



Ammattilainen kehittyminen sijoitusasiantuntijaksi

Hero Saeidi

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Amk-opinnäytetyö

2025

Tiivistelmä

Tekijä Hero Saeidi
Tutkinto Tradenomi
Opinnäytetyön nimi Ammatillinen kehittyminen sijoitusasiantuntijaksi
Sivu- ja liitesivumäärä 39
<p>Päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön tavoitteena oli käsitellä kahdeksan viikon ajan ammatillista kehittymistä sijoitusasiantuntijan roolissa raportoimalla päivittäisistä työtehtävistä, jotka koostuivat perehdytyksestä ja työssäoppimisesta. Tavoitteena oli syventyä työtehtävän osaamisvaatimuksiin, seurata kehittymistä niiden osalta ja antaa valmiudet itsenäiseen työskentelyyn sijoitusasiantuntijana.</p> <p>Opinnäytetyön raportointiajanjakson aikana perehdyttiin tuoteosaamiseen, verotukseen yleisellä tasolla ja myyntitaitoihin. Näiden osa-alueiden pohjalta toteutettiin päivittäistä raportointia, jossa jokaisella viikolla oli oma teemansa. Viikkoanalyseissä kuvattiin omaa oppimista ja kehittymistä sekä syvennyttiin aiheiden tietoperustaan.</p> <p>Tuoteosaamisella pyrittiin löytämään oikeanlaiset sijoitusratkaisut asiakkaille. Syvällisellä sijoitustuotteiden asiantuntemuksen kehittämisen avulla varmistettiin, että asiakkaat saivat läpinäkyvää ja sääntelyn mukaista sijoitusneuvontaa. Verotusosaamisen ja myyntitaitojen vahvistaminen mahdollisti asiakaslähtöisten sekä verotehokkaiden ratkaisujen esittämisen vakuuttavasti.</p> <p>Viikkoraportoinnin avulla dokumentoitiin oman osaamisen kehittäminen, joilla yhdistettiin käytännön kokemus teoriapohjaan. Opinnäytetyö tarjoaa selkeän rakenteen ammatillisen osaamisen syventämiseen, jolla voidaan tarkastella omia vahvuuksia ja kehittymisalueita. Opinnäytetyön lopussa analysoitiin osaamistasoa perehdytyksen ja työssäoppimisjakson jälkeen.</p>
Asiasanat: tuoteosaaminen, verotus, myyntitaidot

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Lähtötilanteen kuvaus.....	3
2.1	Nykyisen työni analysointi ja työhistoriani	3
2.2	Sidosryhmät työpaikallani	5
2.3	Työpaikan vuorovaikutustilanteet	6
3	Seurantajakson raportointi viikkoanalyysineen	7
3.1	Seurantaviikko 1.....	7
3.2	Seurantaviikko 2.....	11
3.3	Seurantaviikko 3.....	15
3.4	Seurantaviikko 4.....	19
3.5	Seurantaviikko 5.....	22
3.6	Seurantaviikko 6.....	25
3.7	Seurantaviikko 7.....	28
3.8	Seurantaviikko 8.....	32
4	Pohdinta.....	36
4.1	Tuoteosaaminen	36
4.2	Verotus.....	36
4.3	Myyntitaidot.....	37
4.4	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi	37
	Lähteet.....	38

1 Johdanto

Tämän päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön aiheena on ammatillinen kehittyminen sijoitusasiantuntijaksi. Työn tavoitteena on kuvata ja reflektoida omaa oppimis- ja kehitysprosessia sijoitusasiantuntijan työtehtävissä. Opinnäytetyö on laadittu ajanjaksolla 30.9-28.11.2024. Raportointi koostuu asiakastapaamisten työpäiväkirjamerkinnoistä sekä viikoittaisista analyyseistä. Viikkoanalyyseissä tarkastelen omaa ammatillista kehittymistäni suhteessa teoreettiseen viitekehykseen, jonka avulla pyritään muodostamaan laajempi kokonaiskuva sijoitusasiantuntijan työstä ja siihen liittyvistä osaamisvaatimuksista.

Olen työskennellyt pankkialalla yli 10 vuotta ja urani aikana useissa erilaisissa tehtävissä, mutta kiinnostukseni on aina kohdistunut erityisesti säästämisen ja sijoittamisen puolelle. Edellinen työtehtäväni oli rahoitusasiantuntija, jossa toimin noin kahden vuoden ajan. Rahoitusasiantuntijana vastasin henkilöasiakkaiden asuntorahoituksen ja annoin suppeaa sijoitusneuvontaa asuntolainojen yhteydessä. Sain ylennyksen sijoitusasiantuntijan tehtävään ja tästä alkoi muodostua idea opinnäytetyöni aiheeksi.

Päiväkirjamuotoisessa opinnäytetyössäni käsittelen työtäni sijoitusasiantuntijana henkilöasiakkaiden parissa. Keskeiset ammatilliset kehittymisen teemat ovat tuoteosaaminen, verotus ja myyntitaidot. Tuoteosaamisella ymmärrän ja hallitsen asiakkaan sijoitussuunnitelman sijoitusstrategian mukaisesti. Sijoitusasiantuntijana pystyn analysoimaan riskiä ja tuottomahdollisuuksia eri ikäryhmille, sekä rakentaa kestäviä sijoitussuunnitelmia asiakkaiden taloudellisen tavoitteiden mukaisesti. Verotuksen tuntemus ja ymmärrys ovat tärkeitä osa-alueita, koska ne vaikuttavat sijoitustuotteiden tuottoihin. Sijoitusasiantuntijan laaja verotustuntemus auttaa sijoittajaa tekemään parempia päätöksiä pitkällä aikajänteellä optimoiden sijoitustuotteiden verokohtelun. Vaikka sijoitusasiantuntijana en anna varsinaista verotusneuvontaa, minun on tunnettava verotusta yleisellä tasolla.

Sijoitusneuvonnan myyntitaidon keskeiset käsitteet ovat asiakkaan tarpeiden tunnistaminen, sijoitusprofiilin määrittäminen ja pitkäaikaisten asiakassuhteiden rakentaminen. Asiakastarpeiden kartoittaminen ja sen ymmärtäminen on myynnin ydin. Kuuntelu on olennainen taito myynnissä ja vuorovaikutuksessa, jolla myyjä pystyy analysoimaan asiakkaiden tarpeet. Kartoittaessa asiakkaan sijoitusprofiilia selvitetään riskinsietokykyä, riskinkantokykyä ja sijoitushorisonttia. Tavoitteena on myös antaa asiakaslähtöistä sijoitusneuvontaa ja löytää asiakkaalle optimaalisiin sijoitusratkaisuihin.

Taulukko 1. Peittomatriisi päiväkirjaopinnäytetyön tekstinsisäisistä kytköksistä

Oman ammatillisen kehittymisen tavoitteet	Tietoperustan luku raportissa	Seurantaviikko	Oman ammatillisen kehittymisen tulokset
Tuoteosaaminen	3.3, 3.4, 3.5, 3.4, 3.5, 3.6, 3,7 ja 3.8	3, 4, 5, 6, 7 ja 8	4.1
Verotus	3.3, 3.4, 3,5 ja 3,8	3, 4, 5 ja 8	4.2
Myyntitaidot	3.1, 3.33 ja 3,6	1, 3 ja 6	4.3

Peittomatriisi havainnollistaa, miten ammatillisen kehittymisen teemoja käsitellään päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön rakenteessa (taulukko 1). Tämän opinnäytetyön päiväkirjamerkinnot koostuvat päivittäisistä myynnillisistä asiakastapaamisista, joissa käsitelän oman ammatillisen kehittymisen tavoitteitani. Ammatillisen kehittymisen teemat, joita avaan tarkemmin viikkoanalyysissä ovat tuoteosaamiset, verotus ja myyntitaidot. Jokaisella viikolla keskityin tiettyyn teemaan ja avasin siitä viikkoanalyysissä hyödyntäen tietoperustaa. Viikkoanalyysissä pohdin samalla keskeiset onnistumiseni ja kehityskohteeni ammatillisen kehittymisen näkökulmasta.

2 Lähtötilanteen kuvaus

Olen työskennellyt syksystä 2024 lähtien sijoitusasiantuntijana. Sitä ennen työskentelin asuntorahoitusasiantuntijana noin kaksi vuotta. Seuraavassa kappaleissa kuvaan työhistoriaani, nykyisestä työstäni ja sen ympäristöstä sekä omasta osaamistani.

2.1 Nykyisen työni analysointi ja työhistoriani

Olen työskennellyt finanssialalla yli 10 vuotta. Aloitin pankkiurani työharjoittelun kautta vuonna 2007, jonka jälkeen jatkoin kesätyöntekijänä. Kesätyön jälkeen minut vakinaistettiin peruspankkipalvelun asiakasneuvojaksi. Minulla on takana pitkä pankkiura, johon on mahtunut työskentely peruspankkipalveluiden, vakuutusten, kulutusluottojen ja asuntolainojen parissa, joiden yhteydessä sain antaa suppeaa sijoitusneuvontaa.

Olen ollut muutaman kerran poissa työelämästä perhevapaan takia ja viimeisin poissaoloni kesti noin kuusi vuotta. Poissa ollessani lainsäädäntö oli muuttunut ja koronapandemia oli vaikuttanut työtapoihin finanssialalla. Opiskelustani oli kulunut yli 20 vuotta ja oli aika päivittää osaamistani. Hain Haaga-Helian avoimen ammattikorkeakoulun kautta liiketalouden tradenomiopiskelijäksi. Saatuani tarvittavat opintopisteet ja riittävän keskiarvon, siirryin tutkinto-opiskelijäksi. Olen suorittanut opintoja työn ohessa ja samalla myös ammatilliset sijoituspalvelututkinnot APV 1 ja APV 2. Nämä tutkinnot oli suunnattu sijoituspalveluyrityksille, jotka tarjoavat sijoitusneuvontaa ei-ammattimaisille asiakkaille. Sijoituspalvelututkintojen tavoitteena oli syventää osaamista rahoitusmarkkinoiden toiminnasta, eri sijoitusinstrumenteista ja sijoitusstrategioista. Tutkinnossa perehdyttiin sekä verotukseen että perhe- ja perintöoikeuteen.

Päiväkirjaopinnäytetyössäni ammatillisen kehittymisen teemoina ovat tuoteosaaminen, verotus ja myyntitaidot. Tässä opinnäytetyössä esitellään sijoitustuotteita, kuten rahastoja, sijoitusvakuutuksia, määräaikaistalletustilejä sekä muita sijoituskohteita, jotka eivät kuulu sijoitusneuvontani piiriin. Näistä sijoitustuotteista pyritään tarjoamaan asiakkaille optimaalisiin sijoitusratkaisuihin heidän sijoitusstrategiansa mukaisesti. Sijoitusasiantuntijan työ vaatii päivittäistä kansainvälisen talouden seuranta ja sen ymmärtämistä, jotta voidaan suositella asiakkaille perusteellisia sijoitusratkaisuja. Työpaikkani järjestää luentoja, jotka auttavat pitämään taloustietämystä ajan tasalla globaalista taloudesta. Näitä tietoja voidaan hyödyntää asiakaskohtaamisissa.

Tuoteosaamisen lisäksi myös verotusosaaminen on tärkeää, jotta ymmärrän sijoitustuotteiden verokohtelu. Tällöin voin suositella verotehokkaampia ratkaisuja, sillä verot vaikuttavat suoraan sijoitusten nettotuottoon. Sijoitusasiantuntijana pystyn hyödyntämään tätä osaamista asiakkaan eduksi,

sillä verotehokkuus voi merkittävästi parantaa sijoitusten tuottoa pitkällä aikavälillä. Verotusosaamisella pystyn tunnistamaan mahdolliset veroseuraamukset ja riskit sekä pyrin löytämään kestäviä sijoitusratkaisuja asiakkaille. Tärkeitä verotuksen osa-alueita ovat muun muassa pääomatulojen verotus, osakesäästötili, eläkkeiden veroseuraamukset ja verosuunnittelun rooli sijoitusten optimoinnissa. Näiden osa-alueiden hallinta tukee asiakkaiden taloudellista hyvinvointia, sillä verotehokkaat sijoitusratkaisut auttavat säilyttämään enemmän varoja asiakkaille.

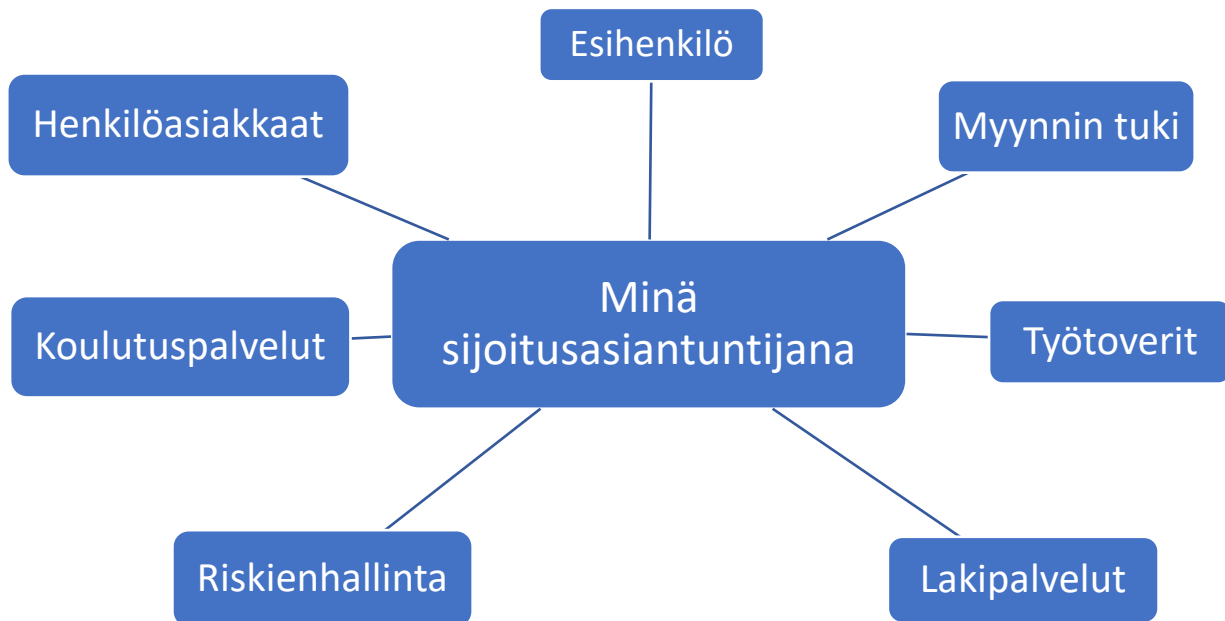
Olen vasta aloittanut tässä uudessa roolissa sijoitusasiantuntijana ja osaamistasoni vaatii vielä työtovereideni tukea sekä kirjallista ohjeistusta. Itsenäinen suoriutuminen on vielä haasteellista, sillä en aina löydä spontaanisti ratkaisuja eri sijoitusprofiileille. Minun on syvennettävä tuotteiden tuntemusta ja ymmärrystä, jotta voin tarjota asiakkaille entistä tarkempia ja asiantuntevampia ratkaisuja. Olen laatinut erilaisille sijoitusprofiileille räätälöityjä tuoteratkaisuja, jotka tukevat minua asiakas-kohtaamisissa oikeiden ratkaisujen esittämisessä. Nämä ratkaisut auttavat minua syventämään ymmärrystäni asiakkaiden tarpeista ja tarjoamaan heille juuri heidän tilanteeseensa parhaiten sopivia sijoitusvaihtoehtoja.

Myyntitaito on tärkeä sijoitusasiantuntijalle, koska se on keskeinen osa kaupankäyntitaitoa ja asiakaspalvelua. Pyrin rakentamaan luotettavan asiakassuhteen ja tarjoamaan asiakaslähtöistä neuvontaa. Tämä vaatii asiakaskohtaamisten ja myyntiprosessien eri osa-alueiden hallintaa, kuten kykyä ymmärtää asiakkaita, luoda luottamusta, kommunikoida monimutkaisista asioista selkeästi sekä rakentaa pitkäaikaisia asiakassuhteita. Sijoitusasiantuntijana autan asiakkaita saavuttamaan taloudelliset tavoitteensa ja optimoimaan sijoitustuotot hänelle sopivalla riskitasolla, jonka hän ymmärtää ja hyväksyy.

