



SUHDANNEVAIHTELUIDEN VAIKUTUS PANK- KITOIMINTAAN JA ANTOLAINAUKSEEN

Anna Rantamäki

Ilutusohjelma
Tammikorkeakoulu

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU
Tampere University of Applied Sciences

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration

RANTAMÄKI, ANNA: Suhdannevaihteluiden vaikutus antolainaukseen ja pankkitoimintaan

Opinnäytetyö 33 s.
Joulukuu 2011

Pankeissa strateginen johtaminen ja riskienhallinta on teoriassa samanlaista kuin missä tahansa muussakin yrityksessä. Erilaiset mallit, kuten Porterin viiden kilpailutekijän malli ja nelikenttäanalyysi auttavat määrittämään pankkitoiminnan linjoja ja edellytyksiä. EU:n ja EMU:n alueella strategioihin ja riskeihin vaikuttavat omalta osaltaan myös Euroopan keskuspankkitoiminta ja muiden euromaiden taloustilanne. Vuonna 2009 alkanut syvä finanssikriisi sai muutamat euromaat hetkessä polvilleen, ja EU:ssa jouduttiin kehittämään aivan uudenlaisia keinoja näiden maiden pelastamiseksi, jotta myös arvokas yhteisvaluutta saataisiin pelastettua. Osa pelastustoimenpiteistä toimi kuten oli toivottukin, mutta tilannetta ne eivät kokonaisuudessaan enää pelastaneet.

Pankkitoiminnan kivijalkana toimii anto- ja ottolainauksen välisen tuoton muodostama korkokate. Korkokate on suurin pankkien tulokseen vaikuttava yksittäinen elementti. Jotta korkokate saataisiin niin suureksi kuin mahdollista, on pankkien perittävä antolainauksesta mahdollisimman suurta korkoa, ja puolestaan maksettava ottolainauksesta mahdollisimman pientä korkoa.

Asunto on usein ihmiselle elämän suurin hankinta ja asuntolaina suurin laina. Tämän vuoksi voisi olettaa, että ihmiset lainaa hakiessaan ja ottaessaan olisivat tietoisia siitä, mitkä tekijät heidän lainansa korkoihin vaikuttavat. Sampo Pankissa Tampereella tehdyn haastattelun mukaan lainanottajilla on kuitenkin varsin vähän tietoa suhdannevaihteluista, keskuspankkitoiminnasta, Euroopan finanssi- ja rahapolitiikasta ja viitekoroista tai siitä, kuinka tämä kaikki vaikuttaa heidänkin lainansa korkoon.

Pankin tärkein valtti kiristyvässä kilpailutilanteessa ei siis ehkä aina olekaan hinta – myös informatiivisuus saattaa yllättäen nousta asiakkaan mielestä arvoon arvaamattomaan.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration

RANTAMÄKI, ANNA: The Effects of Economic Fluctuation on Lending and Banking

Bachelor's thesis 33 pages
December 2011

Strategic management and risk control in banking are theoretically the same as in any other business. Various different models, like Porter's five forces and the SWOT-analysis, are used to help identify different policies and conditions in banking. Within the area of EU and EMU, strategies and risks are partially contributed by the European Central Bank (ECB) and also by the financial situation of other European countries. The financial crisis, which started to escalate in 2009, brought a few of the euro countries instantly to their knees. It forced the EU to figure out new ways to get these countries back on their feet in order to save the common currency. Some of these acts worked well, whereas some were "too little, too late", so to say.

The fundamentals of banking lie in lending, borrowing, and the net interest income that comes from these two. The net interest income is the biggest single element that affects the profits of banks. In order to yield as big of a net interest income as possible, the interest on lending must be high, and the one on borrowing low.

Buying an apartment is usually one of the biggest investments in one's life, which makes mortgage the biggest loan. For the importance of that, one could assume that, when applying for a loan, people would know what the factors are behind the scenes that affect the interest of their loan. According to an interview conducted in Sampo Bank in Tampere, people actually have very little knowledge on economic fluctuation, central banking, European finance and monetary politics, Euribor interests, and how that all affects their very mortgage.

