epävarmempi tai epäsäännöllisempi.



Kuva 4. Elämäntilanne

Sijoituskokemusta tarkasteltaessa tulokset osoittavat, että vastaajilla on yleisesti ottaen melko paljon kokemusta sijoittamisesta. Peräti 39 vastaajaa ilmoitti sijoittaneensa yli kolme vuotta, mikä on 85 prosenttia kaikista vastaajista. Vastaajista kolme ei ollut sijoittanut lainkaan, ja kaksi oli sijoittanut alle vuoden ajan. Lisäksi kaksi vastaajaa arvioi sijoituskokemuksensa olevan 1–3 vuotta. Korkea sijoituskokemuksen taso kertoo siitä, että vastaajat edustavat sijoittamisesta jo aiemmin kiinnostuneita henkilöitä, joilla voi olla jo jonkin verran tietoa ja kokemusta eri sijoitustuotteista ja -palveluista. Tämä myös vahvistaa tulkintaa siitä, että kyselyyn vastanneet ovat aktiivisia ja kiinnostuneita oman taloutensa kehittämisestä, eikä kyse ole täysin aloittelevista sijoittajista.

On kuitenkin hyvä huomioida, että kyselyn jakelukanavilla – työpaikan varallisuudenhoidon tiimin Teams-kanava ja LinkedIn – on todennäköisesti ollut vaikutusta vastaajajoukkoon. Kanavat saattavat houkutella enemmän henkilöitä, jotka ovat jo kiinnostuneita sijoittamisesta tai työskentelevät alalla, mikä voi osaltaan selittää kokeneiden sijoittajien suurta määrää vastaajajoukossa.

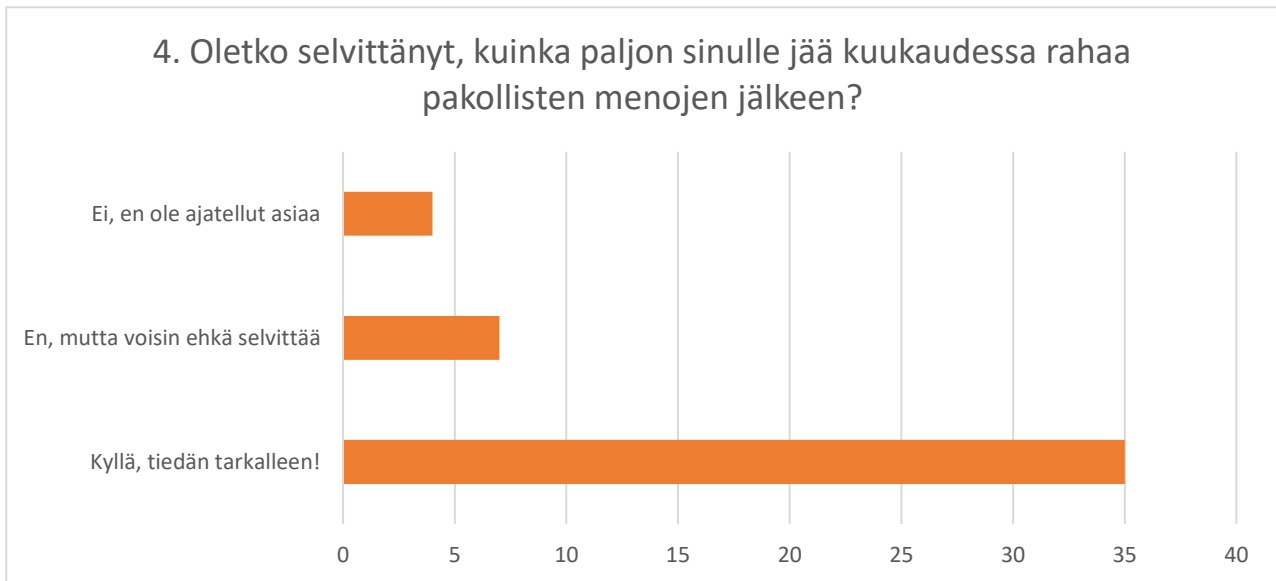


Kuva 5. Sijoituskokemus

4.2 Taloudellinen tilanne ja säästämiskäyttäytyminen

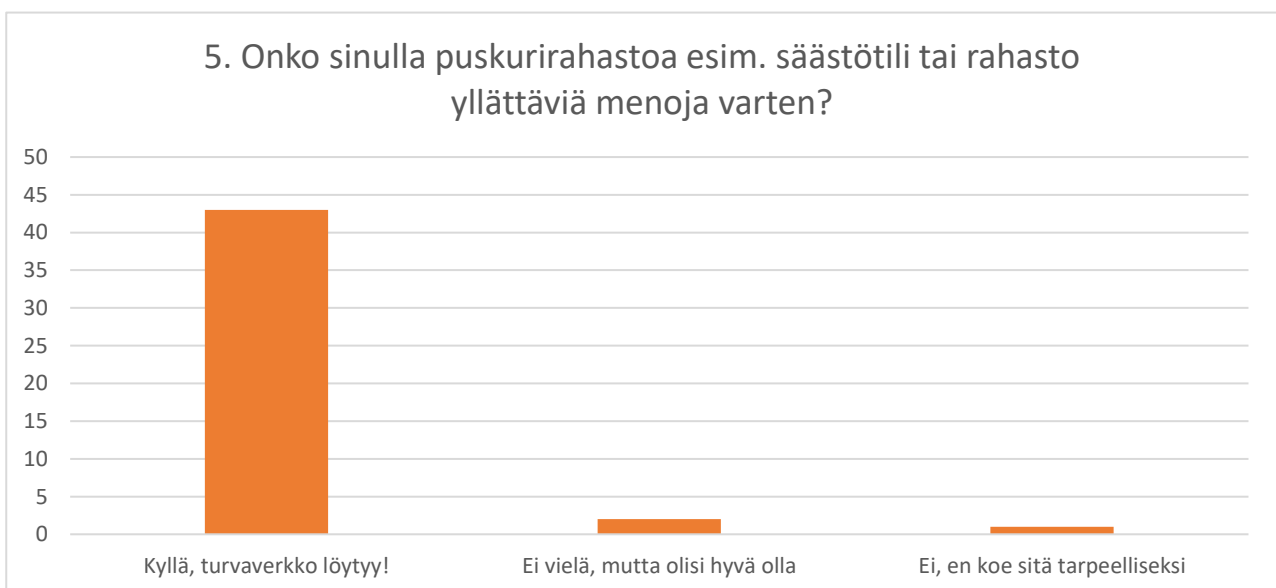
Vastaajien taloudellista tilannetta ja säästämiskäyttäytymistä kartoitettiin useilla kysymyksillä, joilla selvitettiin muun muassa kuukausittaista talouden hallintaa, varautumista yllättäviin menoihin, säästöjen määrää sekä säästämisen säännöllisyyttä ja kohteita. Valtaosa vastaajista (n = 35) ilmoitti tietävänsä tarkalleen, kuinka paljon heille jää kuukaudessa rahaa pakollisten menojen jälkeen. Tämä viittaa siihen, että suuri osa kyselyyn vastanneista seuraa omaa talouttaan aktiivisesti. Seitsemän vastaajaa kertoi, että he voisivat halutessaan selvittää kuukausittaisen käyttövaransa, mutta eivät ole vielä tehneet niin. Vain neljä henkilöä vastasi, ettei ole ajatellut asiaa lainkaan.

Tämä kertoo hyvistä talouden hallinnan valmiuksista vastaajajoukossa – erityisesti ottaen huomioon, että suurin osa vastaajista oli työelämässä olevia henkilöitä, joilla on säännölliset tulot.



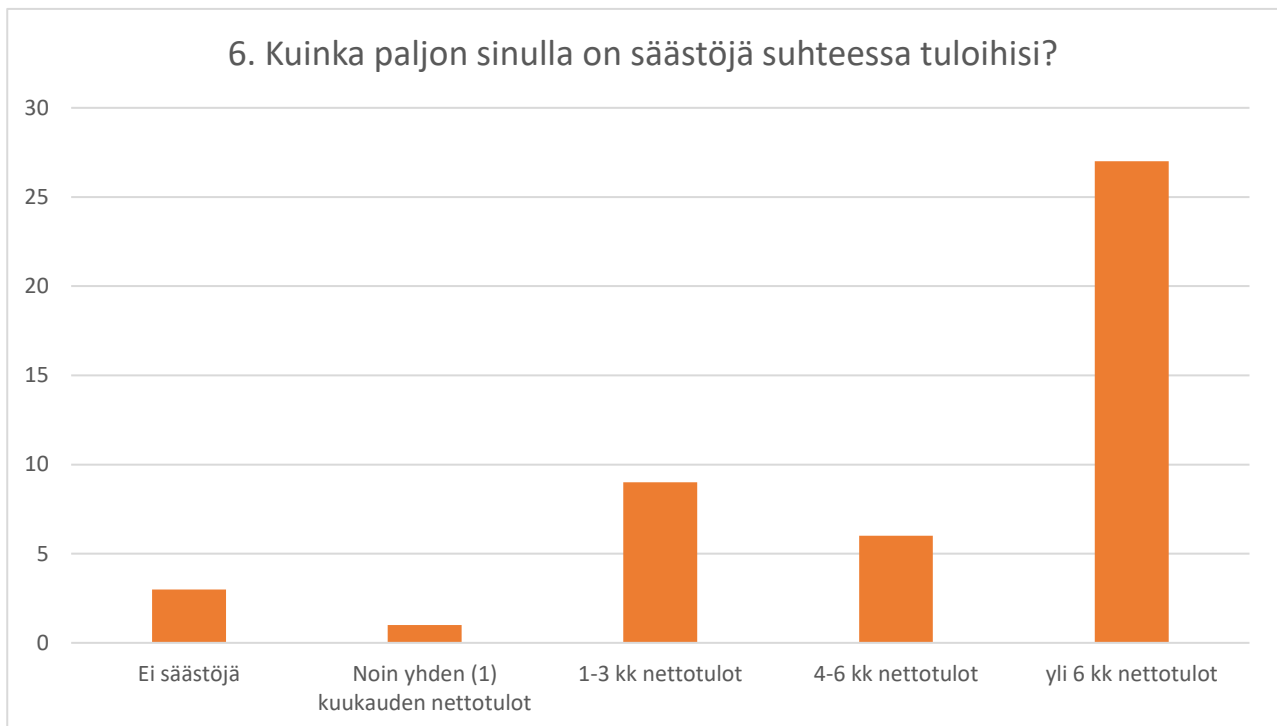
Kuva 6. Kuukausittainen talouden hallinta

Turvaverkko yllättäviä tilanteita varten oli olemassa lähes kaikilla vastaajilla: 43 vastaajaa ilmoitti, että heillä on puskurirahasto esimerkiksi säästötilillä tai rahastossa. Vain kolme vastaajaa ilmoitti, ettei vielä ole säästöjä yllättäviä menoja varten – ja heistä kaksi tunnisti tarpeen sellaiselle. Yksi vastaaja koki, ettei puskurirahastoa tarvita. Näin kattava varautuminen poikkeustilanteisiin osoittaa, että vastaajat suhtautuvat taloudelliseen turvallisuuteen vakavasti ja ovat mahdollisesti jo omaksuneet pitkäjänteisen ja suunnitelmallisen taloudenhallinnan periaatteita.



Kuva 7 Puskurirahasto yllättäviin menoihin

Yli puolella vastaajista (n = 27) oli säästöjä yli kuuden kuukauden nettotulojen verran, mikä kertoo merkittävästä taloudellisesta puskurista ja mahdollisesti myös säännöllisestä säästämisestä. Lisäksi kuusi vastaajaa ilmoitti säästäneensä 4–6 kuukauden verran ja yhdeksän vastaajaa 1–3 kuukauden verran. Kolmella vastaajalla ei ollut säästöjä lainkaan, ja yksi ilmoitti säästöjen vastaavan noin yhtä kuukauden nettotuloa. Tulosten perusteella voidaan todeta, että enemmistöllä vastaajista on ainakin kolmen kuukauden säästöt, mikä täyttää yleisesti suositellun varautumistason arjen riskeihin. Tämä indikoi kykyä varautua taloudellisiin epävarmuuksiin ja rakentaa pitkäjänteisesti omaa taloudellista tilannetta.

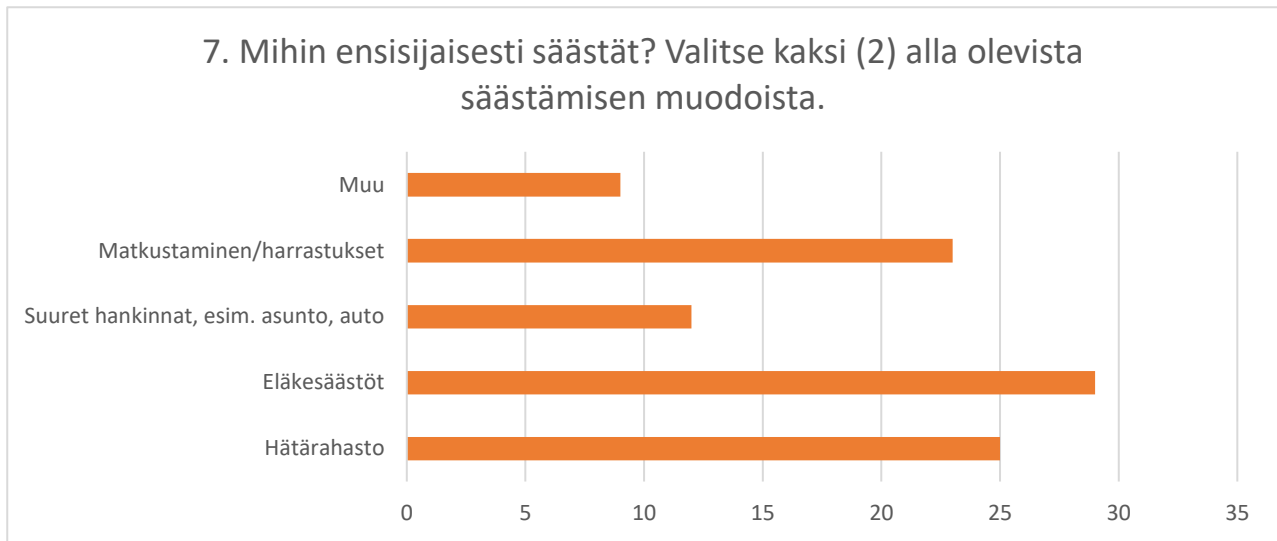


Kuva 8. Säästöjen määrä suhteessa tuloihin

Kyselyssä vastaajia pyydettiin valitsemaan kaksi ensisijaista säästämisen kohdetta. Suosituin vastausvaihtoehto oli eläkesäästöt, jotka mainitsi 29 vastaajaa. Seuraavaksi yleisimmät kohteet olivat hätärahasto (n = 25) sekä matkustaminen ja harrastukset (n = 23). Suuret hankinnat, kuten asunnon tai auton ostaminen, mainitsi 12 vastaajaa. Lisäksi yhdeksän vastaajaa ilmoitti muun yksilöllisen kohteen, esimerkiksi varallisuuden kasvattamisen tai tulevaisuuden tulovirrat.