Sijoitusasiantuntijana olen asiakkaideni varallisuuden kasvattaja ja turvaamisen varmistaja. Annan ammattimaista sijoitusneuvontaa ei-ammattilaisille sijoittajille ja autan heitä kasvattamaan sijoitusvarallisuuttaan. Tuen asiakkaita, joilla ei ole lainkaan säästämisratkaisuja tai jotka kokevat nykyiset ratkaisut puutteellisiksi. Laadin asiakkaille räätälöityjä sijoitussuunnitelmia, jotka tukevat heidän taloudellisia tavoitteitaan ja arvojaan. Autan asiakkaita päivittämään heidän olemassa oleva sijoitusratkaisuja entistä paremmaksi, optimoimaan niiden tuottoa ja tekemään lisäsijoituksia, jotka perustuvat yksilöllisiin tarpeisiin, riskinsietokykyyn ja aikahorisonttiin. Hyödynnän alan parhaita käytäntöjä ja tutkittuja sijoitusstrategioita varmistaakseni kestävä ja pitkäaikaisen taloudellisen kasvun asiakkaalle. Tavoitteenani on tarjota asiakkaille asiantuntevaa tukea, joka auttaa heitä tekemään harkittuja ja tietoisia päätöksiä taloudellisten päämäärien saavuttamiseksi.

2.2 Sidosryhmät työpaikallani

Toimivalla organisaatiolla on oltava hyvät sidosryhmät, jotta tavoitteet voidaan saavuttaa tehokkaasti. Työpaikkani sidosryhmät jakautuvat sisäisiin ja ulkoisiin sidosryhmiin (kuva 1). Niiden avulla voidaan omaksua organisaation odotukset ja tavoitteet. Ne ovat tärkeä osa tätä työtä, koska ilman heitä en voi menestyä pitkällä aikavälillä.



Kuva 1. Sijoitusasiantuntijan sisäiset ja ulkoiset sidosryhmät

Sisäisiin sidosryhmiin kuuluvat esihenkilö, työtoverit, myynnin tuki, varainhoitajat, varainhoidon lakipalvelua, riskienhallinta ja koulutuspalvelut. Olen lähes päivittäin tekemisissä työtovereiden kanssa joko konttorilla tai verkon välityksellä. Yrityksellä on tarjolla varainhoidon lakimiespalveluita, jotka auttavat asiakkaita varallisuuden järjestämisessä jälkipolvelle verotehokkaasti. Esihenkilöni osallistuu yhteistapaamisiin ja arvioi kehitystäni. Riskienhallinta seuraa asiakastapaamiset laadun varmistamiseksi ja niistä saan palautetta esihenkilöni kautta. Viikon ohjelmaan olen lisännyt opetushetkiä, jossa päivitetään tuoteosaamista ja käytännön asioita.

Ulkoisiin sidosryhmiin kuuluvat henkilöasiakkaat, joilla on yli 30 000–80 000 euroa sijoitettavaa varallisuutta. Yli 80 000 euroa sijoitettava varallisuudesta osalta ohjataan varainhoitajalle. Sijoitussuunnitelma laaditaan tyypillisesti niille varoille, jolla asiakkaalle ei ole käyttöä seuraavan kolmen vuoden aikana. Tavoitteena on kasvattaa varallisuutta pitkäaikaisella sijoittamisella hyödyntämällä markkinoiden tuottopotentiaalia, esimerkiksi rahastojen kautta. Asiakkaalle pyritään löytämään kokonaisvaltainen ratkaisu, joka vastaa hänen tarpeisiinsa.

2.3 Työpaikan vuorovaikutustilanteet

Olen lähes päivittäin yhteistyössä työpisteelläni istuvien työtovereideni ja tukineuvojeni kanssa perehdytyksen aikana joko konttorilla tai verkon välityksellä. Tapaan asiakkaita verkossa, puhelimitse tai konttorilla. Suurimman osan asiakkaista tapaan kuitenkin verkossa. On kuitenkin tiettyjä ikäryhmiä, jotka eivät vielä hallitse digipalveluita ja heitä tapaan yleensä ainoastaan konttorilla.

Pääasiallisesti työkieli on suomi, mutta osa asiakkaista palvelee englannin kielellä. Myynnin tuki toimii suomeksi ja IT-tuki ainoastaan englanniksi. Viikoittaisissa tiimipalavereissa jaetaan toiselle viikon onnistumisista. Olen aktiivisesti mukana tiimipalavereissa, joissa jaan perehdytykseni aikana oppimani asiat muille ja saan samalla hyviä vinkkejä työtovereilta asiakaskohtaamisille. Tämä vuorovaikutus auttaa minua syventämään osaamistani ja varmistamaan, että olen ajan tasalla tiimin ja organisaation tavoitteiden kanssa. Samalla pystyn tarjoamaan tukea ja jakamaan omia oivalluksiani, mikä edistää koko tiimin kehittymistä.

Riskienhallinta tiimin kuuntelee asiakastapaamiset jälkikuunteluna ja niistä saan palautteet esihenkilöni kautta. Käyn palautteen läpi hänen kanssaan henkilökohtaisesti ja mietimme yhdessä onnistumiset ja kehittämiskohteet. Tämä prosessi on olennainen osa minun ammattilista kehittymistä ja laadun varmistusta.

3 Seurantajakson raportointi viikkoanalyysineen

Opinnäytetyö toteutetaan päiväkirjamuotoisena aikavälillä 30.9-28.11.2024. Raportoin kahdeksan viikon ajan päivittäistä työstäni sijoitusasiantuntijan roolissa. Kirjoitan jokaisen viikon päätteeksi viikkoanalyysin, jossa keskityn eri ammatillisen kehittymisen teemoihin.

3.1 Seurantaviikko 1

Maanantai 30.9.2024

Minulla oli aiemmin sovittu tälle viikolle kaksi tiimipäivää muualla, kun konttorilla. Tiimipäivien tavoitteena oli tutustua eri paikkakunnilla työskenteleviin työkavereihin sekä työstää käsikirjaa organisaation asiakaskohtaamismallin mukaan. Näinä kahtena päivänä minulla ei ollut asiakastapaamisia eikä perehdytystä. Työtoverini työskentelevät eri paikkakunnilla ja tapasin heidät ensimmäistä kertaa tänään. Oli mukava tavata kasvotusten, sillä aiemmin olin ollut yhteydessä heihin vain verkon välityksellä. Agendalla oli asiakaskohtaamismallin käsikirjan täydentäminen kolme hengen ryhmässä ja toisiimme tutustuminen työympäristön ulkopuolella. Käsikirjaan palaan viikkoanalyysissä.

Tiistai 1.10.2024

Toinen tiimipäivä jatkui käsikirjoituksen työstämisen parissa. Sain osan valmiiksi jo eilen ja tänään oli tarkoitus viimeistellä se kokonaan. Työskentelyä jatkettiin edelleen saman ryhmän kanssa ja edettiin ratkaisuehdotuksen kohtaa. Tämä vaihe on ollut minulle haastava, mutta olin todella iloinen, että sain sitä harjoitella kokeneiden työkavereiden kanssa. Ratkaisun esittäminen vaatii asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden huomioimista sekä hyötyjen perusteltua asiakkaille. Tarkensin yleisiä sijoitustuotteiden etuja, jotta pystyisin avaamaan selkeästi asiakkaiden tarpeisiin. Kirjoitin itselleni tekstinpohjan, jota aion hyödyntää asiakaskohtaamisissa. Käytiin tekstipohjaa kohta kohdalta läpi ja jokainen täydensi omaa neuvotteluraamiaaan käsikirjaan. Kokeneille työtoverille oli aluksi hankalaa kirjoittaa tapaamisten sanotukset kirjalliseen muotoon, mutta huomattiin ryhmässä olevaan paras tapa oppimiselle ja oman asiakaskohtaamisen kehittämisen kannalta. Sain tehtyä alustavan tekstipohjaversioon käsikirjastani, jota tulen täydentämään jatkossa. Se toimii tukena asiakastapaamisissani ja auttaa varmistamaan, että neuvontani on mahdollisimman laadukasta ja asiantuntevaa. Vaikka olin uusi sijoitusasiantuntija, uskalsin rohkeasti jakaa vinkkejä ja parannusehdotuksia, joita olen saanut perehdytyksen aikana. Päivän loppupuolella ohjelma oli vapaamuotoista.

Keskiviikko 2.10.2024

Tänään olin konttorilla ja aamulla alkoi jatkotapaamiselle asiakkaan kanssa. Vedin tapaamista itsenäisesti ja toteutin asiakkaalle viime viikolla laatimani sijoitussuunnitelman. Asiakas oli aktiivinen

sijoittaja, joka seuraa markkinoita säännöllisesti. Asiakkaalle suosittelin kulutehokkaita sijoitusratkaisuja ja hän oli kiinnostunut sijoitusvakuutuksesta. Nykyisten sijoitusten riskiprofiilia ei kuitenkaan voitu muuttaa, koska ne olivat jo sijoitusrahastossa. Sijoituskohteiden vaihdosta aiheutui veroseuraamuksia pääomatuloveron mukaisesti. Tässä tilanteessa sijoitusvakuutus olisi ollut eriomainen sijoitusratkaisu pitkäaikaiselle ja aktiiviselle säästäjälle, joka haluaa hyödyntää veroetuja sijoituskohteiden vaihdoista. Se avulla asiakas pystyy hajauttamaan sijoituksiaan laajemmin pienellä pääomalla ja voi muokkaa riskiprofiilinsa vapaasti vakuutuksen sisällä ilman välittömiä veroseuraamuksia.

Loppupäivä kului oman kalenterin varausten tekemiseen ja käsikirjan täydentämiseen. Sain varattua tapaamisia tälle ja ensi viikolle. Yksi päivän tavoitteista oli soittaa englannin kieliselle asiakkaalle ja varata tapaaminen. Olen vältellyt sitä usean päivän ajan, koska englannin kielentaitoni ei ole kovin vahva. Tänään päätin kuitenkin tarttua luuriin. Puhelun jälkeen, minulla jäi todella mahdava ja onnistunut tunne. Huomasin, että itseluottamukseni kasvoi selvästi.

Torstai 3.10.20 24

Olin tänään etätöissä. Aamu alkoi IT-ongelmilla, enkä saanut konettani liitettyä verkkoon etäyhteydellä kautta. Otin yhteyttä IT-tukeen ja he neuvoivat käymään konttorilla, koska tietyt muutokset voidaan tehdä vain konttorilla. En saanut konettani heti kuntoon konttorilla, joten soitin asiakkaalle ja siirsin asiakastapaamisen seuraavalle päivälle.

Loppupäivän aikana kävin tukineuvojani kanssa lyhyesti läpi perehdytysjaksoa ja suunnittelimme päivän ohjelmaa. Suunnittelin myös kalenterin avaamisesta ja sen hallintaa ensi viikolle, jotta voin alkaa ottaa asiakkaita aktiivisesti. Varauksia tuli sekä asiakaspalvelun kautta että itsepalvelun ajanvarauksella. Itsepalveluajanvaraukset edellyttävät asiakkaan soittoa, jotta voin varmistua ajan liittyvän sijoitusneuvontaan. Varauksia tuli kuitenkin nopeasti ja monipuolisesti. Päivä oli todella monipuolinen ongelmista huolimatta.

Perjantai 4.10.2024

Päivä alkoi viikkoluennolla, joka pidetään aina perjantaisin. Tämän päivän agendalla oli yleinen markkinakatsausta sekä pankin näkemys sijoitusvakuutuksiin sisältyvistä kiinteistösisjoituksista. Luennossa käsiteltiin sijoitusvakuutuksiin kiinteistösisjoitusten mallisalkkua, jonka arvon uskottiin nousevan. Arvonnousun taustalla oli korkotason lasku sekä asuntokysynnän elpyminen. Kiinteistösisjoitukset olivat kohdistuneet kasvukeskuksiin, jossa ennustettiin hyvää kehitystä ja arvonnousua tulevaisuudessa.

Tänään oli useampia asiakastapaamisia ja käytin käsikirjaa avuksi niissä. Käsikirjan avulla myyntivaiheet olivat selkeämpiä ja niitä oli helppo seurata, mikä mahdollisti paremman keskittymiseen asiakkaan tarpeiden kuuntelemiseen. Asiakkaat halusivat jättää varojaan riskittömälle korkeakorkoiselle tilille, koska he halusivat turvata lähipiiriänsä yllättäviltä taloudellisilta tilanteilta. Lopulta asiakkaat päätyivät sijoittamaan varat sekä lyhyt- ja pitkäaikaiselle määräaikaistalletustilille.

Päivän lopussa kävin läpi ensi viikon asiakastapaamiset ja tein esivalmistelut niihin. Tapaamisen aiheena oli alaikäisen säästämiseen liittyvät asiat. Alaikäiselle säästämisen keskeisenä tavoitteena on varallisuuden pitkäjänteinen kerryttäminen ja taloudellisten edellytysten vahvistaminen aikuisuutta varten. Toisen huoltajan estyttyä osallistumasta tapaamiseen toimitin hänelle etukäteen valtakirjan laatimista koskevat ohjeet ja pyysin hyväksymään sijoituspalvelusopimuksen verkossa sekä omalta että lapsen osalta. Tämän jälkeen pystyn laatimaan alaikäiselle sijoitussuunnitelman. Molemmat huoltajat voivat sen jälkeen hallinnoida lapsen sijoituksia omassa verkkopankissaan.

Viikkoanalyysi 1

Tällä viikolla perehdyin asiakaskohtaamisen käsikirjan kehittämiseen ja esivalmisteluun. Viikon alussa vietin kaksi tiimipäivää muualla kuin konttorilla. Tiimipäivien aiheina olivat asiakaskohtaamismallin mukainen käsikirjan kirjoittaminen sekä uusien tiimiläisten tutustuminen. Tavoitteena oli viimeistellä asiakaskohtaamismallin käsikirja, jotta se olisi hyödynnettävissä asiakastapaamisissa. Olen jo perehdytyksenjakson aikana työstänyt omaa käsikirjaani, joka on tukenut minua asiakastapaamisissa. Työskenneltiin kolmen hengen ryhmässä, jossa oli lisäksi kaksi kokeneempaa sijoitusasiantuntijaa. Tällöin käytiin käsikirjaa yhdessä läpi ja tarkennettiin erityisesti haastavia kohtia asiakaskohtaamisissa. Ryhmittäytyminen oli erittäin antoisaa, sillä sain siitä enemmän irti kuin perehdytysjakson aikana. Kokeneet sijoitusasiantuntijat jakoivat omia käytännön kokemuksiaan ja harjoiteltiin asiakaskohtaamismallin mukaisia esimerkkitalanteita.

Käsikirjan avulla varmistan, että asiakastapaamiset ovat tuottavia, tavoitteellisia ja laadukkaita. Se tukee sitä, että asiakastapaamiset käydään laadullisesti, tehokkaasti, systemaattisesti ja kaikki lakisääteiset asiat tulee käytyä läpi. Käsikirjan käyttäminen on tukenut minua omien myyntitaitojeni kehityskohteiden tunnistamisissa. Haastavinta minulle oli myyntivaiheen kartoitus sekä yhteisen näkemyksen luominen asiakkaan kanssa. Näihin osa-alueisiin aion jatkossa panostaa, jotta voin kehittyä asiantuntevammaksi ja vaikuttavammaksi neuvonantajaksi.

Ennen asiakastapaamista teen huolellisesti esivalmistelut. Tutustun asiakkaan taustatietoihin, jotta minulla olisi ennakkokäsitys palveluntarpeesta ja kaikki tarvittavat ennakkotoimenpiteet olisivat tehty. Hyvin tehty esivalmistelu luo pohjan sujuvalle ja tehokkaalle asiakastapaamiselle. Käsikirja

on olennainen osa tätä esivalmistelua. Se tarjoaa selkeän rakenteen myyntivaiheisiin sekä konkreettisia ohjeita ja menetelmiä onnistuneeseen asiakaskohtaamiseen. Käsikirja toimii myös suunnitteluoppaana, jossa asiakastapaamisen eri vaiheet on jäsennelty systemaattisesti.