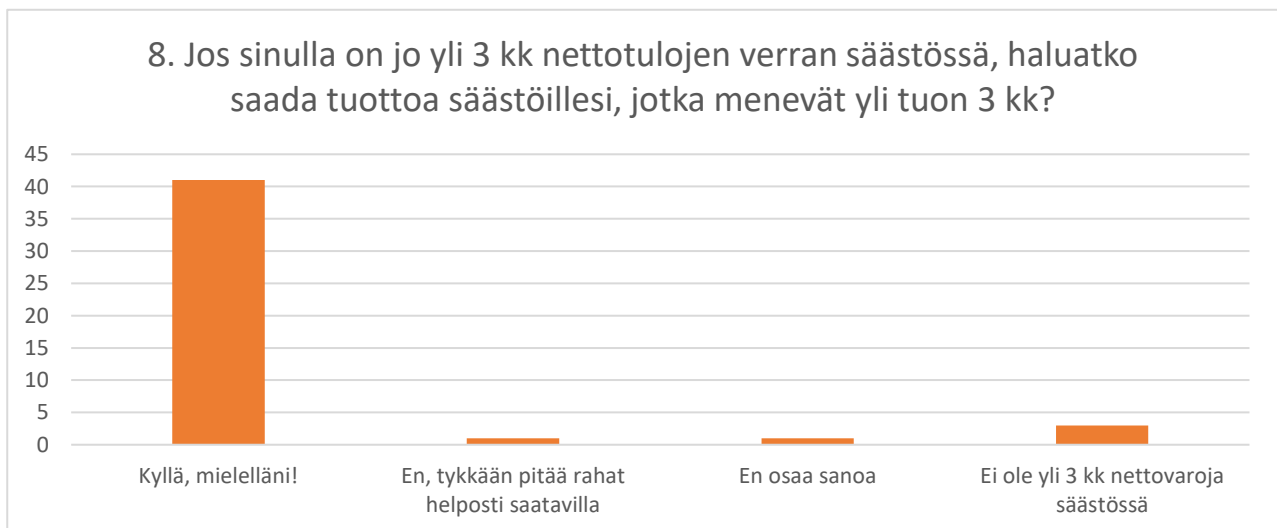
Eläkesäästöjen korkea osuus heijastaa vastaajien pitkän aikavälin taloudellisia tavoitteita ja sitä, että moni vastaaja on tietoinen omasta vastuustaan tulevaisuuden toimeentulon turvaamisessa.

Hätärahasto nousi toiseksi tärkeimmäksi kohteeksi, mikä osoittaa riskienhallinnan olevan olennainen osa henkilökohtaista taloudenhoitoa.



Kuva 9 Säästämisen kohteet

Niistä vastaajista, joilla oli yli kolmen kuukauden nettotulojen verran säästöjä, lähes kaikki ($n = 41$) halusivat saada lisätuottoa ylimääräisille säästöilleen. Vain yksi vastaaja ilmoitti pitävänsä rahansa mieluiten helposti saatavilla, ja yksi ei osannut sanoa kantaansa. Kolme vastaajaa ilmoitti, ettei heillä ole yli kolmen kuukauden puskuria, mikä selittää heidän poisjääntinsä tästä kysymyksestä. Tulos osoittaa, että säästöjen tuottavuus kiinnostaa laajasti – ja että ylimääräiset varat halutaan saada hyötykäyttöön. Tämä on tärkeä näkökulma sijoituspalveluiden kehittämisen kannalta, sillä se kertoo halukkuudesta siirtyä passiivisesta säästämisestä aktiivisempaan varallisuuden kasvattamiseen.



Kuva 10. Tuoton hakeminen yli 3 kuukauden säästöille

Säännöllisesti kuukausittain säästäviä vastaajia oli 37, mikä on selvä enemmistö. Vain yhdeksän vastaajaa ilmoitti, ettei säästä kuukausittain. Tämä vahvistaa aiempien kysymysten antamaa kuvaa siitä, että suurin osa vastaajista on taloutensa kanssa järjestelmällinen ja suunnitelmallinen. Säännöllinen säästäminen mahdollistaa paitsi parempaa puskuria, myös pitkäaikaisen vaurastumisen sijoittamisen kautta. Se on myös yksi keskeinen edellytys taloudellisten tavoitteiden saavuttamiselle – erityisesti, kun tavoitteet ovat pitkän aikavälin, kuten eläkkeen turvaaminen tai varallisuuden kerryttäminen tulevia sukupolvia varten.



Kuva 11. Säännöllinen säästäminen

4.3 Sijoituskäyttäytyminen ja -suunnitelmat

Tässä osiossa tarkasteltiin vastaajien sijoituskäyttäytymistä sekä heidän suhtautumistaan suunnitelmallisuuteen ja tavoitteellisuuteen sijoittamisessa. Kysymysten avulla pyrittiin saamaan kokonaiskuva siitä, kuinka järjestelmällisesti ja johdonmukaisesti vastaajat toimivat sijoittajina.

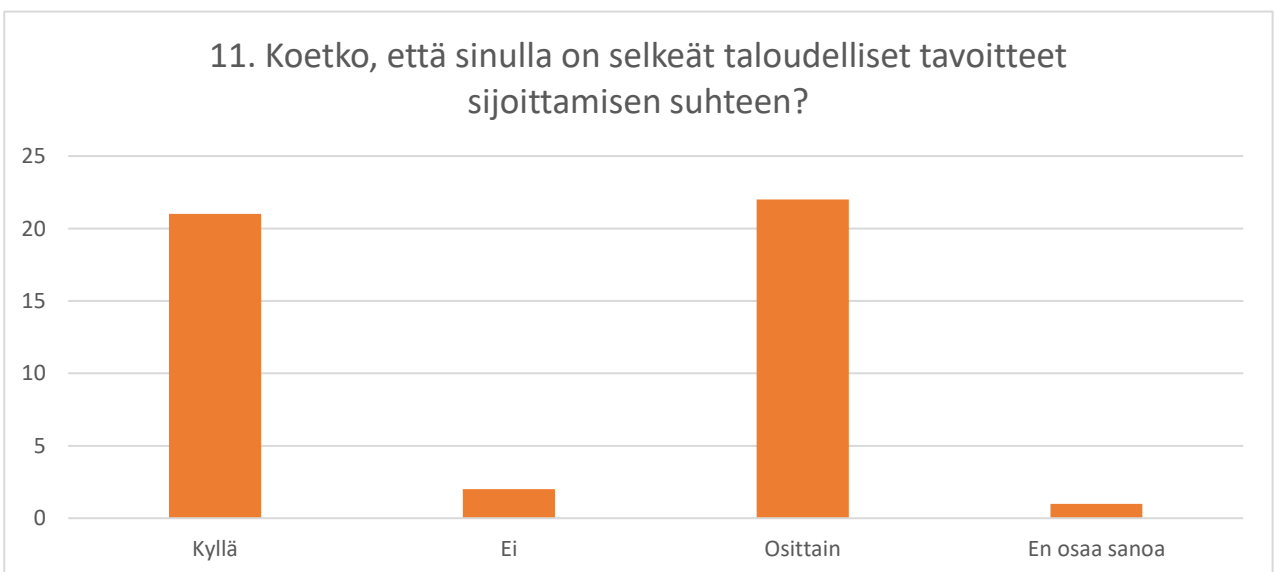
Valtaosa vastaajista (n = 33) ilmoitti sijoittavansa säännöllisesti joka kuukausi, mikä viittaa korkeaan sitoutumiseen ja suunnitelmallisuuteen sijoitustoiminnassa. Vain 13 vastaajaa ilmoitti, ettei sijoita kuukausittain. Tulokset ovat linjassa aikaisemman kohdan kanssa, jossa enemmistö

vastaajista kertoi myös säästävänsä säännöllisesti. Tämä viittaa vahvaan taloudelliseen toimintamalliin, jossa sijoittaminen on osa arjen rutiineja.



Kuva 12. Säännöllinen sijoittaminen

Kysymykseen taloudellisista tavoitteista sijoittamisen suhteen vastasi 21 henkilöä, että heillä on selkeät tavoitteet. 22 vastaajaa ilmoitti, että heillä on osittain tavoitteita, mutta ne eivät ole täysin selkiytyneet. Vain kaksi henkilöä koki, ettei heillä ole tavoitteita, ja yksi ilmoitti, ettei osaa sanoa. Tulokset viittaavat siihen, että suurimmalla osalla vastaajista on ainakin jonkinlainen käsitys siitä, mitä sijoittamisella halutaan saavuttaa – mutta tavoitteiden selkeyttäminen voisi vielä parantaa sijoittamisen suunnitelmallisuutta ja seurattavuutta.



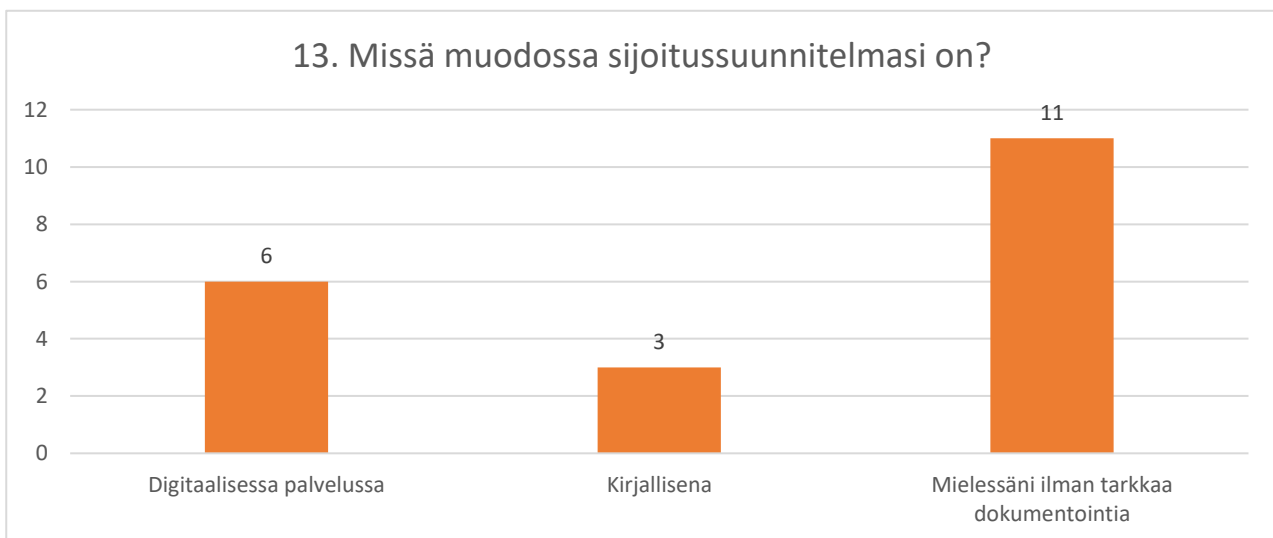
Kuva 13. Taloudelliset tavoitteet sijoittamisessa

Sijoitussuunnitelman oli laatinut 20 vastaajaa, kun taas 23 kertoi, ettei heillä ole suunnitelmaa. Kolme vastaajaa ilmoitti, etteivät tiedä, mitä sijoitussuunnitelmalla tarkoitetaan. Vaikka osa vastaajista toimii jo säännöllisesti sijoittajina ja säästäjinä, suunnitelmallisuus ei ole kaikille tuttua tai sen tärkeyttä ei välttämättä täysin ymmärretä. Tämä voi osaltaan selittää myös sen, miksi osalla tavoitteet ovat vain osittain selkeitä.



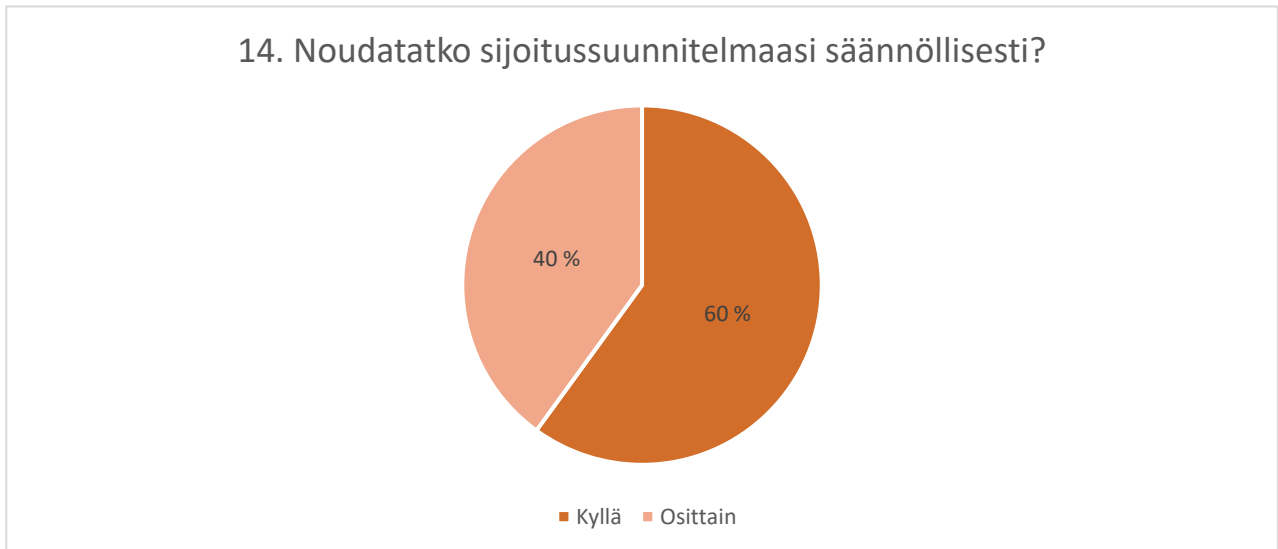
Kuva 14. Sijoitussuunnitelman olemassaolo

Niistä, joilla sijoitussuunnitelma oli, suurin osa ($n = 11$) kertoi sen olevan mielessä ilman tarkkaa dokumentointia. Digitaalisessa palvelussa suunnitelma oli kuudella ja kirjallisena kolmella vastaajalla. Tämä kertoo siitä, että suunnitelma koetaan tärkeäksi, mutta sitä ei useinkaan tehdä muodollisesti tai kirjata ylös. Suunnitelman dokumentointi voisi kuitenkin parantaa sen seurattavuutta ja tukea pitkäjänteistä sijoittamista.