Myyntivaiheet ovat asiakkaan yhteydenotto, avaus, kartoitus, yhteisen näkemyksen muodostaminen asiakkaan tilanteesta, ratkaisun ja hyödyn esittäminen sekä kaupan päättäminen. Asiakaskohtaamismalli on esitetty kuvassa 2. Myyntivaiheiden hallitseminen on avaintekijä menestykselle myyntityölle. Alkuun ollaan yhteydessä asiakkaaseen proaktiivisesti, luodaan positiivinen avaus ja kartoitetaan asiakkaan tarpeet. ”Mitä tietoisemmin ja taitavammin kykenemme lukemaan asiakasta tapaamisen alussa, sen paremmin voimme muuntaa oma toimintaamme vastaamaan asiakkaan persoonaa, tarpeita ja ominaisuuksia” (Salminen 2018, 117). Kartoitusvaihe on erittäin tärkeä, sillä siinä kerätään mahdollisemman paljon tietoa asiakkaasta, jotta ratkaisu olisi asiakaslähtöinen eikä asiakkaalle tarvitset soittaa uudestaan lisäkysymyksien takia. ”Mitä huolellisemmin kartoitusvaihe on suoritettu, sen paremmat eväät meillä on asiakaslähtöisen ratkaisun laatimiseen” (Salminen 2018,130).



Kuva 2. Asiakaskohtaamismalli (Salminen 2018, 109–152)

Vahvistan asiakkaan tavoitteet yhteenvedon avulla varmistaakseni, että olen ymmärtänyt hänen tarpeensa oikein. Ratkaisu esitetään asiakkaalle selkeästi ja tuodaan esiin konkreettiset ero nykytilanteeseen verrattuna, jotta asiakas voi tehdä harkitun päätöksen. ”Asiakkaan ostopäätöstä voidaan helpottaa kuvaamalla tarkoin oman ratkaisun asiakkaalle aiheuttama (vähäinen) toiminnan muutostarve ja vakuuttamalla asiakas siitä, että olet myyjänä valmis auttamaan asiakasta muutoksen toteutuksessa” (Salminen 2018, 138).

Tämän viikon asiakastapaamisissa en kokenut erityistä onnistumisia neuvottelutilanteissa, mutta esivalmistelut sujuivat aiempaa viikkoa paremmin. Hyödynsin asiakaskohtaamismallin käsikirjaa, jonka avulla kävin läpi neuvottelut systemaattisesti. Huomasin kuitenkin, että tuoteosaamisissa on vielä kehittämisen varaa. Aion panostaa siihen jatkossa, jotta voin palvella asiakkaita entistä asian-
tuntevammin.

3.2 Seurantaviikko 2

Maanantai 7.10.2024

Päivä alkoi viikkoluennolla, jossa käsiteltiin Lähi-idän kriisiä ja se vaikutuksia markkinoihin. Huolimatta kriisistä, öljyn hinta on pysynyt tasapainoisena, eikä merkittäviä heilahteluja ole nähty. Sijoittajan on helpompaa tehdä sijoituspäätöksiään ja he tekevät todennäköisesti lisäsijoituksia. Tämän seurauksena sijoitukset ovat tuottaneet maltillisesti. Tilanne tuo sijoittajille vakautta ja ennakoitavuutta, mikä helpottaa sijoituspäätösten tekemistä. Epävarmuuden vähentyessä sijoittajat ovat todennäköisemmin valmiita tekemään lisäsijoituksia entistä enemmän.

Ensimmäinen asiakastapaaminen koski alaikäisen säästämistä, jonka esivalmistelin jo edellisellä viikolla. Toinen huoltaja oli jo toimittanut lähettämäni valtakirjan ja allekirjoittanut sijoituspalvelusopimuksen verkkopalvelussa. On tärkeää varmistaa, että myös huoltajien ja lapsen tuntemistiedot ovat ajan tasalla, jotta sijoitusneuvontaa voidaan antaa lakisääteisesti ja vastuullisesti. Palaan tähän tarkemmin viikkoanalyysissä.

Lounaan jälkeen minulla oli tiimipalaveri, jossa jatkoimme käsikirjan täydentämistä. Olin lisännyt omaan käsikirjaani asiakastapaamisen jaettavan materiaalin kuvia. Kuvat tekevät käsikirjasta havainnollisemman ja tukevat asiakastapaamisten sujuvuutta.

Tiistai 8.10.2024

Kalenterini oli tälle päivälle täynnä asiakastapaamisia. Aamulla huomaisin, että yksi asiakastapaaminen peruuntui, mutta proaktiivisella soitolla sain tilalle uuden tapaamisen. Kyseessä oli iäkäs asiakas ja hänellä oli huomattava tilivarallisuus. Tyypillisesti en suosittelisi iäkkäälle riskisijoittamista, koska heidän sijoitushorisonttinsa on lyhyempi ja yleensä riskinsietokyky on matalampi. Asiakkaan tavoitteena on ensisijaisesti pääoman säilyttäminen eläkepäiville ja mahdollisen varallisuuden siirtäminen jälkipolville. Suosittelin turvallisempia sijoitusmuotoja, kuten lyhyen ja pitkän korkosijoituksia, joissa arvovaihtelu on vähäisempää ja tuottoa vakaampaa. Tällainen lähestymistapa mahdollistaa myös likviditeetin nopean saatavuuden, mikä on erityisen tärkeää yllättävien menojen varalta.

Lounaan jälkeen kävin tukineuvojani kanssa käsikirjaani läpi. Päivitin muutamia sisältökohtia ja asiakaskohtaamismallia tarkennettiin. Viimeinen asiakastapaaminen koski asiakasta, jolla oli sijoituksia muissa rahalaitoksissa ja halusi vertailla sijoitusten kuluja. Asiakas oli kiinnostunut kulutehokkaista sijoitusratkaisuista. Ei laatinut hänelle sijoitussuunnitelmaa, mutta kävin läpi vastaavien sijoitustuotteiden kulut, joita hän voi vertailla niitä kilpailijoihin. Tämä antoi asiakkaalle paremman käsityksen vaihtoehtoista ja mahdollisista säästöistä.

Keskiviikko 8.10.2024

Tänään tukineuvojani oli mukana asiakastapaamisessa kuuntelemassa ja arviomassa kehitystäni. Asiakas oli saanut perintöä ja hän halusi sijoittaa osan varoista ajallisesti hajautettuna matalilla kuluilla, mutta ei halunnut toteuttaa suunnitelmaa heti. Sijoituskohteen valinta oli tapaamisen haastavin osa, koska en tunne vielä kaikkia tuotteita hyvin. Otin pienen tauon neuvottelun aikana ja tukineuvojani avulla sain tuoteratkaisun asiakkaalle. Asiakas oli etukäteen tutustunut tiettyihin sijoitus-
tuoteisiin, joita en vielä tunne hyvin ja se sopii hänen sijoitusprofiilinsa. Lähetin asiakkaalle laati-
mani sijoitussuunnitelman verkkoon myöhemmin tutustuttavaksi ja ehdotin jatkotapaamista, mutta hän halusi palata itse asiaan myöhemmin. Kokemuksieni mukaan, jos asiakas ei tee sijoituspäätöstä neuvottelun aikana, kauppa jää suurella todennäköisyydellä toteutumatta. Tällaisissa tilanteissa on tärkeä varmistaa, että asiakas on saanut riittävä tietoa sijoituspäätöksen tueksi.

Lounaan jälkeen minulla olin puhelintapaaminen asiakkaan kanssa. Asiakkaalla oli tilivarallisuutta ja osakesijoituksia, mutta hänen asiointiansa oli muissa rahalaitoksissa. Laadin sijoitussuunnitelman rahastosijoituksille ja määräaikaistalletustilille. Osakesijoitukset olivat ylipainossa ja suosittelin keventämään niitä, koska yksittäisissä osakkeissa on riskikeskittymä. Tämä perustuu siihen, että sijoittaja on keskittänyt sijoituksensa yhteen yhtiöön, mikä kasvattaa riskiä varojen menettämiseen. Asiakas ei kuitenkaan halunnut keventää osakepainoaan. Toteutin sijoitussuunnitelma poikkeamaan avulla, jossa asiakas päätti itse sijoituskohteet.

Torstai 10.10.2024

Tänään minulla oli todella kiireinen päivä, koska kalenteri oli täynnä asiakastapaamisia. Ensimmäinen asiakas oli kiinnostunut aloittamaan säännöllistä säästämistä pienellä summalla. Kartoitin asiakkaan riskisietokyvyn ja riskinkantokyvyn sekä sijoitusvakuutustarpeen. Asiakkaalla olin ennestään yksittäisiä osakkeita ja otin ne huomioon sijoitussuunnitelmassa. Suosittelin keventämään niitä riskikeskittymän vuoksi. Asiakas ei halunnut realisoida osakkeita, mutta hän oli kiinnostunut aloittamaan pienellä kuukausisäästösummalla sijoitusvakuutuksen.

Viimeisessä tapaamisessa minua jännitti, koska tapaaminen oli englanniksi. Asiakastapaamisessa käytiin läpi säästämistä alaikäiselle. Varasin itselleni rauhallisen huoneen, jossa tutustuin neuvottelumateriaaliin englanniksi. Materiaali sisälsi monia vieraita englanninkielisiä ammattisanoja, joten kirjoitin niitä ylös käännöksineen tapaamisen helpottamiseksi. Kerroin asiakkaalle heti alussa, että tämä on minun ensimmäinen englanninkielinen asiakastapaamiseni sijoitusasiantuntijana. Tapaaminen sujui hieman jännittyneissä tunnelmissa, mutta asiakas oli ystävällinen ja ymmärtämäinen. Laadin sijoitussuunnitelman, joka sisälsi yhdistelmäratkaisuja. Vaikka tapaaminen oli minulle uusi

kokemus, asiakas oli tyytyväinen ja kertoi, että oli saanut selkeän käsityksen mahdollisuuksistaan. Lopuksi toteutin suunnitelma.

Päivän asetetut tavoitteet toteutuivat ja sain pidettyä kaikki asiakastapaamiset. Olin aiemmin laatinut sijoitusprofiileille sopivat rahastoratkaisut, mikä on helpottanut ratkaisujen rakentamista asiakastapaamisissa. Tänäpäin itse lähdin asiakkaalle rakentamaan ratkaisua hyödyntäen sijoitusprofiilien rahastoratkaisua ja sijoitustyökalu mallisalkua.

Perjantai 11.10.2024

Päiväni alkoi asiakastapaamisella, jossa käsiteltiin säästämistä alaikäiselle. Laadin suunnitelman ja huoltaja oli kiinnostunut sijoitusvakuutusta. Se on erimainen ratkaisu alaikäiselle, koska myöhemmin voi haluttaessa tehdä muutoksia kuten riskitason nostamista ja sijoituskohteen vaihtamista ilman veroseuraamuksia.

Lounaan jälkeen minulla oli englanninkielinen tapaaminen, jonka olin aiemmin kokenut haastavaksi. Valmistelin asiakastapaamista huolella ja tein mahdollisemman paljon muistiinpanoja vierasta sanoista etukäteen. Tapaaminen sujui huomattavasti paremmin, kuin ensimmäinen ja stressitasoni oli matalampi. Heti perään toisen englanninkielisen asiakastapaamisen puhelimitse. Sekin meni vielä paremmin kuin edellinen. Englanninkieliset tapaamiset tuntuivat sujuvan minulta hyvin.

Saavutin asetetut tavoitteet. Asiakastapaamiset lisäsivät itsevarmuuttani erityisesti englanninkieliset tapaamiset. Uskalsin rohkeasti tarjota ja kertoa tuoteratkaisuista sekä perusteella laatimani sijoitussuunnitelmia asiakkaille. Englanninkieliset asiakkaat eivät jännitä enää niin paljon, mutta tietenkin se vaatii vielä toistoa ja uusien sijoitussanastojen opettelua englanniksi. Se on yksi osa-alue, jossa minun täytyy kehittyä kielitaitoisesti.

Viikkoanalyysi 2

Toinen raportointiviikko oli aktiivisempi asiakastapaamisten osalta kuin edellinen viikko. Tällä viikolla perehdyin asiakkaantuntemistietoihin ja sijoituspalvelusopimukseen, jotka ovat keskeisiä vaatimuksia ennen sijoitusneuvonnan antamista.

Asiakkaalla tulee olla lainmukaiset ajantasaiset perustiedot sekä allekirjoitettu sijoituspalvelusopimus tehtynä ennen kuin voidaan antaa sijoitusneuvontaa. Kun kalenteri täyttyy ajanvarauksilla, tarkistan ensiksi asiakkaan tuntemistiedon ajantasaisuuden ja toiseksi sijoituspalvelusopimuksen allekirjoituksen. (Laki rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen estämisestä 28.6.2017/444; Sijoituspalvelulaki 14.12.2012/747)

Asiakkaantunteminen tarkoittaa asiakkaan tuntemista ja tunnistamista, jotta palveluntarjoaja voi tarjota palveluja ja tuotteita. Se koskee rahalaitoksia, pankkeja ja muita finanssialan yrityksiä. Asiakkaan tunteminen on erityisesti rahanpesulain tarkoittama asiakkaan tuntemisen vaatimus. Lain tarkoitus on estää rahanpesu ja terrorismin rahoitus sekä helpottaa rikoshyödyn paljastamista ja takaisin saamista. Asiakkaan tuntemisen tavoitteena on myös estää laittoman varallisuuden liikkuvuus ja suojata rahamarkkinoita väärinkäytöksiltä. Rahanpesun estämisvelvoitteet on esitetty, kuten kuvassa 3. Alussa pankki kerää asiakkaan tunnistamiseen liittyvät tiedot kuten nimen, osoitteen, syntymäajan -ja maa. Lisäksi seurataan maksukäyttäytymistä sekä muita tietoja, jotka auttavat tunnistamaan epäilyttäviä rahavirtoja ja torjumaan rahanpesua sekä petoksia. Palveluntarjoajat varmistavat asiakkaan voimassa olevan henkilöllisyyden ja analysoivat heidän taloudelliset toimensa osana riskinhallintaa ja lainsäädännön noudattamista. Tämä tarkoittaa, että ilmoitusvelvollinen tekee epäilyttävien liiketoimien raportointia viranomaisille ja asiakassuhteiden jatkuvaa seuranta. (Laki rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen estämisestä.)



Kuva 3. Velvoitteet rahanpesun estämiselle (Laki rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen estämisestä)

Sijoituspalvelusopimus on maksuton sopimus, joka ei velvoita asiakasta ostamaan sijoituspalveluja palveluntarjoajalta. Sopimus määrittelee kuitenkin palvelun ehdot, asiakkaan ja palveluntarjoajan vastuut sekä sijoitusneuvonnan periaatteet. Sopimus sisältää asiakkaan ja palveluntarjoajan oikeudet ja velvollisuudet. Palveluntarjoajalla on tiedon- ja selonottovelvollisuus asiakkaan taloudellisesta tilanteesta ja sijoituskokemuksesta, jossa kulut, tuotot ja mahdolliset tappiot tulisi avata asiakkaalle ennen sijoituspäätöksen hyväksymisen. Asiakkaan kanssa käydään läpi tuoteosaamisarvio, jossa tarkastellaan tuotteen ominaisuuksia ja riskit sekä varmistetaan asiakkaan ymmärrys tarjotusta tuotteesta. Laki kuuluu niille palveluntarjoajalle, jotka tarjoavat sijoituspalveluja. (Sijoituspalvelulaki.)