Kuva 15. Sijoitussuunnitelman muoto

Vain 12 vastaajaa kertoi noudattavansa sijoitussuunnitelmaansa säännöllisesti, kun taas kahdeksan ilmoitti seuraavansa suunnitelmaa osittain. Kukaan ei ilmoittanut, ettei noudattaisi suunnitelmaa lainkaan. Tämä viittaa siihen, että dokumentoitu tai mielessä oleva suunnitelma ohjaa kuitenkin toimintaa ainakin jossain määrin.



Kuva 16. Suunnitelman noudattaminen ja päivittäminen

Sijoitussuunnitelman tarkistamista ja päivittämistä kysyttiin seuraavaksi. 14 vastaajaa ilmoitti tarkistavansa suunnitelmansa tarpeen mukaan, ja neljä teki sen säännöllisesti esimerkiksi kerran vuodessa. Vain kaksi vastaajaa ei päivitä suunnitelmaansa lainkaan. Tämä kertoo joustavasta, mutta pääosin tavoitteellisesta lähestymistavasta – sijoittaminen nähdään prosessina, jota voidaan muokata elämäntilanteen tai markkinatilanteen mukaan.



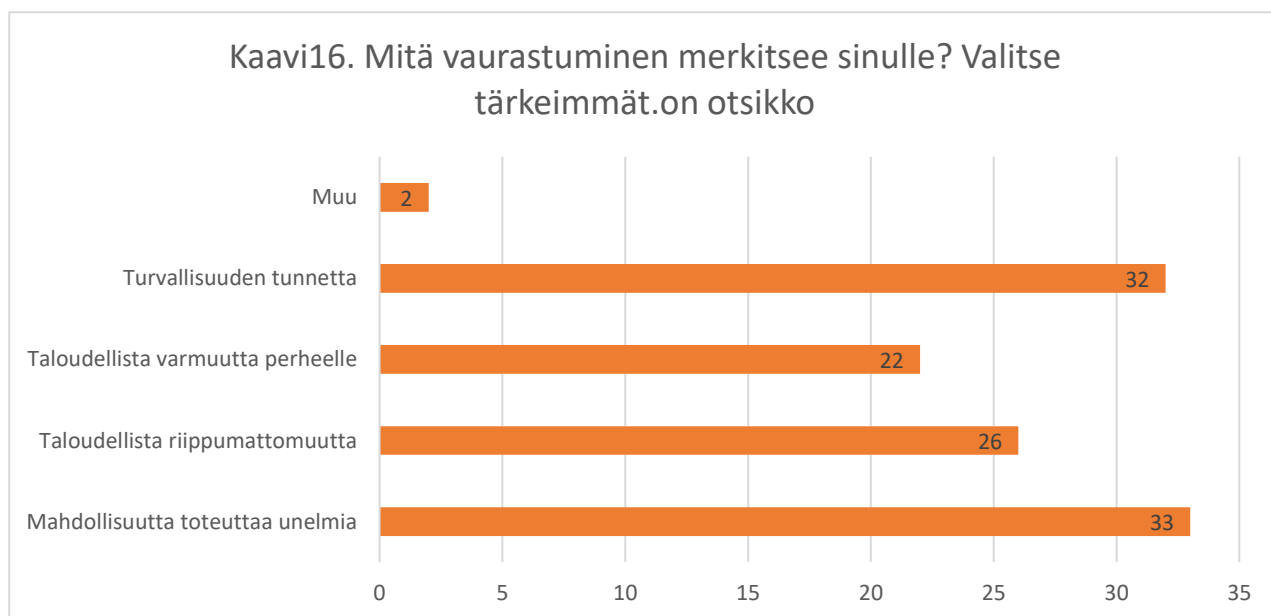
Kuva 17. Sijoitussuunnitelman tarkastelu

Kokonaisuutena voidaan todeta, että suurin osa vastaajista toimii säännöllisesti ja tavoitteellisesti sijoittamisen saralla, mutta sijoitussuunnitelman laatimisessa ja dokumentoinnissa on vielä kehitettävää. Vastaajat ovat aktiivisia, mutta suunnitelmallisuuden vahvistaminen voisi auttaa sijoitustavoitteiden selkeyttämisessä ja saavuttamisessa entistä tehokkaammin.

4.4 Asenteet sijoittamiseen ja vaurastumiseen

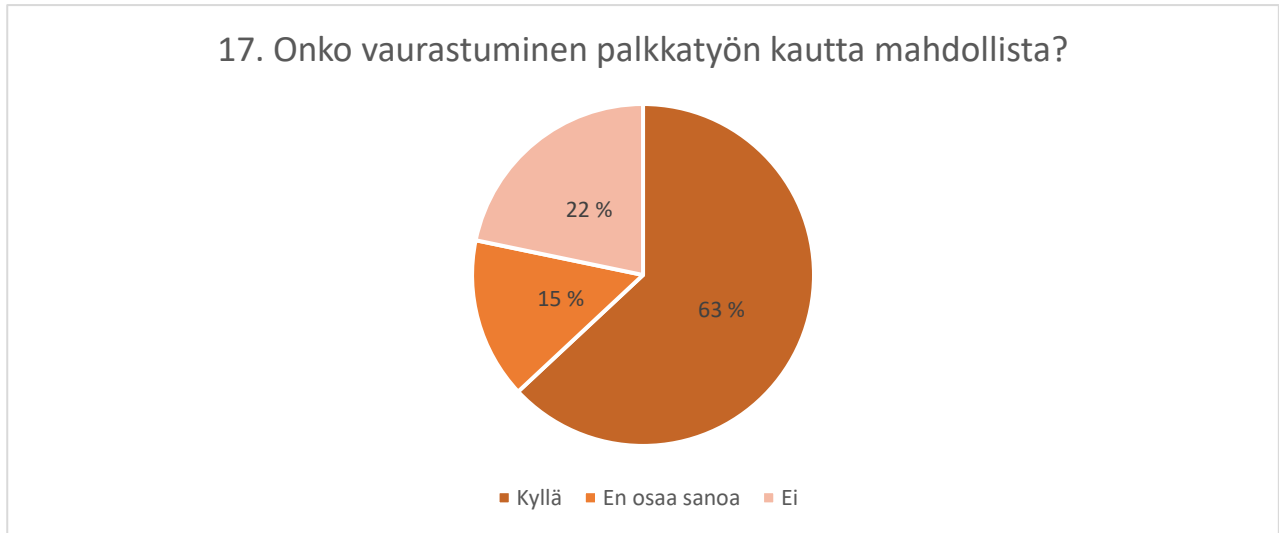
Tässä osiossa tarkastellaan vastaajien käsityksiä vaurastumisesta, sen mahdollisuuksista sekä sijoittamiseen liittyvistä motiiveista. Tulokset valottavat vastaajien arvoja, odotuksia ja mahdollisia esteitä sijoitustoiminnan aloittamiselle tai jatkamiselle. Tutkimuksen ensimmäinen monivalintakysymys kohdistettiin vaurastumisen merkitykseen. Tulosten mukaan vastaajat näkivät vaurastumisen laajasti merkityksellisenä elämässään. Yleisimmin vaurastuminen yhdistettiin mahdollisuuteen toteuttaa omia unelmia ($n = 33$) sekä turvallisuuden tunteeseen ($n = 32$). Myös taloudellinen riippumattomuus ($n = 26$) ja varmuus perheen toimeentulosta ($n = 22$) olivat vastaajille tärkeitä. Vastaajilla oli mahdollisuus valita useampi merkitysvaihtoehto, mikä kertoo siitä, että vaurastumista ei mielletä yksittäiseksi tavoitteeksi vaan se kytkeytyy monin tavoin elämänlaatuun ja arjen turvallisuuteen.

Kategoriaan "Muu" vastanneet mainitsivat vaurastumisen merkityksenä mielenkiintoisen harrastuksen sekä kukoistavat tulevat sukupolvet. Nämä yksittäiset vastaukset korostavat sitä, että vaurastumista voidaan pitää myös itsensä kehittämisen tai muiden hyvinvoinnin välineenä. Erityisesti jälkimmäinen näkökulma heijastaa halua varmistaa taloudellinen jatkuvuus tuleville sukupolville, mikä laajentaa vaurastumisen merkitystä yksilöllisestä tavoitteesta kohti yhteisöllistä vastuuta.



Kuva 18. Vaurastumisen merkitys

Vastaajista 29 uskoi, että vaurastuminen on mahdollista palkkatyön kautta, kun taas 10 oli eri mieltä ja 7 ei osannut ottaa kantaa. Vaikka suurin osa pitää palkkatyötä riittävänä keinona vaurastumiseen, noin kolmasosa vastaajista kyseenalaisti sen riittävyyden tai ei ollut varma asiasta. Tämä kertoo siitä, että osa vastaajista kokee tarvitsevansa palkkatulon lisäksi muita tulo- tai varallisuuslähteitä, kuten sijoittamista, saavuttaakseen haluamansa taloudellisen aseman.



Kuva 19. Palkkatyön mahdollisuus vaurastumiseen

Vastaajista 27 ilmoitti tavoittelevansa vaurautta myös eläkeaikana. 18 vastaajaa ei osannut sanoa, siirtyvätkö eläkkeelle vaurastuneina, mikä voi kertoa epävarmuudesta tulevaisuuden suunnittelussa tai luottamuksesta eläkkeeseen riittävänä toimeentulona. Vain yksi vastaaja vastasi suoraan "ei". Tämä kertoo, että eläkkeen aikainen taloudellinen hyvinvointi on monelle tavoiteltava mutta ei vielä kaikille selkeästi suunniteltu asia.



Kuva 20. Näkemykset eläkkeelle siirtymisestä vaurastuneena

Tutkimuksen toinen monivalintakysymys kohdistettiin motivaatioon sijoitustoiminnan alkuvaiheessa, kun vastaajilta kysyttiin, mikä motivoisi heitä aloittamaan sijoittamisen. Kysymykseen sai valita useamman vastausvaihtoehdon, ja vastauksista piirtyy monipuolinen kuva motivaatiotekijöistä. Eniten mainintoja sai vaihtoehto "Enemmän käytettävissä olevaa rahaa" (n = 13), mikä osoittaa, että monilla sijoittamisen aloittamisen esteenä on yksinkertaisesti rajallinen taloudellinen liikkumavara. Lisäksi tutkimuksen tuloksina saatiin seuraavat kohdat:

- "Selkeät ohjeet ja konkreettinen aloituspolku" (n = 12) sekä "Ei esteitä, olen kiinnostunut aloittamaan" (n = 12) nousivat toiseksi yleisimmiksi motivaattoreiksi. Nämä tulokset viestivät, että suuri osa vastaajista kaipaa käytännönläheistä opastusta sijoittamisen alkuun – tai että he ovat jo valmiita aloittamaan, jos olosuhteet sen sallivat.
- "Parempi ymmärrys riskeistä ja tuotoista" (n = 10) sekä "Tarvitsisin lisää tietoa sijoittamisesta" (n = 5) osoittavat, että osa vastaajista kaipaa syvempää tietopohjaa voidakseen tehdä sijoituspäätöksiä itsevarmasti.
- Kategoriaan "Muu" vastanneet (n = 12) olivat pääasiassa jo sijoittamisen aloittaneita henkilöitä, jotka halusivat ilmaista, ettei kysymys varsinaisesti koskenut heitä. Lisäksi yksi vastaaja nosti esiin yksilöllisen ja arvopohjaisen näkökulman: sijoittamisen yhdistyminen omaan elämänsäkaareen ja suvun tulevaisuuteen. Tämä viittaa pitkäjänteiseen, sukupolvien yli ulottuvaan sijoittamisen motivaatioon.



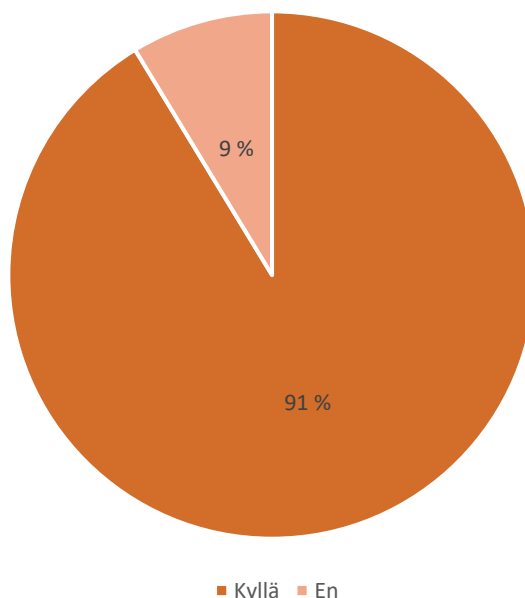
Kuva 21. Mikä motivoi sijoittamisen aloittamiseen?