Asiakas luokitellaan ei-ammattimaiseksi sijoittajaksi, mikä tarkoittaa, että hän kuuluu sijoittajansuojan piiriin. Jos palveluntarjoaja joutuu maksukyvyttömäksi, sijoittaja voi hakea korvausta Rahoitusvakaussivastosta 100 000 euron asti. Talletuksia puolestaan suojaa lakisääteinen talletussuojajärjestelmä, josta Suomessa vastaa Rahoitusvakaussivasto. (Rahoitusvakaussivasto s.a.)

Asiakastapaamisissa tuli paljon uusia asioita tuoteosaamisista ja sijoitusprofiileista kartoittamisesta. Sijoitusprofiili on osa myyntivaiheessa tehtävää asiakkaan tarpeiden kartoitusta, jossa selvitetään asiakkaan riskinsietokyky, riskinkantokyky ja sijoitushorisontti. Riskinsietokyky tarkoittaa sijoittajan halukkuutta ottaa riskejä sijoituksiin ja taloudellisiin päätöksiin liittyen. Se kuvaa sijoittajan kyky hyväksyä taloudellista epävarmuutta tavoitteen saavuttamiseksi. Riskisietokyvyllä varmistetaan, että sijoittaja ei altistu suuremmille tappioille ja hänen taloutensa kestää. Riskinsietokyvyn ymmärtäminen auttaa varmistamaan, että sijoittaja ei altistu liian suurille tappioille ja että hänen taloutensa kestää mahdolliset riskit. Tämä puolestaan tukee kestävämpien sijoitusratkaisujen rakentamista. Riskikantokyky tarkoittaa sijoittajan taloudellista kykyä ottaa riskiä vaarantamatta omaa taloudellista vakauttaan ja hyvinvointiaan. Sijoitushorisontilla tarkoitetaan ajanjaksoa, jonka aikana sijoittaja aikoo pitää sijoituksensa realisoimatta niitä. Sijoittajan on hyvä päivittää sijoitusprofiilinsa muutaman vuoden välein, koska sijoituksiin voi tulla ajan myötä riskikeskittymää.

3.3 Seurantaviikko 3

Maanantai 21.10.2024

Työpäivä alkoi viikkoluennolla, jossa käsiteltiin passiivisten rahastosijoittamista. Passiivinen rahastosijoittaminen pyrkii mahdollisemman tarkasti seuraamaan jonkin ennalta määritellyn indeksin. Tuotto ja riskiprofiili määräytyy sen mukaan, että varat sijoitetaan kaikkiin indeksissä oleviin arvopapereihin ja seurataan indeksin koostumusta tarkasti. Luennossa vertailtiin myös kilpailijan passiivisten rahastojen kulut ja niiden kehitystä. Passiiviset sijoitukset sopivat sijoittajille, jotka haluavat osallistua sijoituspäätöksiin ja seuraavat markkinoita aktiivisesti, vaikka itse sijoitusstrategia on aktiivinen. Tähän palaan viikkoanalyysissä.

Tänään alkoi työssäoppimisjakso, joka kestää neljä viikkoa. Jakson tavoitteena on soveltaa perehdytysjaksolla opittuja tietoja ja taitoja käytännön työympäristössä. Odotan innolla mahdollisuutta kehittää osaamistani ja saada kokemusta aidossa työelämässä

Tämän päivän asiakastapaamiset keskittyivät sijoitusrahastoihin. Asiakkaat halusivat tehdä lisäsijoituksia rahastoihin ja jättää pienen summan lyhytaikaiselle määräaikaistalletustilille. Osa asiakkaista oli tutustunut omatoimisesti rahastoihin, johon halusivat sijoittaa lisää ja aloittaa säännöllisen säästämisen pienellä pääomalla. Päivän aikana suosittelin asiakkaille sijoitusprofiilin päivittämistä varmistaakseni, että heidän sijoitussuunnitelmansa vastaa nykyistä taloudellista tilannetta ja tavoitteita. Kävin sijoitusprofiileja läpi ja osalla asiakkaista nykyinen sijoituskäyttäytyminen oli ristiriidassa heidän voimassa olevan sijoitusprofiilinsa kanssa. Päivitetty sijoitusprofiili auttaa varmistamaan, että annetut sijoitusneuvot perustuvat ajantasaiseen ja oikeaan tietoon, mikä tukee asiakkaan pitkäjänteistä sijoittamista.

Asetetut päivän tavoitteet ylittyivät, koska minulla tuli enemmän asiakastapaamisia mitä päivän alussa oli sovittu. Sain uusia oivalluksia sijoitusneuvonnasta, jotka auttavat tekemään neuvottelusta sujuvampia. Asiakastapaamiset antoivat minulle lisää itsevarmuutta omaan tekemiseeni.

Tiistai 7.10.2024

Päivä alkoi englanninkielisellä asiakastapaamisella. Olin kokenut ne aikaisemmin haastavaksi, mutta olen nyt saanut enemmän itsevarmuutta muutaman tapaamisen jälkeen. Englanninkieliset asiakkaat ovat yleensä kiinnostuneet riskittömästä sijoituksesta ja harvoin lähtevät sijoittamaan rahastoihin, koska kielitaito ei aina riitä ymmärtämään sijoittamiseen liittyvää termistöä.

Päiväni oli todella kiireinen ja osa asetetuista tavoitteista toteutui. Englantia tuli harjoiteltua päivän-aika paljon, koska suuri osa asiakastapaamisista käytiin englanniksi. Sijoitussuunnitelmaa laatiessa huomasin, että hallitsen sijoitusneuvonnan työkalun paremmin kuin edellisillä viikoilla. Työkentelyni oli itsenäisempää tukineuvojani ollessa poissa. ja vastuu asiakastapaamisissa oli kokonaan minulla. Annoin asiakkaille sijoitusratkaisuja itsenäisesti, mikä tuki omaa kehittymistäni ja auttoi löytämään tehokkaampia toimintatapoja.

Keskiviikko 8.10.2024

Päiväni alkoi asiakastapaamisella, jossa asiakas halusi aloittaa säännöllisen säästämisen eläkettä varten ja tavoitteenaan on jäädä varhain eläkkeelle. Asiakas toivoi sijoitussuunnitelmaa, joka perustuu pitkäaikaiseen säästämiseen pienellä kertasijoituksella ja säännöllisellä säästämällä. Sijoitussuunnitelman laatiessa, kartoitin asiakkaan vakuutustarpeet ja hän oli kiinnostunut. Suosittelin asiakkaalle sijoitusvakuutuksesta, jossa oli kaksi kulutehokasta rahastoa. Sijoitusvakuutus on erinomainen ratkaisu asiakkaalle, koska eläkeikä lähestyessä varat voivat siirtää riskittömälle sijoituskohteille, kuten vakuutustilille.

Osa päivän tavoitteista toteutui, vaikka asiakas peruutuksia tuli yllättävän paljon. Proaktiivisella soittamisella sain tilalle uusia asiakastapaamisia. En kuitenkaan saavuttanut myynnillisiä tavoitteitani. Suurin osa asiakaista valitsi säännöllisen säästämisen, koska se on paras tapaa vaurastumiseen tielle. Päivän lopuksi minulle jäin aikaa tutustua organisaation sijoitustuotteisiin nettisivuilta ja täydensin niillä käsikirjaani.

Torstai 24.10.2024

Päivä alkoi kalenterini täyttämiseksi, koska aamu -ja iltapäivän asiakastapaamiset olivat peruttu. Peruutusten vuoksi soitin asiakkaille ja täytin kalenterin tuleville viikolla. En saanut aamulle heti uutta asiakastapaamista, mutta iltapäivälle sain varattua tapaamisen.

Tämän päivän asiakastapaamiset keskittyivät varallisuuden kasvattamisen pitkäaikavälillä. Keskustelimme eri vaihtoehtoista, erityisesti nykyisessä taloustilanteessa, jossa monet etsivät tapoja säilyttää pääomansa samalla, kun pyritään saavuttamaan pitkäaikaisia tuottoja. Tavoitteena oli löytää tasapaino tuoton ja riskin välillä, jotka parhaiten vastaavat asiakkaiden taloudellisia tavoitteita ja tarpeita.

En saavuttanut päivän tavoitteita, koska useat asiakkaat peruuttivat tapaamisia. Tein aktiivista soittoa peruutuksien tilalle ja sain kalenterin täytettyä tuleville viikoille. Olin tarvittaessa yhteydessä tukineuvojani haastavissa sijoitusratkaisuehdotuksissa ja häneltä sain apua asiakaskohtaamisissa.

Perjantai 10.10.2024

Perjantai alkoi perinteisesti luennolla, jossa käsiteltiin sijoitusneuvonnan laatua. Se on tärkeää asiakastyytyväisyydelle ja pankin riskienhallinnalle sekä sillä varmistetaan lainsäädännön noudattamista, kuten MiFID II -direktiiviä. MiFID II-direktiivin mukaan sijoitusneuvonnan tulee olla asiakkaan etujen mukaista, jossa on huomioitu asiakkaan tarpeet ja toiveet, jotta asiakassuhde säilyy luottamuksellisena ja pitkäaikaisena (Finanssivalvonta 2024).

Tänään oli myös ohjelmassa minun perehdytykseni päättäjäiset, joissa oli minä, tukineuvojani ja esihenkilöni. Päättäjäisissä käytiin läpi kehitystäni ja osaamistasoani, koska ensi viikosta alkaen pidän itsenäisesti sijoitusneuvottelut, mutta kuitenkin esihenkilöni on tukena tarvittaessa. Tukineuvojani mukaan olen hyvin kehittynyt ja kauppa käy päivittäin sekä pärjään hyvin yksin asiakasneuvotteluissa. Häneltä olen saanut paljon hyviä vinkkejä sijoitusratkaisujen laatimisen asiakkaille.

Olin päivän tavoitteessa ja päivästä jäi todella hyvä tunne. Aamuluennolta sain enemmän irti asiakaskohtaamisen myyntivaiheen laadusta ja syvennyin riskienhallintaan. Tukineuvojani kanssa täydensin laatimani sijoitusprofiilien rahastoratkaisuja suomeksi ja englanniksi.

Viikkoanalyysi 3

Kolmannella viikolla perehdyin sijoitusrahastoihin, jotka ovat päätuotteita myyntityössäni. Rahastot koostuvat arvopapereista ja ne hajautetaan laajasti korko- ja osakesijoituksiin pienentääkseen tappion riskiä sijoittajalle.

Sijoittamalla rahastoihin asiakkaat omistavat vain rahasto-osuuksia, eivät suoraan rahastoihin sisältyviä arvopapereita. Osakeyhtiömuotoinen rahastoyhtiö hoitaa rahaston hallinnointia. Rahastot ovat joko kasvu- tai tuottorahastoja. Kasvurahaston tuotot lisätään rahastoon, mikä kasvattaa sen pääomaa. Tuottorahastoissa tuotot maksetaan kerran vuodessa osuudenomistajalle. (Puttonen & Repo 2011, 53;64.)

Rahastot voivat olla aktiivisesti tai passiivisesti hoidettuja. Aktiivisesti hoidettuja sijoitusrahastolla on salkunhoitaja, joka tekee aktiivisia sijoituspäätöksiä ja tavoitteenaan voittoa vertailuindeksi tai saavuttaa parempi riskikorjattu tuotto. Aktiivisesti hallinnoidut sijoitusrahastot ovat yleensä kalliimpia, koska niiden hallinnointikulut ovat korkeammat verrattuna passiivisesti hoidettuihin rahastoihin. Tämä johtuu siitä, että aktiivisten rahastojen salkunhoitajat tekevät jatkuvia sijoituspäätöksiä ja suorittavat perusteellista markkina-analyysiä, mikä vaatii enemmän resursseja ja asiantuntemusta. Aktiiviset rahastoratkaisut sopivat passiivisille sijoittajille. Tämä tarkoittaa sijoittaja ei seuraa markkina ja salkunhoitaja hoitaa rahastoja aktiivisesti. Passiivisesti hoidetuissa rahastoratkaisuissa taas salkunhoitajan tehtävänä on seurata markkinaindeksiä, kuten S&P 500 tai OMX, ilman aktiivisia osto- ja myyntipäätöksiä, mikä mahdollistaa alhaisemmat kulut. Vaikka passiiviset rahastot tarjoavat matalampia hallinnointikuluja, ne eivät pyri voittamaan markkinoita, vaan tavoitteena on seurata indeksiä mahdollisimman tarkasti. (Puttonen & Repo 2011, 69;130.)

Korkorahastot sijoittavat lyhyisiin- ja pitkäaikaisiin arvopapereihin, kuten valtion- ja yrityslainoihin sekä muihin korko instrumentteihin. Lyhytaikaiset korkorahastot sijoittavat alle vuoden mittaisiin korkosijoituksiin, kuten rahamarkkinarahastoihin, jossa on matalampi korkoriski sekä pienempi tuottopotentiaali. Pitkäaikaiset korkorahastot sijoittavat yli vuoden mittaisiin korkosijoituksiin ja niillä on korkeampi korkoriskiä ja suurempi tuottopotentiaali. Sijoituskohteiden liikkeeseenlaskijoita voivat olla esimerkiksi valtiot, kunnat ja muut julkisyhteisöt sekä rahoituslaitokset ja muut yritykset. Osakerahastot sijoittavat pääasiassa osakkeisiin eli yritysten omistusta edustaviin arvopapereihin. Tuotto-odotus ja arvovaihtelu on korkea. Osakerahastot puolestaan sijoittavat pääasiassa osakkeisiin eli yritysten omistusta edustaviin arvopapereihin. Osakerahastojen tuotto-odotus ja arvovaihtelu ovat korkeat ja ne voivat keskittyä tiettyihin maantieteellisiin alueisiin, yrityssektoreihin tai eri kokoisiin yhtiöihin. Yhdistelmärahastot nimensä mukaan sijoittavat varansa sekä osakkeisiin että korkosijoituksiin. Yhdistelmärahaston painotukset vaihtelevat rahaston sijoitusstrategian ja markkinan mukaan. Yhdistelmärahastot tarjoavat laajan hajautuksen sijoittajalle hyödyntäen osakemarkkinoiden kasvua ja korkosijoituksen vakautta. Yhdistelmärahastojen riskitasot vaihtelevat osakepainotuksen mukaan. Vähäriskisen yhdistelmärahaston korkopainotus on pieni, jolloin niiden arvovaihtelu on maltillista ja tuotto-odotus matalampi. Korkeariskisten yhdistelmärahastojen osakepainotus on suuri, mikä lisää tuotto-odotusta ja niiden markkinan arvovaihtelu on korkeampi. (Puttonen & Repo 2011, 65–70.)

Sijoitusrahastot ovat erinomaisia vaihtoehtoja sekä aloitteleville että kokeneille pien- ja suursijoittajille, koska ne ovat yksinkertaisia ja asiantuntevat ammattilaiset hoitavat sijoitusten hallinnoinnin osuudenomistajan puolesta. Rahaston etuna on, että sijoittajat pääsevät mukaan markkinoille jo pienellä pääomalla ja voivat hajauttaa sijoituksiaan maailmanlaajuisesti hyödyntäen sijoitusalan

asiantuntijoiden osaamista. Rahaston tuotto riippuu osakkeiden, osinkojen ja korkojen arvonnousta, jolloin se voi vaihdella markkinatilanteen mukaan.

Kun sijoittaja haluaa realisoida rahastosijoituksia, tuotoista aiheutuu veroseuraamuksia pääomatulojen verotuksen mukaisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että kun rahasto-osuuksia realisoidaan ja syntyy voittoa eli verovelvollinen maksaa veroa voitosta. Rahasto-osuuksien lunastuksen verovapaa raja on alle 1000 euroa vuodessa eli tuotoista ei synny veroseuraamuksia. Pääomatulon veroprosentti on 30 000 euroon asti 30 % ja 30 000 euroa ylittävästä osasta 34 %. Tappiot rahasto-osuuksien myynnistä ovat pääomatulon verovähennyskelpoisia seuraaville viidelle vuodelle. (Verohallinto 2024a.)

3.4 Seurantaviikko 4

Maanantai 27.10.2024

Tänään siirryin minun pääpaikkani Helsinkiin. Siellä oli minun lisäksi toinen sijoitusasiantuntijaa. Aluksi vaihdettiin kuulumisia ja sen jälkeen kävimme tutustumassa paikkoihin. Aamu alkoi perinteisesti viikkoluennolla, jossa käsiteltiin markkinakatsausta ja rahastoja. Minulla oli tulossa kolme tapaamista tälle päivälle ja eikä yhtään peruutusta tullut.