Osion 4.4 Asenteet sijoittamiseen ja vaurastumiseen tuloksista voidaan todeta tiivistetysti, että vastaajien suhtautuminen vaurastumiseen on yleisesti myönteinen ja tavoitteellinen. Vaurastuminen liitettiin erityisesti mahdollisuuksiin, turvallisuuteen ja itsenäisyyteen. Palkkatyö nähdään monilla riittävänä keinona, mutta ei yksinomaisena. Motivaatiota sijoittamiseen löytyy, mutta aloittamista voivat viivästyttää tiedon puute ja käytettävissä olevien varojen rajallisuus. Tiedon ja työkalujen tarjoaminen – esimerkiksi konkreettisten ohjeiden ja visuaalisten työkalujen muodossa – voisi alentaa kynnystä aloittaa sijoittaminen ja vahvistaa suunnitelmallista vaurastumista.

4.5 Digitaalisten sijoituspalveluiden käyttö ja odotukset

Tässä osiossa tarkastellaan vastaajien digitaalisten sijoituspalveluiden käyttöä ja odotuksia palveluiden käyttöön. Vastaajista valtaosa (n = 42) ilmoitti käyttävänsä digitaalisia sijoituspalveluita, kuten pankkien (esim. OP, Nordea, Danske Bank) verkkopankki- tai mobiilipalveluita tai itsenäisiä sijoituspalveluita (esim. Nordnet). Vain neljä vastaajaa ilmoitti, ettei käytä näitä palveluita. Tämä osoittaa, että digitaaliset sijoituskanavat ovat vakiintuneet työkaluksi erityisesti aktiivisemmille sijoittajille.

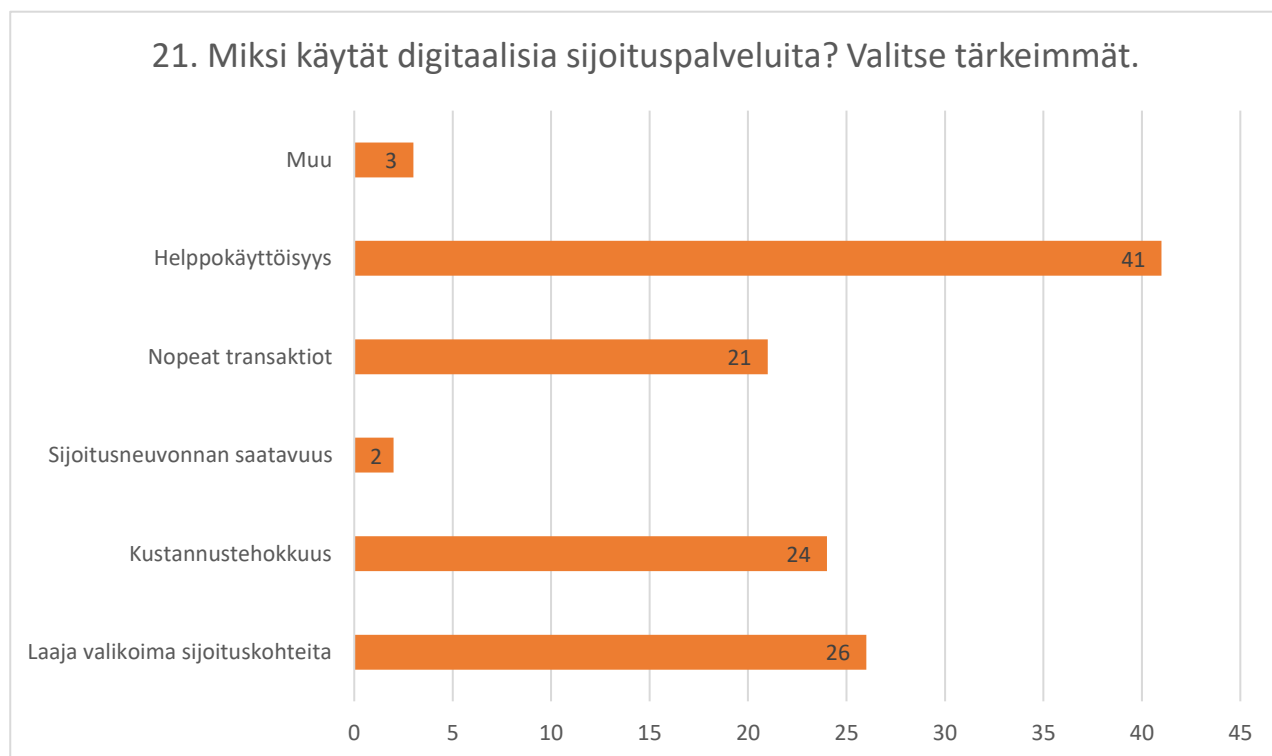
20. Käytätkö pankkien (esim. OP, Nordea, Danske Bank, S-pankki) sijoituspalveluita verkkopankin tai mobiilisovellusten kautta tai itsenäisiä sijoituspalveluita (esim. Nordnet)?



Kuva 22. Digitaalisen sijoituspalvelut käytössä

Tutkimuksen kolmas monivalintakysymys kohdistettiin digitaalisten sijoituspalveluiden käyttöön. Helppokäyttöisyys (n = 41) oli selvästi merkittävin syy digitaalisten sijoituspalveluiden käyttöön vastaajien keskuudessa. Vastaajat arvostavat vaivattomuutta ja sujuvaa käyttökokemusta sijoituspäätöksiä tehdessään. Myös laaja valikoima sijoituskohteita (n = 26) sekä kustannustehokkuus (n = 24) nousivat vahvasti esille. Tämä kertoo siitä, että vastaajat arvostavat mahdollisuutta hajauttaa sijoituksia ja minimoida kuluja.

Nopeat transaktiot (n = 21) koettiin niin ikään tärkeäksi ominaisuudeksi – sijoituspäätöksiä halutaan voida toteuttaa heti tilanteen vaatiessa. Vain muutama vastaaja piti sijoitusneuvonnan saatavuutta merkittävänä ominaisuutena (n = 2), mikä saattaa viitata joko riittävään omaan osaamiseen tai siihen, ettei digitaalinen neuvonta koeta riittävän hyödylliseksi. Muiden syiden joukossa mainittiin mahdollisuus tehdä sijoituksia itselle sopivaan aikaan sekä tarvittavan raportoinnin saatavuus, mikä korostaa palveluiden joustavuutta ja läpinäkyvyyden merkitystä.



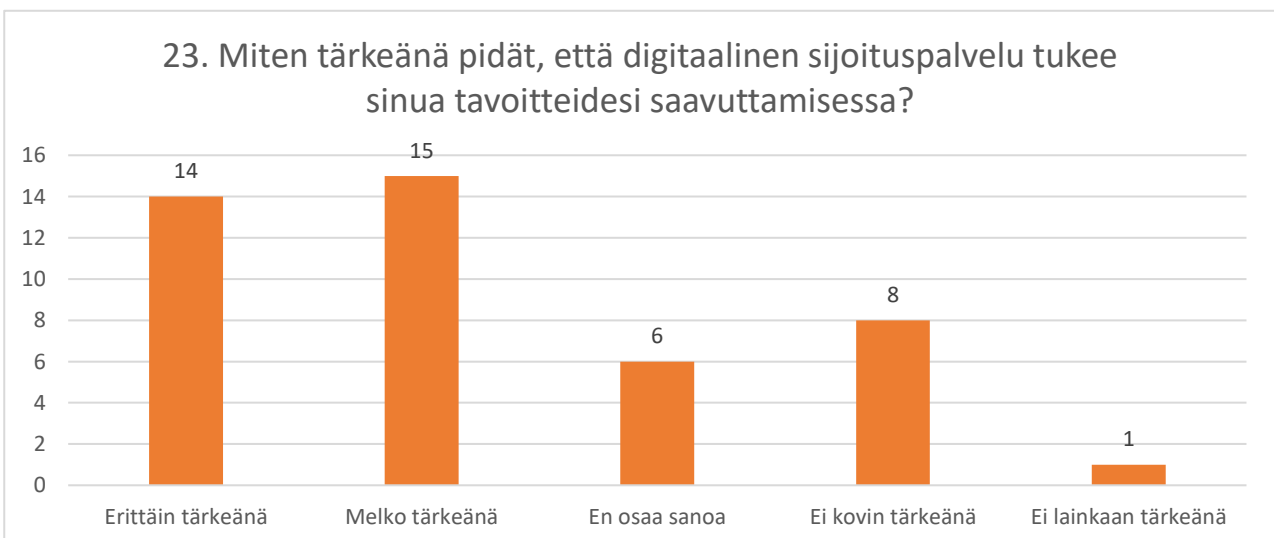
Kuva 23. Syyt digitaalisten sijoituspalveluiden käyttöön

Vastaajilta kysyttiin myös, kokevatko he digitaalisten sijoituspalveluiden tukevan pitkäjänteistä sijoittamista. **Kyllä-vastauksia tuli 34 kappaletta**, mutta mukana oli myös epävarmuutta (n = 8) ja hieman kielteisiäkin vastauksia (n = 2). Tämä viittaa siihen, että osa käyttäjistä kokee palvelut riittävinä pitkäaikaiselle suunnittelulle, mutta monille jää parantamisen varaa erityisesti tavoitteellisuuden ja seurannan osalta.



Kuva 24. Palvelun pitkäjänteinen tuki

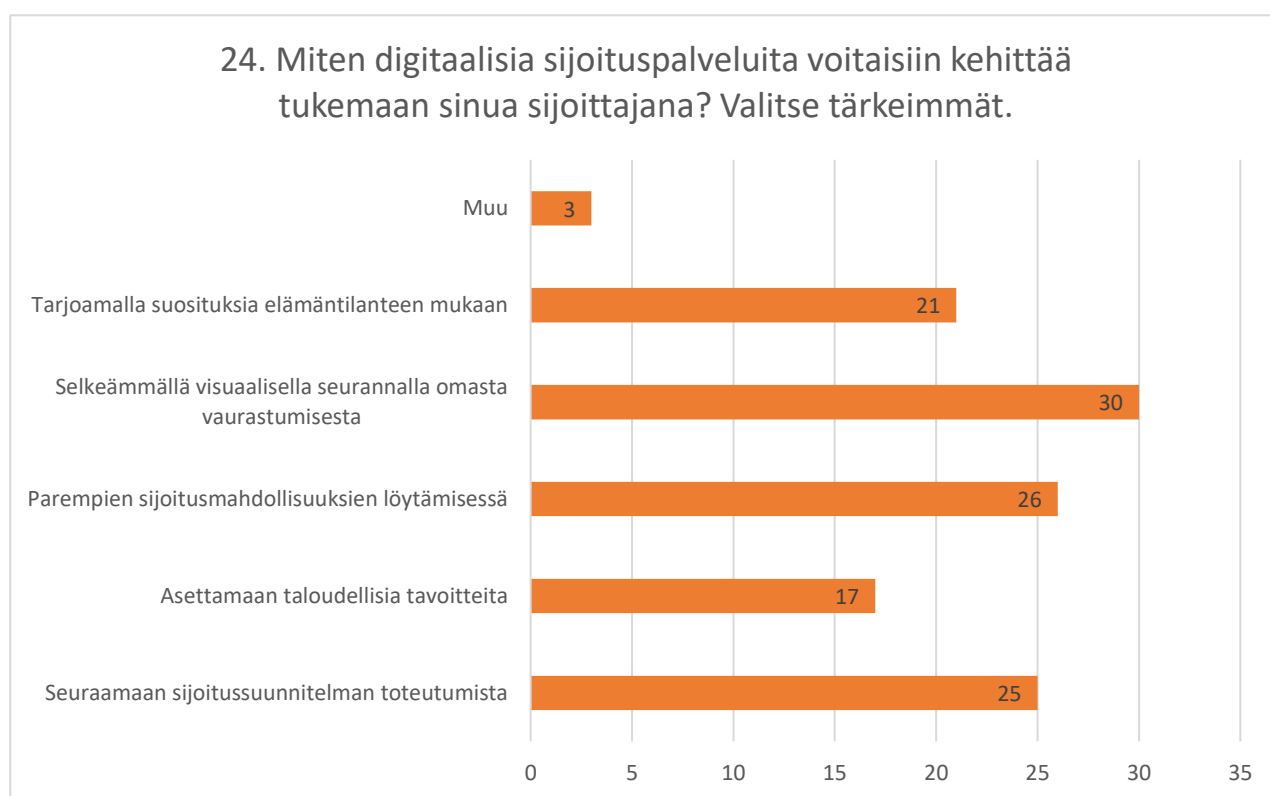
Samaa viestii vastaajien suhtautuminen siihen, kuinka tärkeänä he pitävät digitaalisen palvelun kykyä tukea tavoitteiden saavuttamista. Suurin osa vastaajista piti tätä joko **erittäin tärkeänä (n = 14)** tai **melko tärkeänä (n = 15)**. Vain muutama vastaaja koki tämän vähemmän merkittäväksi (n = 9), mikä osoittaa, että palveluiden kehityksessä tavoitteiden tuki nähdään keskeisenä parannuskohteena.



Kuva 25. Tavoitteiden saavuttaminen

Tutkimuksen neljäs monivalintakysymys kohdistettiin digitaalisten sijoituspalvelujen kehittämiseen. Vastaajat esittivät monipuolisia toiveita digitaalisten sijoituspalveluiden kehittämiseksi. Selvästi yleisin toive oli saada palvelusta selkeämpi visuaalinen seuranta omasta vaurastumisesta (n = 30). Tämä kertoo tarpeesta nähdä oma taloudellinen kehitys havainnollisessa ja ymmärrettävässä muodossa. Toiseksi eniten toivottiin tukea parempien sijoitusmahdollisuuksien löytämisessä (n = 26), mikä voi liittyä markkinatiedon esittämiseen, analytiikkaan tai kohteiden suositteluun. Myös mahdollisuus seurata omaa sijoitussuunnitelmaa palvelun avulla (n = 25) sekä elämäntilanteeseen pohjautuvat suositukset (n = 21) koettiin tärkeiksi kehitysalueiksi. Näistä nousee esiin tarve yksilölliseen ja räätälöityyn palveluun.

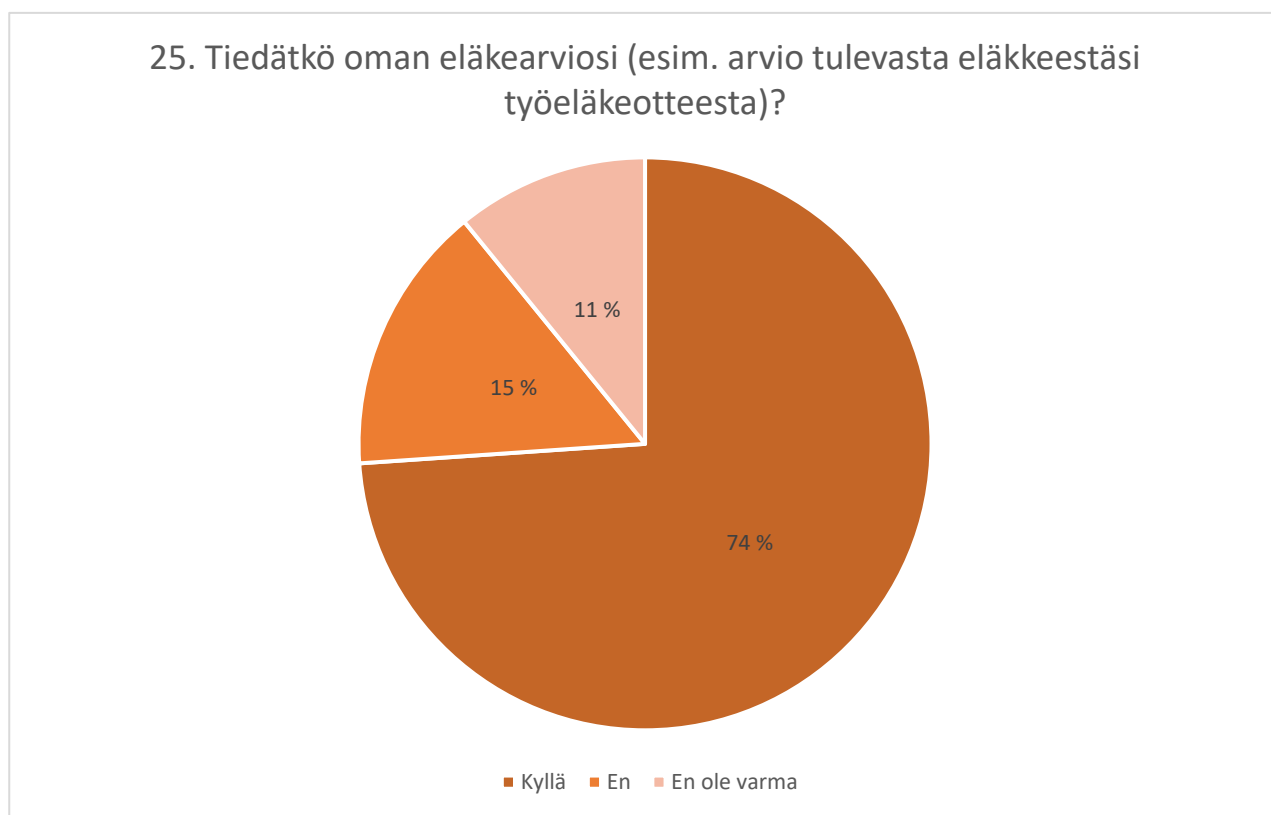
Vastauksissa mainitut muut toiveet liittyivät kustannustehokkuuteen, selkeään käyttöliittymään sekä toisaalta siihen, että kaikki eivät halua elämäntilanteeseen sidottuja suosituksia. Yksi vastaaja nosti esille Shareville-alustan, joka toi sijoittamiseen yhteisöllistä ulottuvuutta. Tämä viittaa siihen, että osa sijoittajista voisi hyötyä myös vertaistuesta ja muiden käyttäjien esimerkeistä.



Kuva 26. Kehittämistoiveet digitaalisille palveluille

4.6 Eläketietoisuus

Tässä osiossa tarkastellaan vastaajien eläketietoisuutta, kun vastaajilta kysyttiin tietämystä omasta eläkearviosta ja tavoite-eläkkeestä sekä kiinnostusta saada näitä tietoja digitaalisista sijoituspalveluista. Tavoitteena oli ymmärtää, kuinka hyvin sijoittajat ovat perillä eläkeaikaan liittyvästä taloudellisesta suunnittelusta ja miten digitaaliset palvelut voisivat tukea tätä osa-aluetta. Suurin osa vastaajista (n = 34) ilmoitti tietävänsä oman eläkearvionsa, eli arvion tulevasta eläkkeestään esimerkiksi työeläkeotteesta. Seitsemän vastaajaa kertoi, ettei tunne eläkearviotaan, ja viisi vastaajaa ei ollut asiasta varma. Tämä osoittaa, että valtaosa kyselyyn osallistuneista on ainakin jossain määrin perehtynyt omaan tulevaan taloudelliseen tilanteeseensa eläkeiässä.



Kuva 27. Eläkearvio

Sen sijaan tietoisuus omasta tavoite-eläkeistä ei ollut yhtä vahvaa. Vaikka enemmistö vastaajista (n = 29) ilmoitti tietävänsä tavoite-eläkeikänsä esimerkiksi työeläkeyhtiön palvelusta, 9 henkilöä ei ollut varma asiasta ja 8 kertoi, ettei tiedä tavoite-eläkeikäänsä lainkaan. Tämä viittaa siihen, että

eläkeikaan liittyvät tiedot ovat osalle vastaajista epäselviä tai niiden aktiivinen seuraaminen ei ole ollut ajankohtaista.



Kuva 28. Tavoite-eläkeikä

Kysyttäessä halukkuutta nähdä eläketiedot digitaalisessa sijoituspalvelussa, vastaajat suhtautuivat ehdotukseen pääosin myönteisesti: 33 vastaajaa (n = 48) ilmaisi kiinnostuksensa. Vain neljä vastaajaa vastasi kielteisesti, ja yhdeksän ei osannut sanoa kantaansa. Tämä kertoo siitä, että eläketiedon integrointi sijoituspalveluihin voisi lisätä palveluiden arvoa ja auttaa käyttäjiä yhdistämään sijoitustoimintansa paremmin pitkän aikavälin tavoitteisiin.



Kuva 29. Eläkearvio osana sijoituspalvelua

Tulosten perusteella voidaan todeta, että vaikka valtaosa vastaajista tuntee oman eläkearvionsa, moni kaipaa lisää tietoa tavoite-eläkeiästä ja sen saavuttamisesta. Digitaaliset palvelut voisivat vastata tähän tarpeeseen tarjoamalla esimerkiksi reaaliaikaista tietoa eläketurvan kertymisestä ja mahdollistamalla pitkän aikavälin seurannan rinnakkain sijoitussuunnitelmien kanssa.

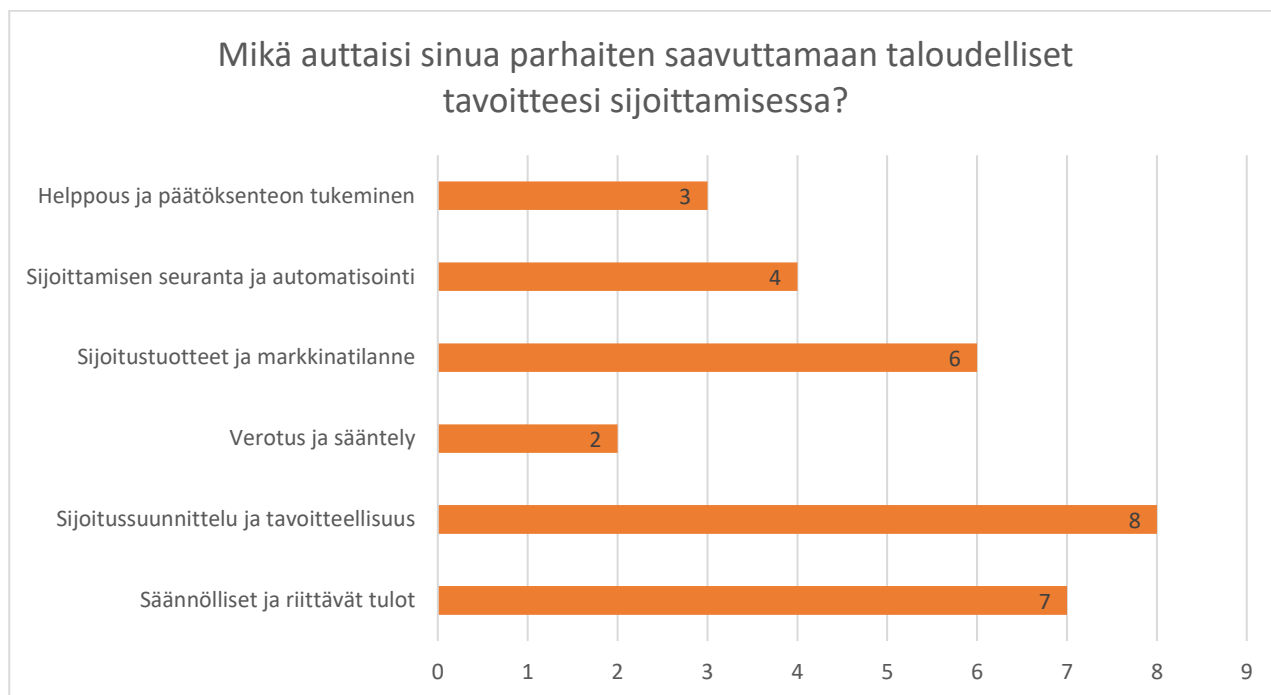
4.7 Avoin kysymys:

Mikä auttaisi sinua parhaiten saavuttamaan taloudelliset tavoitteesi sijoittamisessa?

Kyselyssä vastaajilta tiedusteltiin avoimella kysymyksellä, mitkä tekijät tukisivat parhaiten heidän taloudellisten tavoitteidensa saavuttamista sijoittamisen näkökulmasta. Vastaukset ryhmiteltiin kyselyteeman teemaan: säännölliset ja riittävät tulot, sijoitussuunnittelu ja tavoitteellisuus, verotus ja sääntely, sijoitustuotteet ja markkinatilanne, sijoittamisen seuranta ja automatisointi, sekä helppous ja päätöksenteon tukeminen.

Eniten mainintoja sai sijoitussuunnittelu ja tavoitteellisuus (26,7 % vastaajista). Vastaajat korostivat muun muassa selkeän suunnitelman merkitystä, tavoitteiden seuraamista ja pitkäjänteistä säästämistä. Myös oma suunnitelma ja sen toteuttaminen nähtiin tärkeänä vaurastumisen edellytyksenä. Toiseksi eniten mainintoja sai säännölliset ja riittävät tulot (23,3 %). Vastaajat kokivat, että vakaat tulot ovat perusedellytys sille, että rahaa jää säästettäväksi ja sijoitettavaksi. Useissa vastauksissa mainittiin myös palkkakehitys ja tulotason nousun tarve.

Kolmanneksi yleisin teema oli sijoitustuotteet ja markkinatilanne (20,0 %). Tähän ryhmään kuuluvat vastaukset liittyivät esimerkiksi laajaan ja edulliseen tuotevalikoimaan, markkinasuosituksiin ja mahdollisuuteen sijoittaa verotehokkaasti eri alustoilla. Sijoittamisen seuranta ja automatisointi (13,3 %) sekä helppous ja päätöksenteon tukeminen (10,0 %) olivat myös esillä. Vastaajat toivoivat muun muassa parempaa digipalvelua sijoitusten seurantaan, simulaatioita ja visuaalista esitystä vaurastumisen etenemisestä sekä konkreettista tukea ja neuvontaa päätöksentekoon. Verotukseen ja sääntelyyn liittyviä vastauksia oli vähemmän (6,7 %), mutta niissä nostettiin esiin mm. tarve kehittää pääomatuloverotusta ja säästöinstrumenttien verokohtelua nykyistä kannustavam-
maksi.



Kuva 30. Taloudellisten tavoitteiden saavuttaminen

Yhteenvetona voidaan todeta, että vastaajat toivovat sekä henkilökohtaiseen taloustilanteeseen liittyviä parannuksia (kuten parempia tuloja ja säästömahdollisuuksia) että selkeämpää suunnittelua ja tukea sijoittamisen käytännön toteuttamiseen. Teknologian ja digitaalisten palvelujen rooli korostui erityisesti automatisoinnin ja helppouden näkökulmasta.

4.8 Avoin kysymys:

Haluaisitko jakaa muita ajatuksia säästämisestä, sijoittamisesta tai digitaalisista palveluista?

Vastaajilta pyydettiin lopuksi mahdollisuutta jakaa vapaasti ajatuksiaan säästämisestä, sijoittamisesta tai digitaalisista sijoituspalveluista. Viisi vastaajaa käytti tätä mahdollisuutta hyväkseen. Vastaukset jaoteltiin kolmeen pääteemaan: sijoitustuotteet ja palvelutarjonta, sijoitussuunnittelu ja pitkäjänteisyys sekä tietoisuus ja päätöksenteon tukeminen. Kahdessa vastauksessa nostettiin esiin sijoitustuotteet ja palvelutarjonta. Näissä kaivattiin esimerkiksi kryptovaluuttojen lisäämistä tarjontaan sekä helpompaa tapaa hahmottaa itselle sopivaa sijoituspalettia. Tämä viittaa toiveeseen entistä joustavammasta ja yksilöllisemmästä tuotevalikoimasta, joka vastaa eri elämäntilanteissa olevien tarpeisiin.