Tämän päivän asiakkaat olivat kiinnostuneita sijoitusvakuutuksesta. Itsekin omistan vastaavalaisen sijoitusvakuutuksen, joka on toiminut loistavasti, joten oli helppo lähteä esittelemään asiakkaalle ja jakamaan omia kokemuksia. Sijoitusvakuutukseen palaan viikkoanalyysissä.

Asiakastapaamiset toteutuivat, mutta myynnit eivät olleet aivan tavoitteessa. Minulla oli vielä tavoitteena vetää neuvottelut itsenäisesti kysymättä tukineuvojaltani apua ja tämä toteutui tänään. Koin, että asiakastapaamiset onnistuivat ja lisäsi itsevarmuutta myyntityössäni.

Tiistai 28.10.2024

Päivä alkoi asiakastapaamiselle konttorilla. Kalenterini oli täynnä ja suurin osa asiakaistani olivat englanninkielisiä, joten sain harjoitella ammattisanastoa lisää. Kielitaitoni on kehittynyt hyvin ja en välttämättä tarvitse omia muistiinpanojani. Asiakastapaamiset keskittyivät määräaikaistalletustileihin ja eläkesijoituksen päivityksestä. Eläkesijoituksia ei enää myydään, mutta sijoituskohteiden muutokset ovat edelleen mahdollista. Sijoitusvakuutus on vastaavalainen, mutta varat eivät ole sidottu eläkeikään asti.

Keskiviikko 29.10.2024

Päivä alkoi asiakastapaamisella konttorilla. Suurin osa tapaamistani keskittyi määräaikaistalletusti-liasiakkaisiin. Asiakastapaamiset olivat lyhyitä ja minulla jäi aika proaktiiviseen soittamiseen. Lisäksi tutustuin muiden käsikirjoihin ja poimin sieltä itselleni sopivia myyntipuhteita.

Lounaan jälkeen minulla oli asiakastapaaminen ja asiakkaalla oli useita määräaikaistalletustilejä ja sijoitusrahastoratkaisuja. Asiakas halusi lopettaa määräaikaistalletustilit ja sijoittaa rahastoihin. Rahastoratkaisut olivat osoittautuneet tuottavammiksi sijoitusvaihtoehdoiksi. Asiakkaat eivät aina heti uskalla sijoittaa koko säästöpuskuriansa korkean riskisiin sijoituskohteisiin, jos heillä ei ole aikaisempaa kokemusta. Epävarmassa markkinatilanteessa suosittelen asiakkaille säännöllisen säästämisen aloittamista pienellä summalla. Tämä madaltaa kynnystä sijoittamiseen ja antaa mahdollisuuden kerryttää sijoituskokemusta hallitusti sekä saada sijoituskokemusta. Sijoittaminen on joustava tapaa saamaan varoille parempaa tuottoa ja hajauttaa sijoituksia laajasti.

Ylitin tavoitteet tänään myynnillisesti ja asiakastapaamiset määrällisesti. Viimeinen asiakastapaaminen oli mielenkiintoinen, koska asiakas ymmärsi, ettei isoja varasummaa kannattaa pitää tilillä. Tilit ovat arjen rahaliikennettä ja lyhytaikaista säästöpuskuria varten.

Torstai 30.10.2024

Minulla on tänään vain englanninkielisiä asiakastapaamisia. Olen huomannut, että englannin kieleni on kehittynyt näiden viikkojen aikana. Olen ollut aina epävarma englannin kielestäni, mutta asiakastapaamiset ovat kehittäneet kielitaitoni. Englanninkielisille asiakkaille ei voi myydä sijoitusvakuutusta paitsi, jos he osaavat suomea tai ruotsia.

En ollut päivän tavoitteessa myynnillisesti ja enkä asiakastapaamisisten lukumäärissä. Suurin osa asiakastapaamisista koostuivat pienistä sijoituksista. Harjoittelin paljon englantia ja kirjoitin ylös uusia lauseita käännöksineen ja opettelin niitä ulkoa. Tämä on juuri sitä ammatillista kehittymistä. Uskoisin, että muutaman kuukauden kuluttua kielitaitoni on jo paremmalla tasolla.

Perjantai 31.10.2024

Päiväni alkoi viikkoluennolla, jossa käsiteltiin kansainvälisiä osakemarkkinoita. Osakemarkkinat olivat laskeneet viime viikolla, koska Yhdysvallan presidentinvaalit lähestyvät. Lähi-idässä on edelleen epävarmuutta konfliktin takia. Tuotevalikoimamme oli tullut uusia vastuullisia sijoitusrahastoja, joka sopivat lyhytaikaisiin sijoitustarpeisiin. Haluan seurata rahastojen kehitystä ennen kuin suosittelen niitä asiakkaille.

Tämän päivän asiakastapaamiset keskittyivät osakesijoituksiin ja rahastoihin. Osakesijoituksista en saa antaa sijoitusneuvontaa, koska niissä on riskikeskittymä. Toisessa asiakastapaamisessa asiakkaalla oli rahastoja, jotka sijoittavat Eurooppaan ja Pohjois-Amerikkaan. Asiakas oli kiinnostunut sijoittaa Aasiaan, joten päivitin hänen sijoitusprofiiliansa. En tuntenut Aasian rahastoja, joten kysyin työtoveriltani. Aasian rahasto sijoittaa kehittyvien maiden osakemarkkinoille ja salkunhoito voi olla passiivista tai aktiivista. Esittelin asiakkaalle sijoitusstrategian mukaisesti rahaston, joka sopii hänen sijoitusprofiiliansa. Asiakas halusi jäädä miettimään ja laitoin suosituksen hänen verkkopankkiinsa, johon hän voi tutustua myöhemmin.

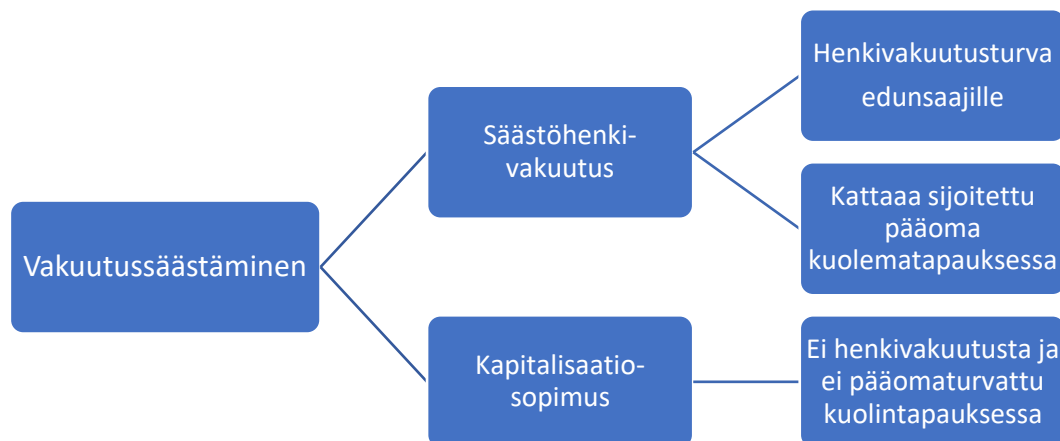
Viikkoanalyysi 4

Tällä viikolla perehdyin sijoitusvakuutuksiin. Se on erittäin hyvä sijoitusratkaisu yli kolme vuoden säästöajalle pien- ja suursijoittajille, jotka aktiivisesti hoitavat sijoituksiaan. Sijoitusvakuutus on paras valinta verotehokkuuden, perintöetujen tai pitkäaikaisen säästämisen tavoittelemiseksi. Sijoitusvakuutuksissa on kuitenkin korkeammat kulut. Vakuutussäästämisen voi aloittaa kahdella tavalla, joko sijoitusvakuutuksella tai kapitalisaatiosopimuksella.

Säästöhenkivakuutus eli sijoitusvakuutus yhdistää säästämisen ja henkivakuutusturvan. Siinä pääoma on turvattu kuolemantapauksessa riippumatta markkinoiden arvovaihtelusta. Säästöhenkivakuutus on vakuutussäästämisen sopimus, joka on suunniteltu pitkäaikaiseen säästämiseen ja sijoittamiseen. Sijoituskohteet voivat olla sijoitusrahastoja, sijoituskorien kautta valittuja kohteita tai vakuutustilin sisältöä. Näiden avulla vakuutuksenottaja voi hajauttaa sijoituksiaan eri omaisuusluokkiin ja markkinoille, mikä tarjoaa joustavuutta ja mahdollisuuden muokata sijoituksia omien tavoitteiden ja riskiprofiilin mukaan. Sopimuksessa on henkivakuutus, jossa vakuutuksen ottaja vakuutettu. Vakuutussäästöt turvattu kuolemantapauksessa ja säästöt maksetaan edunsaajalla kuolemantapauksessa ennen perunkirjoituksen valmistumista. (FINE 2020.)

Kapitalisaatiosopimus on sijoitusvakuutus, jossa ei ole vakuutettua henkilöä. Pääoma ei ole turvattu kuolemantapaukselta. Tämä sopimus sisältää myös laajan valikoiman sijoituskohteita, kuten rahastoja, sijoituskorit ja sijoitusobligaatit sekä vakuutustili. (FINE 2020.)

Säästöhenkivakuutus sopii niille asiakkaalle, jolla perintösuunnittelu on ajankohtaista ja halutaan turvata pääoma kuolemantapauksessa. Kapitalisaatiosopimus sopii niille sijoittajalle, jotka haluavat hyödyntää vakuutuskuoren veroetua ilman henkivakuutusta. Säästöhenkivakuutuksen ja kapitalisaatiosopimuksen keskeiset erot näkyvät kuvassa 4.



Kuva 4. Säästöhenkivakuutus ja kapitalisaatiosopimus ominaisuudet (FINE 2020)

Sijoitusvakuutuksen verotus tapahtuu varojen nostojen yhteydessä ja verotuskohtelut vaihtelevat tilanteen mukaan. Se riippuu esimerkiksi siitä, irtisanotaanko vakuutus kokonaan, tehdäänkö sitä erillinen nosto, muutetaanko vakuutus toiseksi sopimukseksi vai maksetaanko säästöt kuolemantapauksessa korvauksena edunsaajille. Verotus määräytyy myös sen mukaan, päättyykö vakuutus voitollisena vai tappiollisena. Tuotot verotetaan varoja nostaessa tai sopimuksen päättyessä pääomatulovero mukaan. Vakuutusyhtiö maksaa verot asiakkaan puolesta ja nettosumma maksetaan asiakkaalle. Alle 1000 euron verovapaata myyntiä ei voi hyödyntää sijoitusvakuutuksessa, koska ei voi hyödyntää kahta veroetua. (Verohallinto 2024b.)

3.5 Seurantaviikko 5

Maanantai 4.11.2024

Aamu alkoi viikkoluennolla, jossa käsiteltiin Yhdysvaltain presidentinvaaleja ja kasainvälistä sijoitusstrategia. Markkinoiden näkemys oli, että pidä osakkeet ylipainossa, koska Yhdysvaltain talousluvut ovat olleet hyviä ja viittaavat vakaan kasvun jatkumiselle. Rahapolitiikka kevenee ja osakemarkkinnoilla on nähtävissä kasvua.

Tämän päivän tapaamiset koostuivat laajemmista kokonaisuuksista, joissa asiakkailla oli sijoitettuna yksittäisiä osakkeita, pörssinoteerattuja rahastoja (eng. Exchange Traded Fund, ETF), sijoitusrahastoja sekä sijoituksia muissa rahalaitoksissa. Nämä tapaamiset olivat minulle vielä haastavia, koska asiakkailla oli ennestään paljon sijoituksia ja kokonaisuus piti ottaa huomioon sijoitusratkaisussa. Ratkaisu rakennetaan nykyisillä ja tulevilla sijoituksilla ja alueellinen jakauma piti säilyttää suosituksen mukaisena. Näissä kokonaisuuksissa minulla on parannettavaa ja palaan niihin viikkoanalyysissä.

Tiistai 5.11.2024

Tänään minulla oli valmennusmallin tapaaminen esihenkilöni kanssa. Tapaamisessa kävimme läpi substanssiosaamistani, toimintamallia ja asiakaskohtaamisia. Kävimme myös läpi riskihallinnan antamaa palautetta asiakastapaamisen tallenteen perusteella. Palautteessa nostettiin seuraavia kehitettäviä kohtia; asiakkaan ulkopuolinen varallisuus, jonka olin syöttänyt virheellisesti ja tuotesuositus ei vastannut asiakkaan tarpeita. Kävin näitä asioita läpi esihenkilöni kanssa ja pohdittiin kehitysehdotuksia. Keskusteltiin erityisesti siitä, miten voin parantaa asiakaskohtaamisia ja välttää virheellisiä tietoja. Seuraavissa asiakastapaamisissa ajon keskittyä näihin osa-alueisiin.

Keskiviikko 6.11.2024

Tänään olin konttorilla. Asiakastapaamisissa tavoitteena oli keskittyä tuoteosaamiseen ja sijoitusväkalun käyttöön. Laadin sijoitussuunnitelmia asiakastapaamisissa, mutta ne lähtivät ehdotuksina asiakkaille. Markkinan epävarmuuden takia asiakkaat sijoittivat varansa määräaikaistalletustilille. Asiakastapaamiset olivat nopeita ja minulla jäi aikaa soittaa asiakkaalle kalenterin täyttämiseen tuleville viikoille.

Olin päivän tavoitteessa asiakastapaamisissa määrällisesti, mutta en ollut myynnillisesti. Tänään ei tullut varsinaista uutta asiaa, mutta sain rauhassa pohtia menneiden viikkojen kehityskohteita. Tuoteosaamisessa minulla on vielä parannettavaa, jotta voin antaa asiakkaalle kokonaisvaltaisia sijoitusratkaisua. Muut sijoituskohteet, kuten pörssinoteerattuja rahastoja, osakesäästötili ja yksittäiset osakkeet, ovat tulleet tutuksi. Tähän palaan viikkoanalyysissä.

Torstai 07.11.2024

Tänään vierailtiin toisella konttorilla, jossa käytiin työtoverin kanssa esittelemässä itsemme ja kerrottiin käytännön asiat asiakasohjauksista. Vierailun tarkoitus oli kertoa sijoitusasiantuntijan roolista ja tuoda tiimiläiset tutuksi toisen konttorin henkilökunnalla sekä vähentää kynnystä ohjata asiakkaita sijoitusasiantuntijoille. Loppupäivä meni kalentereihin täyttämällä tuleville viikoille ja se täytyi hyvin nopeasti. Soittoajat ovat olleet tärkeitä, koska sillä saan varauksia kalenteriin tavoitteiden saavuttamiseksi.

Perjantai 10.10.2024

Minulla oli kaksi asiakastapaamista tälle päivällä. Ne pitivät sisällään sijoitusneuvonnan ulkopuolella olevia sijoitustuotteita, kuten pörssinoteerattuja rahastoja (ETF) ja osakkeita. ETF:t ja osakkeet ovat usein yksilöllisempiä sijoitustuotteita ja niihin liittyy suurempi markkinariski ja volatiliiteetti

verrattuna esimerkiksi rahastoihin. Korkeariskiset sijoitukset huomioidaan kuitenkin sijoitusneuvonnassa. Tällöin varmistetaan, että asiakas ymmärtää sijoitustuoteisiin liittyvät riskit sekä tuotteiden soveltuvuuden omaan sijoitusprofiiliinsa. Rahastosijoitus sopii laajemmalle asiakaskunnalle ja ne ovat helpommin ymmärrettävissä. Kävin asiakkaan kanssa tuoteominaisuudet läpi varmistaakseni tuotteen edelleen soveltuva hänelle. Ehdotin kevennystä korkeariskisiin sijoitustuotteisiin, jotta riskikeskittymä pysyisi mahdollisimman pienenä. Lopullinen sijoituspäätös jää kuitenkin asiakkaalle.