Toiset kaksi vastaajaa keskittyi sijoitussuunnitteluun ja pitkäjänteisyyteen. He korostivat varhaisen aloittamisen merkitystä ja suunnitelmallisuuden tärkeyttä. Esimerkiksi yksi vastaaja suositteli sijoitussalkun perustamista jo lapsen syntymän yhteydessä. Tämä viittaa siihen, että pitkäjänteinen

suunnitelma nähdään tehokkaana keinona taloudellisen turvan rakentamisessa. Yksi vastaus liittyi tietoisuuteen ja päätöksenteon tukemiseen. Siinä korostettiin digitaalisten palvelujen roolia sijoittamisen kynnyksen madaltamisessa ja toivottiin enemmän tukea päätöksenteon tueksi, kuten automaattisia sijoitussuunnitelmia ja selkeitä ohjeita.



Kuva 31. Vastausten jakautuminen pääteemoittain

Vaikka vastauksia tuli määrällisesti vähän, niiden sisältö tukee hyvin laajempien kysymysten kautta muodostunutta kokonais kuvaa: vastaajat arvostavat palveluissa ennen kaikkea selkeyttä, helppokäyttöisyyttä ja suunnitelmallisuutta, mutta kaipaavat samalla enemmän yksilöllisiä ratkaisuja ja tietoa tukemaan omaa päätöksentekoaan.

4.9 Tutkimustulokset ja niiden analyysi

Kyselytutkimuksen aineisto analysoitiin kuvailevan tilastollisen analyysin keinoin. Aineiston käsittelyssä hyödynnettiin Microsoft Forms -alustan tarjoamaa vastausyhteenvedon visualisointia, minkä jälkeen vastaukset siirrettiin Microsoft Exceliin jatkokäsittelyä varten. Excelin avulla vastauksia tarkasteltiin jakaumien (frekvenssien) ja prosenttiosuuksien perusteella. Tulosten jäsentämistä tuettiin havainnollistavilla pylväs- ja ympyrädiagrammeilla.

Koska kyselyn painopiste oli strukturoidussa aineistossa, analyysi keskittyi yksittäisten muuttujien tarkasteluun ilman monimuuttujamenetelmiä. Ristiintaulukointia tai tilastollisia testejä ei käytetty, vaan analyysin tavoitteena oli tuottaa laadullisesti perusteltuja vastauksia tutkimuskysymyksiin TK1

ja TK2 sekä tuoda esiin vastaajien näkemyksiä digitaalisten sijoituspalveluiden toimivuudesta ja kehitystarpeista.

Ensimmäiseen tutkimuskysymykseen TK1: "Miten digitaaliset sijoituspalvelut auttavat sijoittajia tavoitteiden saavuttamisessa?" vastattiin tarkastelemalla erityisesti kysymyksiä 21–23, joissa selvitettiin digipalveluiden käyttömotiiveja (esimerkiksi helppokäyttöisyys, kustannustehokkuus, sijoitusvaihtoehtojen valikoima), käyttäjien kokemuksia palveluiden tukevuudesta pitkäjänteisessä sijoittamisessa sekä niiden merkitystä taloudellisten tavoitteiden saavuttamisen kannalta.

Lisäksi analyysia syvensivät kysymykset 9 ja 10, jotka käsittelivät säännöllistä säästämistä ja sijoittamista, sekä kysymykset 11–15, joissa tarkasteltiin sijoitussuunnitelmien olemassaoloa, dokumentointia, noudattamista ja päivittämistä – kaikki keskeisiä tekijöitä pitkäjänteisessä sijoittamisessa ja tavoitteellisuuden tukemisessa.

Tavoitteiden saavuttamiseen vaikuttaa myös sijoittajien henkilökohtainen taloudellinen tilanne ja lähtökohdat, joten analyysissa huomioitiin myös kysymykset 4–8. Näissä kartoitettiin vastaajien kykyä selvittää käytettävissä olevat varat, puskurirahaston olemassaoloa, säästöjen määrää ja ensisijaisia säästämisen kohteita. Nämä auttoivat hahmottamaan, millaisessa taloudellisessa tilanteessa vastaajat tekevät sijoituspäätöksiä.

Kysymykset 1–3, jotka käsittelivät vastaajien ikäryhmää, työtilannetta ja sijoituskokemusta, tarjosivat taustatietoa, joka auttoi kontekstoimaan sijoituskäyttäytymistä ja digitaalisten palveluiden käyttöä eri elämänvaiheissa ja kokemustasoilla.

Toiseen tutkimuskysymykseen TK2: "Miten digitaalisia sijoituspalveluita voitaisiin kehittää tukemaan sijoittajia tavoitteiden saavuttamisessa?" vastattiin analysoimalla erityisesti kysymystä 24, jossa kartoitettiin toiveita digitaalisten sijoituspalveluiden kehittämiseksi. Vastauksissa nousivat esiin muun muassa visuaalinen seuranta, elämänvaiheisiin mukautuvat suositukset ja sijoitussuunnitelman toteutumisen seuraamisen tuki.

Kysymys 19, joka käsitteli motivaatiotekijöitä sijoittamisen aloittamiseen, antoi lisätietoa siitä, millaista tukea ja ohjeistusta palveluilta odotetaan. Kysymykset 25–27 toivat esiin vastaajien tarpeen saada tietoa eläkearviosta ja tavoite-eläkeiän etenemisestä suoraan sijoituspalveluista, mikä tukee elinkaariajattelun mukaista suunnittelua. Lisäksi kysymykset 16–18, joissa tarkasteltiin vaurastumisen merkitystä ja käsityksiä eläkeikaan varautumisesta, syvensivät ymmärrystä käyttäjien pitkän aikavälin taloudellisista tavoitteista. Nämä vastaukset osoittavat, että palveluiden tulisi tarjota tukea myös elämän loppuvaiheen suunnittelussa, kuten eläkkeelle siirtymisessä ja taloudellisen turvan rakentamisessa.

4.10 Aineistonhallinta

Tässä opinnäytetyössä aineisto kerättiin sähköisellä kyselylomakkeella Microsoft Forms -alustalla. Kyselyyn osallistujilta ei kerätty henkilötietoja, joten aineisto on anonymisoitu, eikä yksittäisiä vastaajia voi tunnistaa. Kyselylomakkeen tulokset siirrettiin Microsoft Excel -taulukkoon jatkoanalyysiä varten. Aineisto tallennettiin OneDriveen sekä opinnäytetyön tekijän henkilökohtaisesti hallinnoimalle tietokoneelle, joissa molemmissa on käytössä salasanasuojaus ja ajantasainen virustorjuntaohjelmisto. Aineistoa ei luovutettu ulkopuolisille, ja analyysissä käytetyt Excel-taulukot ovat suojattuja.

Forms-alustan tarjoamaa automaattista vastausyhteenvedon visualisointia hyödynnettiin alustavassa tarkastelussa. Lopullinen analyysi toteutettiin Microsoft Excelillä käyttäen kuvailevia tilastollisia menetelmiä, kuten frekvenssien ja prosenttiosuuksien tarkastelua sekä visuaalisten pylväs- ja ympyrädiagrammien tuottamista. Avoimiin kysymyksiin annetut vastaukset käsiteltiin laadullisen sisällönanalyysin keinoin.

Aineisto säilytetään opinnäytetyön arviointiin saakka, minkä jälkeen se poistetaan sekä OneDrivesta että opinnäytetyön tekijän tietokoneelta. Koska aineisto ei sisällä henkilötietoja, ei sen arkistointi tai siirtäminen tietoturvallesiin säilytysjärjestelmiin ole tarpeen. Tutkimuksessa noudatettiin hyvän tieteellisen käytännön mukaisia periaatteita. Kyselyyn osallistuminen oli vapaaehtoista ja anonymiä, eikä vastaajia voida tunnistaa. Aineiston keruussa ja käsittelyssä on huomioitu tutkimuseettiset periaatteet ja tietosuojalainsäädäntö.

5 Johtopäätökset ja kehitysehdotukset

5.1 Yhteenveto tutkimustuloksista

Tutkimuksen perusteella vastaajien suhtautuminen säästämiseen ja sijoittamiseen on pääosin myönteistä ja aktiivista, mutta kehitettävää löytyy erityisesti suunnitelmallisuuden ja tiedon saatavuuden osalta. Suurin osa vastaajista säästää ja sijoittaa säännöllisesti, mutta vain osa on tehnyt konkreettisen sijoitussuunnitelman. Taloudellinen turvallisuus ja unelmien toteuttaminen nousivat tärkeimmiksi vaurastumisen merkityksiksi.

Digitaaliset sijoituspalvelut ovat laajassa käytössä, ja niitä arvostetaan erityisesti helppokäyttöisyyden vuoksi. Toisaalta vastaajat toivovat palveluihin lisää toiminnallisuuksia, jotka tukevat tavoitteiden asettamista, seurattavuutta ja parempien sijoitusmahdollisuuksien löytämistä. Myös eläketietoisuus on suhteellisen hyvällä tasolla, ja suurin osa toivoo eläketietojen näkyvän sijoituspalveluissa. Avoimet vastaukset toivat esiin yksilöllisiä näkökulmia, mutta vahvistivat määrällisten vastausten pääviestejä: taloudellisen suunnittelun tuki, palveluiden yksilöllisyys ja ymmärrettävyys ovat avainasemassa, kun pyritään tukemaan sijoittajia kohti taloudellisten tavoitteiden saavuttamista.

5.2 Tutkimuksen keskeiset havainnot

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, millaisia käsityksiä, toimintatapoja ja odotuksia vastaajilla on säästämiseen, sijoittamiseen ja digitaalisiin sijoituspalveluihin liittyen. Kyselyyn vastasi 46 henkilöä, joista osa työskentelee varallisuudenhoidon parissa ja osa on tavoitettu LinkedInin kautta. Vastaajajoukko oli pääosin työelämässä ja sijoittamiskokemukseltaan melko kokenutta. Tutkimusaineisto tarjoaa kattavan ja monipuolisen kuvan vastaajien näkemyksistä ja käyttäytymisestä.

Seuraavaksi tarkastellaan tutkimustuloksia eri näkökulmista: miten säännöllinen säästäminen ja sijoittaminen tukevat elinkaariajattelua, mitä merkityksiä vastaajat liittävät säästämisen motiiveihin kuten turvallisuuteen, unelmiin ja taloudelliseen riippumattomuuteen, ja millaisia haasteita liittyy sijoitussuunnitelmien laadintaan ja pitkäjänteisyyteen. Lisäksi esitellään havaintoja digipalveluiden roolista, erityisesti helppokäyttöisyyden ja visuaalisuuden merkityksestä, sekä pohditaan eläkesuunnittelun kehittämistarpeita. Lopuksi käsitellään tekoälyn mahdollisuuksia ja käyttäjälähtöisiä odotuksia sekä konkreettisia toiveita, jotka liittyvät sijoituspalveluiden yksinkertaistamiseen ja päätöksenteon tukeen.

Tutkimuksen keskeiset havainnot tarjoavat kattavan kuvan vastaajien taloudellisesta käyttäytymisestä, säästämistavoista ja sijoittamiseen liittyvistä asenteista. Nämä havainnot ovat linjassa

aiemmassa teoriaosuudessa käsiteltyjen elinkaarimallien ja digitaalisten työkalujen merkityksen kanssa. Ensinnäkin havaittiin, että suuri osa vastaajista säästää säännöllisesti (n=37), ja vielä useampi sijoittaa kuukausittain (n=33). Tämä tukee elinkaarimallin (Malkiel 2015, 286–287) oletusta siitä, että säännöllinen säästäminen on olennainen osa varallisuuden kasvattamista erityisesti työuran alku- ja keskivaiheessa. Erityisesti nuorten kohdalla tämä säännöllisyys voi auttaa hyödyntämään korkoa korolle -ilmiötä (Malkiel, 2011, 355).

Säästämisen motiiveissa korostuivat turvallisuuden tunne (n=32), mahdollisuus toteuttaa unelmia (n=33) ja taloudellinen riippumattomuus (n=26). Carrollin puskurisäästömallin (1997) mukaan varautuminen yllättäviin menoihin on keskeinen tekijä yksilöiden säästämissäpäätöksissä, mikä näkyi vahvasti vastauksissa: 43 vastaajaa ilmoitti omaavansa puskurirahaston.

Elinkaarihypoteesi (Modigliani & Brumberg, 1954) näkyy vastaajien kokemuksissa sijoittamisen suunnittelusta. Vaikka yli puolet vastaajista ilmoitti sijoittavansa, vain 20 vastaajalla oli sijoitussuunnitelma, ja vielä harvempi noudatti sitä säännöllisesti. Tämä viittaa siihen, että vaikka sijoittaminen sinänsä on tuttua, pitkäjänteinen ja systemaattinen suunnittelu on puutteellista – mikä on ristiriidassa teoreettisen ihannekuvan kanssa.

Digitaaliset sijoituspalvelut olivat vahvasti käytössä (n=42), ja niiden tärkeimmiksi ominaisuuksiksi koettiin helppokäyttöisyys (n=41), valikoiman laajuus ja kustannustehokkuus. Tämä tukee Knihován (2020) ja Nanayakkaran ja muiden. (2021) havaintoja siitä, että asiakkaat odottavat sijoituspalveluilta intuitiivisuutta ja monikanavaisuutta. Vastaajat toivoivat palveluilta myös parempia visuaalisia työkaluja varallisuuden seuraamiseen, mikä viittaa kasvavaan tarpeeseen ymmärtää omaa taloudellista kehitystä reaaliajassa – kuten Nanayakkaran ja muiden (2021) artikkelissa on todettu.

Eläkesuunnittelun osalta havaittiin selvä kehittämistarve. Vaikka 34 vastaajaa ilmoitti tietävänsä eläkearvionsa, tavoite-eläkeiän tuntemus (n=29) ja digitaalisten työkalujen toivottu tuki (n=33) kertovat siitä, että elinkaariajattelun käytäntöön vienti on vielä kesken. Tämä tukee Modiglianin & Brumbergin (1954) elinkaarihypoteesia, mutta osoittaa samalla käytännön haasteet – erityisesti eläkeiän läheystyessä, jolloin sijoitusstrategian pitäisi keskittyä vakauteen ja kassavirtaan (Malkiel, 2011, 355).

Vastaajat toivoivat myös, että digitaaliset sijoituspalvelut tukisivat tavoitteiden saavuttamista ja antaisivat ohjausta elämänkaaren mukaan. Tämä on linjassa tekoälyn ja roboneuvojen tarjoaman potentiaalinsa kanssa (Hayes 2024; Financial Services Review 2023). Tekoäly voi tukea elinkaariajattelun soveltamista räätälöimällä sijoitusstrategioita elämänvaiheiden mukaan, mutta kuten

Lähtevänoja (2025) ja Hakala (2023) korostavat, myös läpinäkyvyys ja selitettävä tekoäly ovat ratkaisevia luottamuksen rakentamisessa.

Lopuksi avoimissa vastauksissa korostuivat tarpeet säännöllisille tuloille, selkeälle suunnittelulle ja sijoituspäätöksiä tukeville työkaluille. Nämä vastaukset tukevat käsitystä siitä, että teoria ja käytäntö kohtaavat parhaiten silloin, kun digitaaliset ratkaisut ovat intuitiivisia, saavutettavia ja vastaavat sijoittajien todellisiin elämäntilanteisiin.

Tutkimuksen ensimmäinen tutkimuskysymys (TK1): Miten digitaaliset sijoituspalvelut auttavat sijoittajia tavoitteiden saavuttamisessa? sai vastauksia erityisesti havaintojen perusteella digipalveluiden käytöstä, suosituista ominaisuuksista ja vastaajien odotuksista. Palveluiden koettu helppokäyttöisyys, ajantasaisuus ja itsenäinen hallinta tukivat sijoittajien tavoitteellisuutta, mutta toisaalta suunnitelmallisuuden ja seurannan puute osoitti, ettei potentiaalia hyödynnetä vielä täysimääräisesti. Tämä korostaa tarvetta entistä tavoitteellisempaan palvelukokemukseen ja käytännönläheisiin työkaluihin.

Näiden havaintojen perusteella on perusteltua siirtyä pohtimaan, miten digitaalisten työkalujen kehitystä ja talousosaamista voidaan edistää vastaajien tunnistamien tarpeiden pohjalta.

5.3 Digitaalisten sijoituspalveluiden kehittymismahdollisuudet

Tutkimustulokset osoittavat, että digitaalisten sijoituspalveluiden käyttö on vastaajien keskuudessa yleistä ja arvostettua. Enemmistö ilmoitti käyttävänsä digitaalisia sijoituspalveluita, ja erityisesti helppokäyttöisyys (n=41), laaja valikoima sijoituskohteita (n=26) sekä kustannustehokkuus (n=24) nousivat tärkeimmiksi syiksi palveluiden käytölle. Samalla vastaajat esittivät useita selkeitä kehittämistoiveita, jotka tarjoavat konkreettisia suuntaviivoja digitaalisten sijoituspalveluiden jatkokehittämiseen. Seuraavaksi tarkastellaan näitä kehitystoiveita kuudesta näkökulmasta: tavoiteperusteisen sijoittamisen tukemisesta, visuaalisten työkalujen tarpeesta, eläkesuunnittelun integroinnista, tekoälyn ja personoinnin hyödyntämisestä, aloittamisen esteiden madaltamisesta sekä yhteisöllisyyden mahdollisuuksista. Lopuksi tiivistetään keskeisimmät kehityssuunnat, jotka nousivat esiin tutkimusaineistosta.

Monet vastaajat ilmaisivat tarpeen palveluille, jotka tukevat konkreettisesti taloudellisten tavoitteiden asettamista ja seuraamista. Useat toivoivat toimintoja, joiden avulla voisi asettaa itselleen säästötavoitteita, seurata sijoitussuunnitelman etenemistä ja saada elämäntilanteeseen räätälöityjä suosituksia. Tavoiteasetannan ja suunnitelmallisuuden tukeminen nousi toistuvasti esiin valinnoissa ja avovastauksissa. Tällainen henkilökohtainen ohjaus tukee pitkäjänteistä sijoittamista ja vahvistaa elinkaariajattelun toteutumista digitaalisessa ympäristössä (Malkiel 2015, 274; Havia ym., 2014, s. 244–247, 250).

Toinen selkeä kehitystoive liittyi visuaalisuuteen ja tiedon esittämisen tapaan. Vastaajat kokivat, että nykyiset palvelut eivät aina tarjoa tarpeeksi havainnollista tai helposti ymmärrettävää näkymää oman varallisuuden kehityksestä. Tarve selkeille visuaalisille työkaluille oli vahva. Käyttäjät haluavat nähdä etenemisensä suhteessa tavoitteisiin selkein graafein ja visuaalisin mittarein, mikä helpottaa tilanteen hahmottamista ja motivoi jatkamaan pitkäjänteistä sijoittamista. Visuaalisuus nousi keskeiseksi elementiksi palveluiden koetussa laadussa ja käytettävyydessä (Knihová, 2020, s. 3).

Eläkesuunnittelun tuominen osaksi sijoituspalvelua herätti myös laajaa kiinnostusta. Suurin osa vastaajista (n=33) koki hyödylliseksi, että palvelussa näkyisi oma eläkearvio ja tavoite-eläkkeen eteneminen. Tämä yhdistää sijoittamisen konkreettiseen tulevaisuuden suunnitteluun. Digitaalisten palveluiden tulisi siis tukea elämän eri vaiheita ja auttaa käyttäjää varautumaan myös pidemmän aikavälin taloudellisiin tarpeisiin, kuten eläkkeelle siirtymiseen (Mankiw, 2010, s. 509–510).

Tekoälyn ja personoinnin hyödyntäminen nähtiin potentiaalisena keinona kehittää palveluita entistä käyttäjälähtöisemmiksi. Vastaajat olivat kiinnostuneita älykkäistä suosituksista, jotka perustuvat omaan sijoitushistoriaan, riski- ja aikahorisonttiin sekä tavoitteisiin. Tekoäly voi tarjota reaaliaikaista ohjausta ja auttaa tekemään perusteltuja päätöksiä. Samalla vastaajat korostivat läpinäkyvyyden tärkeyttä: on tärkeää, että tekoälyn toimintaperiaatteet ovat ymmärrettäviä ja että käyttäjällä säilyy hallinnan tunne (Lähtevänoja, 2025; Hakala, 2023).

Sijoittamisen esteiden madaltaminen nousi esiin erityisesti niiden vastaajien kohdalla, jotka eivät vielä sijoita tai kokevat epävarmuutta aloittamisesta. Tiedon puute, epäselvät aloituspolut ja huoli riskeistä voivat estää sijoittamisen aloittamisen. Vastaajat toivoivat palveluilta selkeämpiä ohjeita, konkreettista opastusta ja madallettua kynnystä kokeilla sijoittamista turvallisesti. Digitaalisilla palveluilla nähdään olevan merkittävä rooli näiden esteiden purkamisessa ja sijoittajien taloudellisen lukutaidon kehittämisessä (Thaler & Shefrin, 1981, s. 393).

Yhteisöllisyyden ja vuorovaikutuksen mahdollisuudet olivat joillekin vastaajille merkittävä lisäarvo. Mainintoja sai esimerkiksi Sharevillen kaltainen yhteisö, jossa käyttäjät voivat seurata toistensa sijoituksia ja keskustella. Tällainen toiminnallisuus voi lisätä motivaatiota, tarjota vertaistukea ja tuoda sijoittamiseen sosiaalisen ulottuvuuden, joka perinteisesti on puuttunut digipalveluista.

Tutkimuskysymys TK2 – Miten digitaalisia sijoituspalveluita voitaisiin kehittää tukemaan sijoittajia tavoitteiden saavuttamisessa? – ohjasi näiden kehitystoiveiden tarkastelua, ja vastausten perusteella voidaan tunnistaa kolme keskeisintä kehityssuuntaa. Ensinnäkin sijoitussuunnitelman seuranta nousi vahvasti esiin: käyttäjät haluavat seurata omaa etenemistään suhteessa tavoitteisiin ja saada tukea suunnitelmallisuuteen. Toiseksi eläketiedon integrointi nähtiin tärkeäksi osaksi pitkäjänteistä suunnittelua. Kolmanneksi visuaalisuus ja käytettävyyden parantaminen koettiin

merkittäviksi motivaatiotekijöiksi sijoittamisen jatkamiseen. Näiden havaintojen perusteella voidaan todeta, että tulevaisuuden digitaaliset sijoituspalvelut rakentuvat yhä vahvemmin käyttäjälähtöisyyden, yksilöllisyyden ja ymmärrettävyyden ympärille.

5.4 Tutkimuksen rajoitukset ja jatkotutkimusaiheet

Vaikka tutkimus tarjosi arvokasta tietoa sijoittajien käyttäytymisestä, tarpeista ja odotuksista digitaalisten sijoituspalveluiden suhteen, siihen liittyy useita rajoitteita, jotka on hyvä huomioida sekä tulosten tulkinnassa että niiden mahdollisessa soveltamisessa laajemmin. Tutkimuksen osallistujamäärä oli yhteensä 46 henkilöä, mikä on määrällisen tutkimuksen näkökulmasta melko pieni otos. Vastaajia kerättiin kahden eri alustan – OP:n Teams-kanavan ja LinkedInin – kautta, mikä saattaa vaikuttaa siihen, millaiset profiilit kyselyyn ovat päätyneet vastaamaan. Vaikka otos sisälsi eri ikäryhmiin ja elämäntilanteisiin kuuluvia vastaajia, se ei edusta koko väestöä tai edes koko sijoittajakuntaa. Erityisesti vähemmän aktiiviset tai kriittisemmin digitaalisiin palveluihin suhtautuvat henkilöt voivat jäädä tutkimuksen ulkopuolelle.

Tutkimuksessa käytetty kysely perustui itsearviointiin, mikä altistaa tulokset tietyille vinoumille. Vastaajat voivat esimerkiksi yli- tai aliarvioida omaa säästämisen- ja sijoituskäyttämistään tai käsitystään taloudellisista välineistä ja digitaalisista palveluista. Esimerkiksi sijoitussuunnitelman olemassaoloa tai eläkearvion tuntemusta koskevat kysymykset saattoivat herättää erilaisia tulkintoja, jotka vaikuttavat vastausten luotettavuuteen. On mahdollista, että osa vastaajista on antanut sosiaalisesti suotuisia vastauksia tai arvioinut omaa toimintaansa optimistisesti.

Kyselymuoto itsessään rajaa myös tutkimuksen syvyyttä. Vaikka kysymyksissä oli mukana kaksi avointa kohtaa, valtaosa tiedosta kerättiin monivalintavastauksilla, mikä ei mahdollista yksilöllisten kokemusten tai syvempien näkökulmien esiin nostamista. Syvähaastattelut tai laadulliset menetelmät olisivat voineet tarjota tarkempaa ymmärrystä esimerkiksi siitä, miksi jotkut sijoittajat eivät aloita sijoittamista tai millaisia käytännön haasteita digipalveluihin liittyy. Tutkimus antaa yleiskuvan ilmiöstä, mutta ei pääse käsiksi sen taustalla oleviin yksilöllisiin motiiveihin tai esteisiin.

Lisäksi tutkimus on aikasidonnainen ja liittyy sen toteuttamishetkellä vallinneeseen taloudelliseen ja teknologiseen tilanteeseen. Digitaaliset sijoituspalvelut kehittyvät nopeasti, ja uusia ominaisuuksia tai toimijoita voi tulla markkinoille lyhyessä ajassa. Tämä tarkoittaa, että tutkimuksessa esiin nousseet näkemykset voivat vanhentua nopeasti. Samoin makrotaloudelliset muutokset, kuten korkotason vaihtelu tai sijoitusilmapiirin heilahtelut, voivat muuttaa sijoittajakäyttämistä ja odotuksia digitaalisten palveluiden suhteen.

Tämän tutkimuksen pohjalta voidaan tunnistaa useita suuntia, joihin jatkotutkimus voisi laajentua. Ensinnäkin laajempi määrällinen tutkimus olisi perusteltua. Esimerkiksi pankkien

asiakasrekistereistä tai kuluttajapaneelien kautta kerätty aineisto mahdollistaisi otannan kasvattamisen ja tulosten yleistettävyyden vahvistamisen. Tämä mahdollistaisi myös tilastollisesti syvempien analyysien toteuttamisen sekä esimerkiksi eri ikäryhmien, sukupuolten ja varallisuustasojen välisten erojen tarkastelun digipalveluiden käytössä.

Toinen kiinnostava jatkotutkimuksen suunta olisi laadullinen näkökulma digitaalisten sijoituspalveluiden käyttökokemuksiin. Haastatteluihin tai ryhmäkeskusteluihin perustuva tutkimus voisi tarjota syvempiä oivalluksia siitä, miksi jotkut käyttäjät kokevat palvelut motivoiviksi ja toiset etäisiksi. Tällainen lähestymistapa antaisi tilaa yksilöllisille näkemyksille, joita strukturoitu kysely ei pysty tavoittamaan.

Lisäksi olisi hyödyllistä tarkastella, miten elinkaariteorioihin ja käyttäytymistaloustieteeseen pohjautuvat ideat – kuten Thalerin ja Shefrinin planner–doer-malli – voitaisiin tuoda osaksi digitaalisten palveluiden konkreettista suunnittelua. Jatkotutkimus voisi keskittyä siihen, miten näihin teorioihin perustuvat palveluratkaisut vaikuttavat käyttäytymiseen pitkällä aikavälillä ja millä tavoin ne ohjaavat säästämisen ja sijoittamisen päätöksiä.

Tekoälyn hyödyntäminen digipalveluissa nousi esiin sekä teoreettisessa tarkastelussa että vastaajien toiveissa, mutta sen rooli jää käytännössä vielä suhteellisen vähän tutkituksi. Tulevassa tutkimuksessa voisi syventyä siihen, millaisia vaikutuksia tekoälypohjaisilla ratkaisuilla on sijoittajakokemukseen – esimerkiksi käyttäjien luottamukseen, sitoutumiseen tai koettuun hyötyyn palvelun käytössä.

Lopuksi tutkimustuloksissa korostunut tiedon tarpeen merkitys viittaa mahdollisuuteen tutkia digitaalisten palveluiden roolia talousosaamisen kehittäjänä. Erityisesti olisi hyödyllistä selvittää, millaiset sisällöt ja toiminnot tukevat oppimista ja päätöksenteon itsenäisyyttä eri kohderyhmille, ja kuinka digipalvelut voisivat madaltaa aloittamisen kynnystä uusille sijoittajille.