Viikkoanalyysi 5

Minulla oli palaveri esihenkilöni kanssa, jossa kävimme läpi valmennusmallia organisaation strategian mukaisesti. Valmennusmallin tavoitteena oli auttaa minua löytämään oma toimintatapani, joka tukee tavoitteiden saavuttamista. Tapaamisessa käytiin läpi minun substanssiosaamistani, toimintatapojani ja asiakkaankohtaamistani. ”Substanssiosaamisella tarkoitetaan sitä perusammattitaitoa, johon asiantuntija on koulutautunut tai johon tarvittavat taidot hän on hankkinut kokemuksen kautta” (Salminen 2018,186).

Sijoitusasiantuntijana tunnen ja osaan käyttää sijoitusneuvonnan liittyviä työkaluja ja toimintamalleja. Aluksi minun tulisi keskittyä tekniseen sijoitusosaamiseen ja asiakastyöhön. Sijoitusneuvonta on kertaluonteista ja se on rajattua. Tämä tarkoittaa, että sijoitussuunnitelma perustuu asiakkaiden yksilöllisiin tilanteisiin ja sijoitustavoitteisiin. Varmistan, että asiakas saa oikeanlaista tietoa päätöksensä tueksi ja neuvonta noudattaa alan sääntelyä ja eettisiä periaatteita. Sijoitusasiantuntijana laaja tietoisuus sijoitustuotteista on erittäin tärkeää, jotta voidaan antaa kokonaisvaltaista sijoitusratkaisua asiakkaan tarpeelle. Lisäksi sijoitusasiantuntijan on pysyttävä ajan tasalla markkinoiden kehityksestä, lainsäädännön muutoksista ja uusista sijoituskohteiden mahdollisuuksista, jotta voidaan tarjota asiakkaalle ajankohtaista ja luotettavaa sijoitusneuvontaa.

Tällä viikolla perehdyin myös muihin sijoitustuotteisiin, joista en saa antaa sijoitusneuvontaa, kuten arvo-osuustili, pörssinoteeratut rahastot ja osakesäästötili. Nämä sijoituskohteet ovat korkeariskisiä, koska ne sijoittavat yksittäisiin yrityksiin. Sijoittajan on tärkeää tutkia valitsemansa sijoituskohteet huolellisesti ja olla aktiivinen näiden sijoituksensa hallinnassa.

Arvo-osuustili (AOT) on säilytystili tai osakesalkku, joka toimii sähköisenä arvopaperitilinä. Tällä tilillä voi säilyttää ja käydä kauppaa erilaisilla arvopapereilla, kuten osakkeilla, joukkovelkakirjalainoilla, pörssinoteeratuilla rahastoilla, pörssilistatuilla tuotteilla ja listaamattomilla osakkeilla ilman rajoituksia. Asiakkaalla voi olla useampia arvo-osuustilejä eri pankeissa tai välittäjillä, mikä tarjoaa joustavuutta ja mahdollisuuden hajauttaa sijoituksia eri palveluntarjoajien kautta. (Pörssisäätiö s.a.a.)

ETF-rahasto eli pörssinoteerattu rahasto, jolla voi käydään kauppaa pörssin aukioloaikoina kuten osakkeella. Omistusosuuksia voi ostaa ja myydä pörssissä. Ne toimivat samalla tavalla kuin osakkeet, mutta niissä on yleensä laajempi hajautus. Pörssinoteeratut rahastot ovat passiivisia, jotka seuraavat jotakin indeksiä, kuten OMX Helsinki 25:tä tai MSCI World -indeksiä. (Pörssisäätiö s.a.b.)

Osakesäästötili (OST) on tili, jolla voi käydä kauppaa kotimaisilla ja ulkomaisilla pörssiosakkeilla veroseuraamuksitta. Osakesäästötilillä on rahatili ja osakkeiden säilytystili. Olemassa olevia osakkeita ja pörssinoteerattuja ei voi siirtää osakesäästötilille. Maksimitalletus rahatilille 100 000 euroa, joko erissä tai kerralla. Osingot maksetaan rahatilille ja osinkotuottoja voi sijoittaa uudelleen ilman veroseuraamuksia. Verotus menee pääomatulon mukaan. Tappio voidaan vähentää verotuksessa, kun osakesäästötili on lopetettu kokonaan. Verovelvollisella saa olla yksi osakesäästötili. (Pörssisäätiö 8.2.2022.)

3.6 Seurantaviikko 6

Maanantai 11.11.2024

Aloitin päivän tarkistelemalla sähköpostiani ja kalenterini tulevia asiakastapaamisia. Tälle päivälle oli varattuna kolme asiakastapaamista. Asiakastapaamiset keskittyivät sijoitusprofiilien päivittämiseen. Yhdellä asiakkaalla oli jo sijoituksia, mutta hänen sijoitusprofiilinsa oli muuttunut ajan saatossa. Sijoitusten alueellinen jakauma ei ollut suosituksen mukainen. Suosittelin alueellisen jakauman muutoksia, jotta sijoituskohteet vastaavat paremmin asiakkaan nykyistä sijoitusprofiilia. Laadin sijoitussuunnitelman asiakkaalle, mutta asiakas halusi tutustua ehdotukseen tarkemmin. Lähetin ehdotuksen verkkopalveluun, jotta asiakas voi tutustua siihen myöhemmin.

Asiakastapaamiset ylittivät tavoitteeni, mutta myynnit eivät olleet tavoitteessa. Soitin muutaman puhelun ja sain sovittua uusia tapaamisia. Syvennyin sijoitusneuvontatyökalun käyttöön, erityisesti aluejakauman päivittämiseen nykyisten sijoitusten ja tulevien kuukausisäästämisen osalta. Se on todella tärkeää sijoitussuunnitelmaa laatiessa, jotta pysytään sijoitusprofiilin puitteissa. Varmistetaan, että sijoitukset vastaavat asiakkaiden riskinsietokykyä, sijoitushorisonttia ja tavoitteita.

Tiistai 12.11.2024

Tänään olin konttorilla, koska minulla oli asiakastapaaminen konttorilla. Asiakkaalla on entuudestaan sijoituksia, joita hän halusi päivittää. Päivitin asiakkaan sijoitusprofiilia ja hän halusi sijoittaa varansa sellaisiin sijoituskohteisiin, joissa painotetaan vastuullisuutta. Nykyiset sijoitukset ei täytä tätä vaatimusta ja sen realisointi aiheuttaa veroseuraamuksia asiakkaalle. Asiakas ei halunnut

tehdä muutoksia veroseuraamusten takia, mutta todennäköisesti aloittaa uutta sijoittamista suosituksen mukaisesti. Vastuullisuuteen palaan viikkoanalyysissä.

Loppupäivän asiakastapaamiset keskittyivät määräaikaistalletustilin avauksiin. Asiakkaat olivat kiinnostuneet sijoittaa, mutta samalla minimoida riskit. Kerroin heille, että vaikka määräaikaistalletustilit ovat turvallinen vaihtoehto, niihin liittyy inflaatoriski eli rahan ostovoiman heikkeneminen. Kävin keskustelua muista sijoitusvaihtoehdoista, mutta osa asiakkaista kuitenkin piti määräaikaistalletustiliä itselleen sopivimpana ratkaisuna.

Tämän päivän asiakastapaamisten tavoitteet ylitetty, mutta en saavuttanut myyntitavoitteitani. Välillä on viikkoja, jolloin en pääse myyntitavoitteisiin. Asiakastapaamisissa annoin kokonaisvaltaista sijoitusneuvontaa ja toin esiin eri vaihtoehtojen hyödyt asiakkaalle. Olen huomannut, että asiakastapaamiset sujuvat paremmin kuin aiemmat viikot. Hyödynnän käsikirjaani asiakaskohtaamisissa tapaamisten tueksi, mutta sovellan niitä joustavasti tilanteen mukaan.

Keskiviikko 13.11.2024

Kalenterini oli täynnä asiakastapaamisia. Asiakkailla ei ollut ennestään säännöllistä säästämistä ja he osoittivat kiinnostusta säästämissuunnitelmia kohtaan. Neuvottelussa laadin asiakkaalle sijoitussuunnitelman ja kartoitan hänen tarpeensa, kuten tulevaisuuden suunnitelmat ja tavoitteet. Sijoitusprofiilien selvittämisen jälkeen, autoin asiakkaita löytämään heidän tuotto-odotuksiinsa ja riskitasoonsa sopivan ratkaisun säännöllisen säästämisen aloittamiseksi. Sijoitustyökalua käyttö auttoi ohjaamaan suunnitelmaa selkeällä tavalla, mikä lisäsi sekä omaa luottamustani että asiakkaan ymmärrystä. Asiakkaiden kanssa kävin huolellisesti riskit, tuotot ja kulut läpi, koska heillä ei ollut ennestään kokemusta sijoittamisesta. Sijoitussalkut rakennettiin aktiivisella varainhoitoratkaisuilla, koska asiakkaat toivoivat helppohoitoista ja vaivatonta vaihtoehtoja. Kaikki asiakastapaamiset toteutuivat suunnitellusti ja ne sujuivat mutkattomasti.

Torstai 14.11.2024

Tavoitteeni tälle päivälle on pitää kaikki tapaamiset ja saada uusia oivalluksia. Valmistelin eilen tämän päivän tapaamiset huolellisesti ja osa asiakkaista vaikutti potentiaalisilta sijoittajilta, kun osa tapaamisista oli määräaikaistalletustilien avaamiseen liittyviä.

Päivän ensimmäinen tapaaminen oli nuori asiakas, jolla ei ollut aiempaa kokemusta sijoittamisesta, mutta hänellä oli merkittävä tilivarallisuutta. Esihenkilöni oli mukana kuuntelemassa tapaamistani ja arvioimassa asiakastapaamisen kulkua. Kävimme läpi sijoittamisen perusteita ja eri vaihtoehtoja, jotta asiakas sai kattavan ymmärryksen mahdollisuuksistaan. Laadin sijoitussuunnitelma aloittele-

valle sijoitta varainhoitoratkaisulla, joka tuo asiakkaalle helppoutta ja joustavuutta sijoituspäätöksissä. Asiakastapaamisen jälkeen esihenkilöni antoi palautetta ja kehitysehdotuksia, jotka auttavat minua parantamaan asiakaskohtaamisten laatua ja omaa työskentelyäni tulevaisuudessa. Palautteessa nostettiin esiin säännöllisen säästämisen esittäminen hyötyjen kautta. Tähän palaan tarkemmin viikkoanalyysissä.

Perjantai 15.11.2024

Päivä alkoi perinteisesti viikkoluennolla, jossa käsiteltiin yhdistelmärahastoja. Yhdistelmärahastoilla oli mennyt odotettua tuottoa paremmin, koska rahastossa oli laaja kansainvälinen hajautus ja korkea osakepaino. Salkussa on hyvin pärjääviä laskevia ja nousevia sijoituskohteita.

Minulla oli kolme asiakastapaamista tälle päivälle, joissa päivitettiin sijoitusprofiili ja tehtiin lisäsijoituksia. Asiakkaat halusivat muuttaa riskitasoa ja tuotto-odotusta. Nykyiset sijoitukset olivat tuottaneet hyvin, joten lunastuksesta aiheutui veroseuraamuksia pääomatulon mukaan. Lopulta Asiakkaat päättivät toteuttaa muutokset veroseuraamuksesta huolimatta.

Kaikki asiakastapaamiset toteutuivat suunnitellusti ja saavutin myynnilliset tavoitteeni. Keskityin eilisen esihenkilön antama rakentavaan palautteeseen ja pyrin löytämään uusia toimintatapoja kehityskohteisiin. Tänään olin asiakastapaamisissa huomattavasti itsevarmempi, sillä osasin vastata asiakkaiden kysymyksiin ja tarjota ratkaisuja heidän tarpeisiinsa hyötyjen kautta.

Viikkoanalyysi 6

Tämän viikon asiakastapaamiset keskittyivät pääasiassa sijoitusprofiilien päivittämiseen. Monilla asiakkailla oli jo sijoituksia, jotka eivät enää vastanneet nykyisten sijoitusprofiilien tavoitteita. Sijoitusprofiilin päivittäminen on tärkeä muutaman vuoden välein, jossa varmistetaan asiakkaan nykyiset sijoitukset vastaavat häneen tavoitteitaan, elämäntilannettaan ja riskinsietokykyään. Asiakkaan sijoitusprofiili voi muuttua esim. eläköitymisen myötä, tulotason muuttumisen johdosta ja uusien tulevaisuudella tavoitteiden myötä. Osa asiakkaista ilmaisivat halunsa lisätä vastuullisen sijoittamisen painotusta salkuissaan.

Tällä viikolla perehdyin vastuullisen sijoittamiseen eli ESG-asioita, joka tarkoittaa ympäristö (Environment), sosiaalinen vastuu (Social) ja hyvä hallintotapa (Governance). Se on osa sijoitustoimintaa sijoituspalvelun tarjoaville yrityksille. Vastuullinen sijoittaminen on tapa, jolla yhdistetään yhteiskunnan taloudelliset tavoitteet vastuullisesti. Yhteiskunta voi paremmin ja sääntelyt korostavat vastuullisuutta, joka tekee sijoittamisesta kilpailukykyisempää. ESG:llä pyritään vähentämään negatiivisia vakuutuksia ympäristöön ja yhteiskuntaan sekä vaikuttamaan positiivisesti niihin. Vastuulliset

sijoitukset nähdään kestäväenä sijoituskohteena, koska ne vähentävät sijoituksiin liittyviä riskejä ja pitkän aikavälin tuotto on parempaa ja vakaampaa. (FINSIF s.a.)

Kun kartoitan asiakkaan vastuullisuuteen liittyviä mieltymyksiä, pyrin löytämään heille sopivan ESG-tason. Suuri osa sijoituskohteista noudattavat ESG-periaatetta, mutta osalla on perinteisempi tarjonta. Mikäli asiakkaat haluavat lisätä painotusta korkeampaan ESG-tasoon ja vastuulliseen sijoittamiseen, voin tarjota näitä vaihtoehtoja, jotka täyttävät heidän vastuullisuustavoitteensa ja saavuttamaan heidän taloudelliset päämääränsä.

Minulla oli tällä viikolla ensimmäinen yhteistapaaminen esihenkilöni kanssa. Asiakastapaaminen oli hyvin selkeä, koska asiakkaalla ei ollut sijoituksia. Valmistauduin asiakastapaamiseen jo edellisenä päivänä, koska se helpottaa kokonaisuuden hahmottamista ja tapaamisesta tulee sujuvampaa. Asiakkaan perustiedot ja sijoituspalvelusopimus oli ajan tasalla. Käytiin esihenkilöni kanssa lyhyen keskustelun ennen asiakastapaamista ja sovittiin tapaamisen tavoitteista. Asiakastapaaminen aloitettiin tunnelman luomisella ja asiakas ilmaisi heti alussa halunsa sijoittaa tilivarojaan sekä ryhtyä kuukausisäästäjäksi. Laadin sijoitussuunnitelmaa asiakkaan riskinsietokyvyn ja taloudellisten tavoitteiden pohjalta. Kartoitin asiakkaan vastuullisuusmieltymykset ja hän kiinnitti erityistä huomiota sijoituksiin, jotka noudattavat ESG-periaatteita. Asiakkaille oli tärkeää, että hänen rahansa eivät tue toimialoja, jotka voivat aiheuttaa haittaa ympäristölle, yhteiskunnalle tai ihmisoikeuksille. Sijoitusratkaisussa on huomioitu vastuulliset sijoitukset, jotka vastaavat asiakkaan tavoitteita. Asiakas hyväksyi suunnitelman ja arvosti sen joustavuutta, joka mahdollistaa mukautumisen hänen elämäntilanteensa mukaan.