Lähteet

Aho, J. 2024. Elinkaarisijoittamista vauvasta vaariin. Seligson & Co. Luettavissa: https://www.seligson.fi/resource/seligson_rahastot_4-2024.pdf?v=1736312400407. Luettu: 29.3.2025.

Carroll, C. 1996. Buffer-Stock Savings and the life cycle/permanent income hypothesis. Cambridge. Luettavissa: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w5788/w5788.pdf. Luettu: 29.3.2025.

Daga, A., Aliaga-Díaz, R., Zahm, N., Zhu, V., Hassett, B. & Banis, G. 2022. Vanguard's approach to target-date funds. Vanguard research. Luettavissa: https://corporate.vanguard.com/content/dam/corp/research/pdf/vanguards_approach_to_target_date_funds.pdf. Luettu: 29.3.2025.

Faheem, M., Aslam, M. & Kakolu S. 2022. Artificial Intelligence in Investment Portfolio Optimization: A Comparative Study of Machine Learning Algorithms. International Journal of Science and Research Archive, 06, 01, s. 335–342. Luettavissa: https://www.researchgate.net/publication/387075620_Artificial_Intelligence_in_Investment_Portfolio_Optimization_A_Comparative_Study_of_Machine_Learning_Algorithms. Luettu: 30.3.2025.

Financial Services Review. 2023. The role of robo-advisors in European investment. Luettavissa: <https://www.financialservicesreview.com/news/the-role-of-roboadvisors-in-european-investment-nwid-1238.html>. Luettu: 30.3.2025.

Hakala, K. 2023. Tekoälyn käyttö sijoituspäätöksissä – uusi aikakausi alkamassa? OP Media. Luettavissa: <https://www.op-media.fi/puheenvuorot/puhetta-sijoittamisesta/tekoalyn-kaytto-sijoituspaaatoksissa--uusi-aikakausi-alkamassa/>. Luettu: 29.3.2025.

Havia, P., Lappalainen, V. & Rinta-Loppi, A. 2014. Erilainen ote omaan talouteen: vapaus, onni ja hyvä elämä. Talentum. Helsinki. E-kirja. Luettu: 29.03.2025.

Hayes, A. 2024. What Is the Life-Cycle Hypothesis in Economics?. Investopedia. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/terms/l/life-cycle-hypothesis.asp#citation-2>. Luettu: 29.3.2025.

Hayes, A. 2025. 7 Unexpected Ways AI Can Transform Your Investment Strategy. Investopedia. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/using-ai-to-transform-investment-strategy-8778945>. Luettu: 30.3.2025.

Jantunen, L. 2017. Digitaaliset toimintamallit rantautuvat varainhoitoon. Suomen Pankki. Luettavissa: <https://www.eurojatalous.fi/fi/2017/artikkelit/digitaaliset-toimintamallit-rantautuvat-varainhoitoon/>. Luettu: 30.3.2025.

- Johnson, B. 2023. Morningstarin uutisia: Kestäkö riskiä?. Morningstar. Luettavissa: <https://www.morningstar.fi/fi/news/233562/kest%C3%A4tk%C3%B6-riski%C3%A4.aspx>. Luettu: 29.3.2025.
- Kemp, D. 2019. Morningstar: Why Self-Discipline is Key to Investing. Morningstar. Luettavissa: <https://www.morningstar.co.uk/uk/news/182143/why-self-discipline-is-key-to-investing.aspx>. Luettu: 29.3.2025.
- Knihová, L. 2020. Digital Customer Experience in Financial Services. Luettavissa: https://www.researchgate.net/publication/346099444_Digital_Customer_Experience_in_Financial_Services. Luettu: 30.3.2025.
- Lähtevänoja, A. 2025. Miten voin hyödyntää tekoälyä sijoittamisessa nyt?. Sijoittaja.fi. Luettavissa: <https://www.sijoittaja.fi/410430/tekoalyn-hyodyntaminen-sijoittamisessa/>. Luettu: 29.3.2025.
- Malkiel, B. 2011. Sattuman kauppaa Wall Streetillä. 3. painos. Talentum. Helsinki.
- Malkiel, B. 2015. A random walk down Wall street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing. W.W.Norton & Company. New York. London. Luettavissa: <https://yourknowledgedigest.org/wp-content/uploads/2020/04/a-random-walk-down-wall-street.pdf>. Luettu: 29.3.2025.
- Malkiel, B. 2015. A random walk down Wall street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing. W.W.Norton & Company. New York. London. Luettavissa: <https://yourknowledgedigest.org/wp-content/uploads/2020/04/a-random-walk-down-wall-street.pdf>. Luettu: 29.3.2025.
- Mankiw, N. 2010. Macroeconomics. Worth Publishers. New York. E-kirja. Luettu: 29.03.2025.
- Nanayakkara, N., Wightman, M., Birkin, A. & Lee, M. 2021. How digitalization can drive personalization in wealth management. EY. Luettavissa: https://www.ey.com/en_fi/insights/wealth-asset-management/how-digitalization-can-drive-personalization-in-wealth-management. Luettu: 30.3.2025.
- Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2015. Kehittämistyön menetelmät: Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. 3.-4. painos. Sanoma Pro. Helsinki. E-kirja. Luettu: 29.03.2025.
- Thaler, R. & Shefrin, H. M. (1981). An Economic Theory of Self-Control. Journal of Political Economy, 89, 2, s. 392–406.
- Vanguard research 2023. Vanguard's Principles for Investing Success. Luettavissa: https://corporate.vanguard.com/content/dam/corp/research/pdf/vanguards_principles_for_investing_success.pdf. Luettu: 29.3.2025.

Yasar, K. 2025. What is a robo-advisor? Everything to know before using one. TechTarget. Luettavissa: <https://www.techtarget.com/searchenterpriseai/definition/robo-advisor>. Luettu: 30.3.2025.

Liitteet

Liite 1. Kyselylomake

SIJOITTAMISEN TALOUSPOLKU – KYSELYTUTKIMUS Helmikuu 2025

Tämän kyselyn avulla on tarkoitus saada laajempaa ymmärtämystä tämän hetken sijoituspalveluiden käytöstä laaja-alaisesti. Kyselyn tavoitteena on tuottaa lisäinformaatiota sijoituspalveluiden kehittämistarpeita varten. Kysymysten kautta pyydämme eri asiakasryhmiä arvioimaan ja kertomaan, miten koette ja suhtaudutte säästämiseen, sijoittamiseen ja taloudellisiin tavoitteisiin – riippumatta siitä, oletteko vasta aloittelemassa vai kokenut sijoittamisen konkari.

♦ Tietoa kyselystä:

- Kyselyyn vastausaika 10-15 minuuttia.
- Kaikki vastaukset käsitellään anonymisti ja niitä käytetään vain tutkimustarkoituksiin.
- Tutkimustyö valmistuu arviolta kesäkuussa 2025, jonka jälkeen vastaukset tuhoataan – eli ei huolta, et jää historiankirjoihin!

Taustatiedot

1. Mihin ikäryhmään kuulut? *

- 18-24
- 25-34
- 35-44
- 45-54
- 55-64
- 65+

2. Mikä on pääasiallinen tilanteesi tällä hetkellä? *

- Työssä
- Opiskelija
- Eläkeläinen
- Väliaikaisesti pois työelämästä, esim. sapattivapaalla, vanhempainvapaalla
- Muu

3. Mikä on sijoituskokemuksesi? *

- En ole sijoittanut
- Alle 1 vuosi
- 1-3 vuotta
- Yli 3 vuotta

Taloudellinen tilanne ja säästämiskäyttäytyminen

4. Oletko selvittänyt, kuinka paljon sinulle jää kuukaudessa rahaa pakollisten menojen jälkeen? *

- Kyllä, tiedän tarkalleen!
- En, mutta voisin ehkä selvittää
- Ei, en ole ajatellut asiaa

5. Onko sinulla puskurirahastoa esim. säästötili tai rahasto yllättäviä menoja varten? *

- Kyllä, turvaverkko löytyy!
- Ei vielä, mutta olisi hyvä olla
- Ei, en koe sitä tarpeelliseksi

6. Kuinka paljon sinulla on säästöjä suhteessa tuloihisi? *

- Ei säästöjä
- Noin yhden (1) kuukauden nettotulot
- 1-3 kk nettotulot
- 4-6 kk nettotulot
- yli 6 kk nettotulot

7. Mihin ensisijaisesti säästät? Valitse kaksi (2) alla olevista säästämisen muodoista. *

- Hätärahasto
- Eläkesäästöt
- Suuret hankinnat, esim. asunto, auto
- Matkustaminen/harrastukset
- Muu

8. Jos sinulla on jo yli 3 kk nettotulojen verran säästössä, haluatko saada tuottoa säästöillesi, jotka menevät yli tuon 3 kk? *

- Kyllä, mielelläni!
- En, tykkään pitää rahat helposti saatavilla
- En osaa sanoa
- Ei ole yli 3 kk nettovaroja säästössä

9. Säästätkö säännöllisesti joka kuukausi? *

- Kyllä
- En

Sijoituskäyttäytyminen

10. Sijoitatko säännöllisesti joka kuukausi? *

- Kyllä
- En

11. Koetko, että sinulla on selkeät taloudelliset tavoitteet sijoittamisen suhteen? *

- Kyllä
- Ei
- Osittain
- En osaa sanoa

12. Oletko tehnyt sijoitussuunnitelman? *

- Kyllä
- En
- En tiedä mikä sijoitussuunnitelma on

13. Missä muodossa sijoitussuunnitelmasi on? *

- Digitaalisessa palvelussa
- Kirjallisena
- Mielessäni ilman tarkkaa dokumentointia

14. Noudatko sijoitussuunnitelmaasi säännöllisesti? *

- Kyllä
- Osittain
- En

15. Tarkistatko ja päivitätkö sijoitussuunnitelmaasi? *

- Tarpeen mukaan
- Säännöllisesti (esim. kerran vuodessa)
- En päivitä

Asenteet säästämiseen ja sijoittamiseen

16. Mitä vaurastuminen merkitsee sinulle? Valitse tärkeimmät. *

Mahdollisuutta toteuttaa unelmia

Taloudellista riippumattomuutta

Taloudellista varmuutta perheelle

Turvallisuuden tunnetta

Muu

17. Onko vaurastuminen palkkatyön kautta mahdollista? *

Kyllä

En osaa sanoa

Ei

18. Kun aika koittaa, siirrytkö eläkkeelle vaurastuneena? *

Kyllä

En

En osaa sanoa

Olen jo eläkkeellä

19. Mikä motivoisi sinua aloittamaan sijoittamisen? Valitse tärkeimmät. *

- Tarvitsisin lisää tietoa sijoittamisesta
- Parempi ymmärrys riskeistä ja tuotoista
- Selkeät ohjeet ja konkreettinen aloituspolku
- Enemmän käytettävissä olevaa rahaa
- Ei esteitä, olen kiinnostunut aloittamaan

Muu

Digitaaliset sijoituspalvelut ja asiakaskokemus

20. Käytätkö pankkien (esim. OP, Nordea, Danske Bank, S-pankki) sijoituspalveluita verkkopankin tai mobiilisovellusten kautta tai itsenäisiä sijoitusalustoja (esim. Nordnet)? *

- Kyllä
- En

21. Miksi käytät digitaalisia sijoituspalveluita? Valitse tärkeimmät. *

- Laaja valikoima sijoituskohteita
- Kustannustehokkuus
- Sijoitusneuvonnan saatavuus
- Nopeat transaktiot
- Helppokäyttöisyys

Muu

22. Koetko, että käyttämäsi digitaalinen palvelu tukee sinua pitkäjänteisessä sijoittamisessa? *

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

23. Miten tärkeänä pidät, että digitaalinen sijoituspalvelu tukee sinua tavoitteidesi saavuttamisessa? *

- Erittäin tärkeänä
- Melko tärkeänä
- En osaa sanoa
- Ei kovin tärkeänä
- Ei lainkaan tärkeänä

24. Miten digitaalisia sijoituspalveluita voitaisiin kehittää tukemaan sinua sijoittajana? Valitse tärkeimmät. *

- Seuraamaan sijoitussuunnitelman toteutumista
- Asettamaan taloudellisia tavoitteita
- Parempien sijoitusmahdollisuuksien löytämisessä
- Selkeämmällä visuaalisella seurannalla omasta vaurastumisesta
- Tarjoamalla suosituksia elämäntilanteen mukaan
- Muu

Eläketietoisuus

25. Tiedätkö oman eläkearviosi (esim. arvio tulevasta eläkkeestäsi työeläkeotteesta)? *

- Kyllä
- En
- En ole varma
- Olen jo eläkkeellä

26. Tiedätkö oman tavoite-eläkeikäsi (esim. työeläkeyhtiösi palvelusta)? *

- Kyllä
- En
- En ole varma
- Olen jo eläkkeellä

27. Haluaisitko, että digitaalinen sijoituspalvelu näyttäisi sinulle eläkearviosi ja tavoite-eläkkeesi edistymisen? *

- Kyllä
- En
- En osaa sanoa
- Olen jo eläkkeellä

Toiveesi sijoittamisen tulevaisuudellesi

28. Mikä auttaisi sinua parhaiten saavuttamaan taloudelliset tavoitteesi sijoittamisessa?

Kirjoita vastaus

29. Haluaisitko jakaa muita ajatuksia säästämisestä, sijoittamisesta tai digitaalisista palveluista?

Kirjoita vastaus

Tietosuoja:

Kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja anonyymisti.

Tietoja käytetään ainoastaan Yiemmän ammattikorkeakoulun opinnäytetyön (Master degree) tutkimustarkoituksiin. Kerätty tutkimusdata hävitetään tutkimusraportin valmistumisen ja sen hyväksymisen jälkeen kokonaisuudessaan. Lisätietoja: Johanna Ylä-Autio,

Kiitos osallistumisestasi!

Muista klikata lopuksi Lähetä!