Asiakastapaamisen jälkeen kävin palautekeskustelun esihenkilöni kanssa, jossa hän antoi sekä positiivista että rakentavaa palautetta. Palautteessa nostettiin esiin seuraavat onnistumiset, kuten asiakkaan luottamuksen herättäminen, mielenkiinnon vahvistaminen ja oikean ratkaisun ja hyötyjen selkeä esille tuominen asiakkaalle. Lisäksi kävimme läpi kehityskohteita kuten parempi esivalmistelu ja kuukausisäästämisen hyötyjen käsittelyn selkeyttäminen. Palautteen perusteella tein tarvittavat muutokset käsikirjaan, joita aion hyödyntää seuraavissa asiakastapaamisissa varmistaakseni entistä sujuvamman ja asiakaslähtöisemmän keskustelun.

3.7 Seurantaviikko 7

Maanantai 18.11.2024

Minulla oli kolme asiakastapaamista tänään, joissa päivitin asiakkaiden sijoitusprofileita. Asiakkaat halusivat hyödyntää sijoitusvakuutuksen tarjoamia etuja. Aktivoin sijoitussuunnitelman ja läheitin tapaamisen koosteet asiakkaan verkkopalveluun. Lisäksi tavoittelin aiemmin peruutuja asiakastapaamisia ja ehdotin uusia ajankohtia tapaamisille.

Myyntitavoite ei täytynyt, mutta asiakastapaamisten määrä toteutui suunnitellusti. Vedin neuvottelut itsenäisesti, koska asiakastapaamiset olivat sisällöltään yksinkertaisia. Kartoitin myös asiakkaan muiden perheenjäsenten säästämisilanteen ja varasin heille asiakastapaamisen. Tämä oli ihan uusi tapa minulle toimia, mutta tuntui loogiselta ehdottaa tapaamista muille perhejäsenille.

Tiistai 19.11.2024

Tämän päivän asiakastapaamiset keskittyivät iäkkäisiin asiakkaisiin, jotka yleensä haluavat jättää varansa korkotilille. Päivitin asiakkaiden sijoitusprofiilit. Yksi asiakkaista ei halunnut lainkaan osakepainotteisia sijoituksia, koska koki niiden lisäävän sijoitussalkun riskiä. Ehdotin asiakkaalle, että osa varoista sijoitettaisiin lyhyen koron rahastoihin, joissa ei ole lainkaan osakepainoa ja loput kahden jakson määräaikaistalletustilille. Lyhyen koron rahasto osoittautui asiakkaalle parhaaksi ratkaisuksi, koska niillä on matala riski, vakaa tuotto, hyvä likviditeetti ja ne sopivat riskinvältäjille. Lopulta asiakas päätti toteuttaa sijoitussuunnitelman.

Saavutin päivän asetetut tavoitteet sekä myynnissä että asiakastapaamisten määrässä. Esivalmistelin iäkkään asiakkaan asiakastapaamisen huolella, koska he ovat varovaisia sijoittajia. Lisäksi he eivät halua ottaa riskejä varojensa sijoittamisissa. Likviditeettitarpeet olivat heille erityisen tärkeitä, sillä varoja tarvittiin terveydenhuoltokulujen ja asumisen kattamiseen. Tämä on iäkkäiden asiakkaiden ensisijainen prioriteetti.

Keskiviikko 20.11.2024

Tänään oli konttoripäivä. Asiakas oli käynyt viime viikolla sijoitusneuvottelun ja oli aloittanut sijoittamista. Tässä jälkeen oli tapahtunut kurssiliikkeet alaspäin ja asiakas halusi perua sijoituspäätöksensä. Kartoitin asiakkaan varojen tarpeellisuuden seuraavan kolmen vuoden sisällä ja hänellä ei ollut tarvetta niille. Sijoitukset olivat miinuksella, eikä hänen riskinkantokykynsä kestänyt niitä. Tästä syystä asiakas halusi lunastaa sijoituksensa pois. Opastin asiakkaan tekemään lunastuksen itse verkkopalvelussa. Toinen asiakastapaamisen tavoitteena oli aloittaa säännöllinen säästäminen asuntolainan maksun yhteydessä. Se kuulosta järkevältä ratkaisulta vaurastumisen tiellä. Säännöllinen säästäminen on osa arkea ja se on helppo tapaa kerryttää varallisuutta pienellä pääomalla pitkä aikavälillä. Laadin asiakkaalle sijoitussuunnitelman ja hän hyväksyi sen neuvottelun yhteydessä.

Minulle tuli uutena muita rahastovalikoimia, jossa voisi olla asiakkaille sopivia ratkaisuja iästä riippuen. Vaikka sijoitusprofiiliin perusteella ratkaisu rakennan, se ei aina välttämättä sovi asiakkaan elämäntilanteeseen. Erityisesti iäkkäiden asiakkaiden kohdalla on tärkeää ottaa huomioon myös hei-

dän likviditeettitarpeensa ja riskinsietokykynsä, jotka voivat poiketa perinteisistä sijoitussuosituksista. Ennen tapaamista varmistin myös, että olin tutustunut suositeltaviin rahastoihin ja niiden ominaisuuksiin, jotta voin tarjota asiantuntevan ja selkeän selityksen asiakkaalle.

Torstai 21.11.2024

Minulla on ollut paljon peruutuksia viime aikoina. Käytin nämä ajat koulutukseen, asiakkaiden jättämiin soittopyyntöihin ja proaktiiviseen soittoon. Ensimmäinen asiakastapaaminen koostuu laajasta kokonaisuudesta. Asiakkaalla oli paljon sijoituksia kuten osakkeita, rahastoja ja pörssinoteeratut rahastot. Asiakas halusi rahastosuosituksen määräaikaistalletustilin varoille ilman sijoitusneuvontaa. Kävimme sijoitusneuvonnan prosessin läpi ja suosittelin kansainvälisiä rahastoja, jossa oli laaja maantieteellinen -ja toimialahajautusta. Hän ei halunnut toteuttaa ehdotustani, mutta pyysi lähettämään verkkopankkiin, jotta hän voi tutustua siihen tarkemmin.

Päivän oli todella opettavainen. Sain paljon asiakastapaamisista irti, koska ne olivat todella laajoja kokonaisuuksia ja niissä piti antaa kokonaisvaltaista ratkaisua, mikä vaati syvällistä pohdintaa ja huolellista valmistautumista. Asiakkaan pyynnöstä voidaan jättää nykyiset sijoitukset neuvonnan ulkopuolelle, joka tuo helpotusta ratkaisulle. Loppuajan valmistelin seuraavan päivän asiakastapaamisia.

Perjantai 22.11.2024

Kalenterini oli täynnä tältä päivältä. Aamun asiakkaat olivat englanninkielisiä ja tapaamiset olivat aika nopeita. Laadin heille suppean sijoitusneuvonnan, koska heillä ei ollut entuudestaan sijoituksia. Minulla oli myös tänään työssäoppimisjakson päättäjaispalaveri, jossa käytiin läpi tämänhetkisen osaamistasot ja kehittämiskohteet. Tähän palaan viikonanalyysissä. Olin päivän tavoitteessa asiakastapaamismäärissä ja myynneissä.

Viikkoanalyysi 7

Tällä viikolla tuli paljon uutta asiaa, kuten iäkkäät asiakkaat, perheenjäsenten sijoitukset sekä laajemmat sijoituskokonaisuudet. Laadin useita laajoja sijoitussuunnitelmia, mikä toi mukanaan myös omat haasteensa. Lisäksi otin yhteyttä itsepalvelun kautta varattuihin verkkotapaamisiin varmistaakseni, että ne liittyvät säästämiseen ja sijoittamiseen.

Eläkeläisille säännöllinen säästäminen voi olla haastavaa, koska tulotaso laskee eläkkeelle siirtäessä ja terveydenhuoltokulut kasvavat iän myötä. Lyhyen koron rahastot sopivat hyvin väliaikaiseksi sijoituspaikaksi, sillä ne ovat matalariskisiä ja soveltuvat tilanteisiin. Tälle asiakasryhmälle on tyypillistä, että he haluavat välttää suuria arvovaihteluita. Lisäksi kävin läpi pääomaturvattuja

ratkaisuja, joissa sijoitukset ovat helposti likvidoitavissa, mikä tekee niistä joustavan vaihtoehdon. läkkäät asiakkaat hakevat usein inflaatio suojaa, mutta moni haluaa myös kasvattaa varallisuutta jälkipolville. Suurin osa heistä haluavat sijoittaa varoja määräaikaistalletustileille arvovaihtelun välttämiseksi.

Määräaikaistalletustilin talletuskorko määräytyy euribor korkojen perusteella. Euribor on viitekorko, eli hinta rahalle euroalueella, jolla pankit lainaavat rahaa toisilleen ilman vakuuksia. Se kuvastaa markkinoiden odotuksia tulevasta korkotasosta ja toimii pohjana monille lainoille. Kun euribor nousee tai laskee, se vaikuttaa suoraan siihen, kuinka paljon lainanottajat maksavat korkoa pankille. Ohjauskorosta päättää Euroopan Keskuspankissa (EKP). EKP on taho, joka nostaa, laskee tai pitää ennallaan korkotasoa markkinatilanteen mukaan. EKP vastaa euroalueen rahapolitiikasta. Se on suuri pankkivalvonta Euroopassa. Se tehtävä on ylläpitää hintavakauden, rahapolitiikan määrittämisen, euron vakauden turvaamisen. (Euroopan Keskuspankki 2025.)

Minulla oli tällä viikolla työssäoppimisjakson päätöspalaveri, jossa käytiin läpi tulokset, osaamistasoni ja kehittymisen jatkuvuuden. Osaamistasoni on hyvällä mallilla, vaikka en vielä hallitse kokonaan laajempia kokonaisuuksia. Olen kuitenkin osoittanut vahvaa oppimishalua ja kykyä kehittää itseäni palautteen perusteella. Haastavammista asiakastilanteista ja laajempien kokonaisuuksista olen keskustellut aktiivisesti työtoverieni, esihenkilöni sekä tukineuvojani kanssa, mikä on syventänyt ymmärrystäni asiakastyöstä ja sijoitusratkaisujen tarjoamisesta. Päivittäisessä työssäni hoidan suurimman osan asiakastapaamisista itsenäisesti ja koenkin saavani lisää varmuutta asiakaskohtaamisiin jokaisen kohtaamisen myötä. Sijoitusprofiiliin mukaiset tuoteratkaisut ovat olleet merkittävä apu asiakastilanteissa, sillä ne tarjoavat selkeän pohjan keskustelulle ja ratkaisujen esittämiseksi. Tavoitteisiin nähden olen ylittänyt sekä myynnilliset että asiakastapaamismäärät. Olen hyödyntänyt perehdytysjaksolla oppimiani asioita asiakastapaamisissa ja pystynyt toimimaan tuloksellisesti. Tämä on auttanut minua saavuttamaan asetetut tavoitteet ja parantamaan asiakaslähtöisiä ratkaisujani entisestään.

Työssäoppimisjakson aikana olen oppinut paljon myös tiimityöstä, viestinnästä ja myyntitaidosta. Olen saanut positiivista palautetta asiakaspalveluasenteestani, kuuntelutaidostani ja ratkaisukeskeisestä lähestymistavastani. Olen huomannut, että myynnin onnistuminen ei perustu vain tuotteiden tuntemukseen, vaan ennen kaikkea luottamuksen rakentamiseen ja asiakkaan tilanteen ymmärtämiseen. Kokonaisuudessaan työssäoppiminen on vahvistanut osaamistani ja tukenut ammatillista kehittymistäni sijoitusasiantuntijana. Näen vielä kehittymispotentiaalia omassa osaamisessani ja odotan innolla, että voin syventää ymmärrystäni sijoitustuotteista, riskienhallinnasta ja asiakaskohtaamisista.

3.8 Seurantaviikko 8

Maanantai 25.11.2024

Viikko alkoi viikkoluennolla, jossa käsiteltiin markkinakatsausta. Viime viikolla osakemarkkinat ovat nousseet hyvin ja euro valuutta oli heikentynyt dollaria vastaan. Korkotaso oli kääntynyt laskun, kuten oli odotettavissa. Asuntomarkkinat eivät kuitenkaan vilkastuneet, koska odotetaan lisää ohjauksen laskua.

Tänään ei tullut varsinaista uutta asiaa asiakastapaamisista. Miellä oli tiimipalaveri, jossa käsiteltiin sijoitusneuvonnan laatua ja sijoitustyökalun käyttöä. Loppuajan palaverista käytiin läpi muiden tiimiläisten käsikirjoitusta. Kalenterin ehti muuttua tämän päivän osalta, kun osa asiakaista oli perunut tapaamisia ja näiden tilalle tuli uusia varauksia.

Tiistai 26.11.2024

Kalenterini oli täynnä tänään asiakastapaamisia. Minulla oli useita laajempi sijoituskokonaisuuksia. Otin sijoitusneuvonnan kokonaisuuden haltuun, enkä pyytänyt työtovereiltani apua. Koin, että hallitsin laajempien kokonaisuuksien sijoitussuunnitelman laatimisen. Annoin sijoitusprofiilin mukaisen ratkaisun ja kannustin asiakkaita sijoittamaan markkinatilanteista huolimatta.

Asetetut tavoitteet ylittivät ja sain kauppoja maaliin. Hyödynsin osaamistani ja tunsin olevani ammattilainen, joka hallitsi asiantuntijuutensa. Hallitsin asiakkaiden sijoituskokonaisuutta ja sijoitustyökalu alkaa tulla tutuksi sekä helppomaksi käyttää. Sijoitusprofiilien tuoteratkaisut alkavat tulla tutummiksi ja ymmärrys niistä on syventynyt. Annoin spontaanista sijoitusprofiilien mukaista tuotesuosittelua ja tuin asiakkaita sijoituspäätöksissä.

Keskiviikko 27.11.2024

Minulla oli iltavuoro konttorilla, sillä oli sopinut asiakastapaamisia siellä. Ensimmäinen asiakas oli varannut ajan sijoitusten realisointia varten. Hänelle oli osakkeita ja rahastoja, joiden realisoinnin jälkeen tuotosta aiheutuu veroseuraamuksia pääomatulon mukaan. Asiakas oli omistanut osakkeita yli 10 vuotta. Tämä tarkoittaa, että osakkeiden realisoinnista saatu myyntivoitto verotetaan hankintameno-olettamaa 40 % mukaisesti. Asiakas halusi tietää, että mikä verotuksellisesti tehokkain myydä sijoituksia. Pohdin asiakkaan kanssa verojen minimointia ja tuottojen optimointia. Osa sijoituksista myytiin tappiolla ja osa tuotolla, jolloin asiakkaalle tuli vähäinen veroseuraamusia. Ohjasin asiakkaan tekemään sijoitusten myynnit verkkopalvelussa, jolloin niistä ei aiheudu ylimääräisiä kuluja.

Tänäänkään ei tullut varsinaista uutta asiaa. Hyödynsin ajan keskittymällä edellisen viikon asiakas kohtaamisten onnistumisiin ja kehityskohteisiin. Kävin läpi sijoitustuotteita ja harjoittelin sijoitusneuvonnan työkalujen käyttöä. Lisäksi päivitin käsikirjaani myyntipuheita, jotta voin esittää ratkaisut asiakkaille entistä selkeämmin ja vakuuttavammin. Verotusosaamiseni on kehittynyt, sillä osasin hakea tarvittavat tiedot verohallinnon sivulta. Vaikka en saanut kaikkia asiakkaita sijoittamaan, laadin ja lähetin heille sijoitussuunnitelmat verkkopalveluun myöhemmin tutustuttavaksi ja sovin jatkotapaamisia heidän kanssaan.

Torstai 28.11.2024

Päiväni oli todella vilkas asiakastapaamisissa osalta. Sain uusia oivalluksia asiakkaiden osallistumisesta omiin sijoituspäätöksiinsä. Ensimmäisen asiakkaan kanssa päivitin hänen sijoitusprofiilinsa. Hän oli passiivinen sijoittaja, joka tarkoittaa aktiivisesti hoidetut varainhoitoratkaisuja. Aktiivisesta rahastosta kerrottu viikkoanalyysissä kolme. Varainhoitoratkaisut ovat suosittuja sijoitusmuotoja, koska asiantuntijat hoitavat salkun asiakkaan puolesta.

Perjantai 29.11.2024

Tämän päivän luennossa käsiteltiin osakesäästötiliä, joka on ollut monella asiakkaalla kiinnostuksen aiheena. Tänään oli myös suurimalla osalla asiakastapaamistani aiheena sijoitusprofiilin päivitystä. Sijoitusprofiilien päivityksen yhteydessä huomasin, että useat asiakkaat halusivat nostaa riskitasoaan ja siirtää varojaan talletuksista rahastoihin. Tähän on syynä korkotason laskusuunta sekä se, että tilisijoitukset olivat tappiolla. Osa asiakkaista päätti lunastaa sijoituksiaan veroseurauksesta huolimatta ja sijoittaa uudelleen korkeampiriskisiin sijoituskohteisiin.

Pääsin tänään myynnillisiin tavoitteisiin ja asiakastapaamiset syvensivät tuoteosaamistani entisestään. Perjantai-luennossa käsiteltiin osakesäästötilin verotusta. Monet asiakkaat haluavat tehdä sijoituspäätöksiä vuoden lopussa, joilla voi optimoida veroseurauksia ja hyödyntää mahdollisia veroetuja. Osakesäästötilin osalta ohjaan asiakkaita verkkopalveluun tekemään omatoimisesti ostoja ja myyntejä erityisesti yksittäisten osakkeiden osalta. Sijoitusasiantuntijana haluan kuitenkin tukea asiakkaita sijoituspäätöksien tekemiseen verotehokkaasti.

Viikkoanalyysi 8

Tällä viikolla olen päivittänyt asiakkaiden sijoitusprofiileja. Profiilin päivitys on tärkeää, koska asiakkaan taloudellinen tilanne, tavoitteet ja riskinsietokyky voivat muuttua ajan saatossa. Taloudellisen tilanteen muutos voi olla tulot, menot, velat ja varallisuus. Taloudelliset muutokset ovat kasvaneet tai laskeneet, mikä vaikuttaa sijoituskapasiteettiin. Riskinsietokykyyn voi puolestaan vaikuttaa el-

mäntilanteenmuutokset, kuten avioituminen, perhelisäys, perinnöt ja eläkeiän lähestyminen. Asiakkaiden on hyvä päivittää sijoitusprofiilinsa muutaman vuoden merkittävän muutoksen yhteydessä. Näin varmistetaan, että aiemmin laadittu sijoitussuunnitelma on edelleen asiakkaan tarpeiden ja tavoitteiden mukainen. Tämä prosessi säästää aikaa ja varmistaa, että asiakkaan sijoitussuunnitelma pysyy linjassa asiakkaan nykyisten tarpeiden kanssa ja neuvonta on laadukasta ja tehokasta. Lisäksi kävin läpi markkinatilanteen kehitystä ja arvioin sen vaikutusta asiakkaiden olemassa oleviin sijoituksiin. Tällä pystyn tukemaan asiakkaita sijoituspäätöksissään ja edistämään heidän taloudellista menestystään pitkällä aikavälillä.

Viikkoluennossa syvennyttiin osakesäästötiliin, koska vuosi lähestyy loppuaan ja asiakkaat miettivät, miten pääomatulojen verotusta voidaan optimoida. Aiemmin kävin tarkemmin läpi osakesäästötilistä viikkoanalyysissä neljä.

Jos asiakkaalla on useampia osakesäästötiliä, verohallinta määrää 10e/päivä veronmaksun. Osakesäästötilillä voi käydä kauppaa vain pörssilistatuilla osakkeilla ja tuotot verotetaan varojen nostessa pääomatulon mukaan. Tuotto syntyy sijoitetun pääoman arvon noususta, kun taas tappio syntyy sijoitetun pääoman arvonlaskusta. Tappiot ovat verovähennyskelpoisia pääomatulosta siinä vuonna, kun osakesäästötili lopetetaan kokonaan. Hankintameno-olettama ei voi hyödyntää verotuksessa. (Verohallinto 2024c.)

Osakesäästötilin ja arvo-osuustilin välillä on sijoittajan kannalta tiettyjä eroavaisuuksia.

Osakesäästötilillä on talletusraja pääomalle 100 000 euroa ja osakkeiden sekä osinkojen uudelleensijoitus ilman välttämätöntä veroseuraamusta. Verot maksetaan vasta, kun varoja nostetaan tililtä, jollin tuotto verotetaan pääomatulon mukaan. Arvo-osuustilille ei ole talletusraja pääomalle ja voidaan sijoittaa osakkeisiin ja pörssinoteerattuihin rahastoihin. Osingot maksetaan ulos ja niistä verotetaan. Osakkeiden myyntivoitosta verotetaan pääomatuloveron mukaan.

(Pörssisäätiö s.a.b.)

Osakkeiden myynnissä voidaan käyttää hankintameno-olettamaa ostohinnan sijasta, joka voi mahdollisesti pienentää verotettavan luovutusvoiton määrää oheisen verottajan ohjeen mukaisesti:

Hankintameno-olettamaa voi käyttää ostohinnan ja voiton hankkimiskulujen sijaan. Voiton tai tappion määrää laskiessasi voit halutessasi vähentää osakkeiden myyntihinnasta hankintameno-olettaman sen sijaan, että vähentäisit siitä osakkeiden ostohinnan ja voiton hankkimiskulut tai perintö- ja lahjaverotuksen verotusarvon. Jos olet omistanut myymäsi osakkeet alle 10 vuotta, hankintameno-olettama on 20 % osakkeiden myyntihinnasta. Jos olet omistanut myymäsi osakkeet vähintään 10 vuotta, hankintameno-olettama on 40 % osakkeiden myyntihinnasta. (Verohallinto 2025.)

Osakesäästötili ja arvo-osuustili eivät kuulu minun sijoitusneuvontani piiriin, koska yksittäiset osakkeet tuovat riskikeskittymän sijoitussalkulle. Tietämys myös niistä sijoitustuotteista, jotka eivät ole sijoitusneuvonnan piiriin on keskeinen osa osaamistani. Lisäksi se auttaa estämään asiakkaita tekemästä virheellisiä sijoituspäätöksiä, kuten liian riskialttiiden sijoitusten valitsemista ilman riittävä ymmärrystä.

4 Pohdinta

Kuluneiden kahdeksan viikon aikana olen päässyt syvällisesti pohtimaan omaa työskentelyäni ja ammatillista kehitystähtiani uudessa sijoitusasiantuntijan roolissa. Kehitys on ollut merkittävää ja päiväkirjamerkinnot ovat auttaneet minua reflektoimaan omaa oppimistani. Päiväkirjaraportin avulla olen kehittynyt ja työskentelyni on muuttunut itsenäisemmäksi. Viikkoanalyysillä työskentely on ollut tehokkaampaa, joka on säästänyt aikaa ja resursseja minulta sekä auttanut ymmärtämään tulevia asiakastapaamisia ja hyödyntämään aikaisempia asiakaskokonaisuuksia. Analyysin avulla olen tunnistanut vahvuuteni ja kehityskohteeni sekä syventynyt osaamistani hyödyntäen tietoperustaa. Työviikot ovat sisältäneet erilaisia asiakaskohtaamisia, joissa olen laatinut sijoitussuunnitelmia, syventynyt tuoteosaamistani, antanut verotusneuvontaa yleisellä tasolla ja seurannut markkinakatsauksia. Samalla myyntitaitoni ovat kehittyneet.

4.1 Tuoteosaaminen

Vahva tuoteosaaminen on ollut keskeinen tekijä ammatillisessa kehittämisessäni ja onnistuneissa asiakaskohtaamisissa. Sijoitustuotteiden hyvä tuntemus mahdollistaa asiakkailleen sopivia sijoitusratkaisuja yksilöllisen suunnittelun. Sijoitusratkaisussa huomioin asiakkaan riskinsietokyvyn, tuotto-odotukset, verotukselliset näkökulmat ja taloudelliset tavoitteet. Olen laatinut asiakkaille juuri heille riskiprofiiliin sopivan sijoitustuotekokonaisuuksia. Tuoteosaamisessa olen syventynyt erityisesti maantieteellisen ja toimialan hajautuksen. Olen hyödyntänyt markkinatilanteiden arvioinnin asiakaskohtaamisissa. Sijoitustuotteiden tunteminen on helpottanut minua esittämässä sijoitusratkaisun selkeästi ja asiantuntevasti eri ikäryhmille. Se on vahvistanut asiakkaan luottamusta ja tukenut heidän päätöksentekoaan. Kun tuoteosaamiseni on vahvistunut, olen pystynyt käymään tehokkaampia asiakastapaamisia ja säästänyt aikaa työpäivän aikana muihin työtehtäviin. Tämä on johtanut siihen, että tapaamisen kulku on sujuvampaa.

4.2 Verotus

Verotusosaaminen on keskeinen osa asiakastapaamisia, koska se on mahdollistanut nykyisten sijoitustuotteiden verokohtelun arvioimisen ennen myyntipäätöksiä. Verolainsäädäntöön kohdistuu jatkuvia muutoksia, minkä vuoksi sijoitusasiantuntijana minun on havainnollistava verotukseen liittyvät riskit ja niiden vaikutukset sijoituspäätöksiin. Verosuunnittelussa olen keskittynyt ratkaisuihin, jotka vastaavat asiakkaiden taloudellisia tavoitteita ja pitkän aikavälin suunnitelmia sekä maksimovat sijoitusten tuoton verojen jälkeen. Olen hyödyntänyt asiakastapaamisissa verohallinnon sivuston keskustelurobottia (eng. chatbot), joka tuonut helppoutta asiakaskohtaamisiin. Keskustelurobo-

tin avulla sain nopeasti ajankohtaista verotustietoa, joka tuki asiakkaiden verotussuunnittelua ja kysymyksiin vastaamista. Laajemmissa verotukseen liittyvissä kysymyksissä olen ohjannut asiakkaita verohallinnon puoleen, koska annan verotusneuvontaa vain yleisellä tasolla.

4.3 Myyntitaidot

Sijoitusasiantuntijana olen huomannut merkittävän roolin myyntitaidoissani, joka tarkoittaa asiakassuhteiden rakentamista ja pitkäaikaisen luottamuksen saavuttamisessa. Myyntitaidot eivät rajoitu vain tuotteiden myymiseen, vaan ne kattavat laajemmin asiakaslähtöisen neuvonnan ja asiakastytyväisyyden edistämisen. Myyntitaidon keskeinen osa-alue oli asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen, jossa sijoitusasiantuntijana selvitän asiakkaan tilanne, toiveet, tavoitteet ja haasteet kuuntelemalla ja analysoimalla. Näiden avulla olen pystynyt rakentamaan luottamusta, tarjoamaan ratkaisukeistä neuvontaa, luomaan pitkäaikaisia asiakassuhteita. Nämä osa-alueet ovat selkeytyneet asiakaskohtaamismallin käsikirjan avulla. Käsikirjan avulla olen jäsennellyt asiakaskohtaamisen myyntivaiheet systemaattisesti ja asiakaslähtöisesti sekä siirtynyt itsenäisen työskentelyyn aikataulujen mukaisesti. Minun vahvuuteni ovat olleet luottamuksen rakentaminen asiakastapaamisissa sekä saan asiakkaita kokemaan tullessa kuulluksi ja arvostetuksi. Lisäksi viestintäni on parantunut huomattavasti ja ammattisanastoja vahvistunut, jota tulen hyödyntämään päivittäisessä työssäni. Tämä on tuonut selkeyttä ja vakuuttavuutta myyntityössä.

4.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö on vaikuttanut merkittävästi ammatilliseen kehitykseeni, työelämäni sekä myös henkilökohtaiseen kasvuuni. Päivittäisen dokumentoinnin avulla olen analysoinut asiakaskohtaamisia ja niissä ilmenneitä tarpeita. Tämä toimintatapa on auttanut minua esittämään asiakkaille yksilöityjä sijoitusratkaisuja ja vahvistamaan asiakaspalvelun laatua. Olen pohtinut asiakaskohtaamisen onnistumiset ja kehityskohteita, sillä tavoitteena on jatkuva kehittyminen asiakastyössä.

Olen alkanut tarkastella omia sijoitusratkaisujani asiantuntijan näkökulmasta asiakkaana. Se on lisännyt ymmärrystäni asiakkaan kokemuksista ja odotuksista. Sijoitusasiantuntijan roolin siirtyesään olen uudelleenallokoinut omaa sijoitussalkkuani. Vaikka sijoitusratkaisuni ovat pääosin passiivisia ja itse olen passiivinen sijoittaja. Omista sijoituspäätöksistäni on tullut harkitumpia mutta samalla rohkeampia, sillä rooli sijoitusasiantuntijana on lisännyt itseluottamustani ja ymmärrystäni riskien hallinnasta ja tuotto-odotuksesta. Olen laajentanut sijoitussalkkuni hajautusta maantieteellisesti, eri toimialoille ja eri ajankohtiin, mikä tukee riskienhallintaa ja pitkän aikavälin sijoitusstrategiaa. Suhtaudun nykyisin sijoitusten arvovaihteluihin rauhallisemmin ja näen markkinoiden laskut mahdollisuutena tehdä lisäsijoituksia.

Lähteet

Euroopan Keskuspankki 2025. Euroopan Keskuspankki. Luettavissa: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.fi.html>. Luettu 27.3.2025

Finanssivalvonta 2024. Rahoitusvälineiden kaupankäynti, sijoituspalvelut ja sijoittajansuoja- MIFID ja MIFIR. Luettavissa: <https://www.finanssivalvonta.fi/saantely/saantelykokonaisuudet/mifid-ii-ja-mifir/>. Luettu 25.3.2025.

FINE 2020. Säästä ja sijoita viisaasti - eväitä sijoittamiseen tutustuvalla. Luettavissa: <https://www.fine.fi/oppaat/julkaisu/saasta-ja-sijoita-viisaasti-evaita-sijoittamiseen-tutustuvalla#>. Luettu 1.4.2025

FINSIF s.a. Vastuullinen sijoittaminen pähkinäkuoressa. Luettavissa: <https://finsif.fi/vastuullinen-sijoittaminen-pahkinankuoressa/#mita-tarkoittaa>. Luettu 18.11.2024.

Laki rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen estämisestä 28.6.2017/444

Puttonen, V & Repo, E. 2011. Miten sijoitan rahastoihin? 5. uudistettu painos. Alma Talent. New York ja Helsinki

Pörssisäätiö s.a.a. Näin ostat osakkeita. Luettavissa: <https://www.porssisaatio.fi/opi-sijoittamaan/sijoituskoulu/nain-ostat-osakkeita/>. 31.3.2025.

Pörssisäätiö s.a.b. Miten osakesäästötili toimii? Luettavissa <https://www.porssisaatio.fi/opi-sijoittamaan/aloittajan-tietopaketti/nain-kaytat-osakesaastotilia/> . Luettu 31.3.2025.

Pörssisäätiö 8.2.2022. Etf vai tavallinen indeksirahasto?. Luettavissa: <https://www.porssisaatio.fi/etf-vai-tavallinen-indeksirahasto/> . Luettu 31.3.2025.

Rahoitusvakausvirasto s.a. Talletussuoja Suomessa. Luettavissa: <https://rvv.fi/talletussuoja>. Luettu 7.1.2025.

Salminen, J. 2018. Asiantuntijan Myyntitaidot. 1. painos. Impact. Helsinki.

Sijoituspalvelulaki 14.12.2012/747

Verohallinto 2024a. Miten sijoitusrahasto-osuudet verotetaan? Luettavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/sijoitukset/sijoitusrahastoosuude/>. Luettu 28.3.2025.

Verohallinto 2024b. Henkivakuutuksen verotus. Luettavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48901/henkivakuutuksen-verotus3/#2.2-erilaisia-s%C3%A4%C3%A4st%C3%B6henkivakuutuksia>. Luettu 14.1.2024.

Verohallinto 2024c. Osakesäästötilin verotus. Luettavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/81118/osakesaastotilin-verotus4/>. Luettu 6.12.2024.

Verohallinto 2025. Osakkeiden myynti. Luettavissa: https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/sijoitukset/osakkeiden_myynt/. Luettu 1.4.2025.