So, the most important asset for a bank in today's tight competition might not only be the price, but the information just might have an unexpected value as well.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	6
2 PANKKIEN STRATEGINEN JOHTAMINEN JA RISKIENHALLINTA.....	7
2.1 Porterin viisi kilpailutekijää pankkitoiminnassa.....	7
2.1.1 Kilpailu toimialan sisällä	8
2.1.2 Substituuttien ilmestyminen markkinoille	9
2.1.3 Uusien kilpailijoiden ilmestyminen markkinoille.....	10
2.1.4 Asiakkaiden neuvotteluvoima.....	11
2.1.5 Tavarantoimittajien neuvotteluvoima	11
2.2 Nelikenttäanalyysi	12
2.2.1 Vahvuudet.....	13
2.2.2 Heikkoudet.....	14
2.2.3 Mahdollisuudet	15
2.2.4 Uhat	16
2.3 Riskienhallinta pankkitoiminnan haasteena	17
2.3.1 Korkopolitiikka ja EKP	18
2.3.2 Suhdannevaihtelut.....	19
3 OTTO- JA ANTOLAINAUS PANKKITOIMINNAN KULMAKIVINÄ.....	21
3.1 Ottolainaus pankkitoiminnassa	22
3.2 Antolainaus pankkitoiminnan lähtökohtana	23
3.3 Korkokate toimintojen peruseriaatteena	25
4 SUHDANNEVAIHTELUT ANTOLAINAUKSESSA	27
4.1 Viitekorkojen vaikutus korkomarginaaleihin	27
4.2 Pankkien informointivelvollisuus	28
4.3 Asiakkaiden aktiivisuus	29
4.4 Antolainauksen markkinointikeinot tiukassa kilpailussa.....	30
5 ANTOLAINAUS SUHDANNEAALLON ERI VAIHEISSA	32
5.1 Elpyminen.....	32
5.2 Korkeasuhdanne	33
5.3 Laskusuhdanne	34
5.4 Taantuma	35
6 YHTEENVETO	37
7 LOPPUSANAT	39
LÄHTEET	40

1 JOHDANTO

Työn aihe on pankkien antolainauksen toimintaympäristön muutos suhdannevaihteluissa. Aihe on toisaalta ajaton, sillä suhdanteet vaihtelevat vuodesta ja vuosikymmenestä toiseen, toisaalta puolestaan tarkasti ajan hermolla, sillä olemme juuri käymässä läpi suuren mittakaavan taantumaa, joka oli syöstä kokonaisia maita konkurssiin ja pakotti niin Euroopan Unionin kuin Yhdysvallatkin mittaviin tukitoimiin. Pankkitoiminta sellaisenaan on yksi yhteiskunnan tärkeimpiä tukipilareita. Vanhaa sananlaskua lainaten: raha maailmaa pyörittää. Ilman pankkitoimintaa ei olisi liiketoimintaa, ilman liiketoimintaa tuskin sivistisyhteiskuntaa.

Vaikka aihe on varsin liiketalouspainotteinen, on työllä myös varsin maanläheinen tavoite. Sen tavoite ei sinänsä ole tuoda julki mitään mullistavaa uutta teoriaa, vaan kansankielistää ja selventää näitä tärkeitä yhteiskunnallisia perusasioita niin, että sellainenkin henkilö, jonka erikoisala ei liity liiketalouteen, voisi oppia ymmärtämään pankkitoiminnan tärkeimmät peruskuviot. Tavoitteena on yleiskatsauksen lisäksi painottaa asioita antolainauksen näkökulmasta, sillä lähes kaikki meistä joutuvat jossain elämänsä vaiheessa hakemaan pankista lainaa. Asunto on useimmille koko elämän suurin investointi, joten on tärkeää, että asiakas ymmärtää lainaneuvottelussa kerrotun tiedon lisäksi myös tiettyjä yleisiä lähtökohtia ja periaatteita, jotka vaikuttavat lainan myöntämiseen ja korkojen käyttäytymiseen.

Materiaali on koottu perinteisesti kirjoista ja Internetistä. Lisäksi haastateltiin sekä erästä Sampo Pankin rahoituspäällikköä että Kiinteistömaailman kiinteistönvälittäjää Tampereelta. Lisäksi asioita havainnollistetaan kuvioin ja diagrammeihin. Näitä tietoja analysoimalla, selventämällä ja yhdistelemällä on toivottu saatavan aikaan ymmärrettävä ja tiivis kokonaisuus, johon tutustuminen ei lukijalleen tuottaisi monelle niin tuttua, perinteisen kuivaa talouskirjallisuuselämystä.

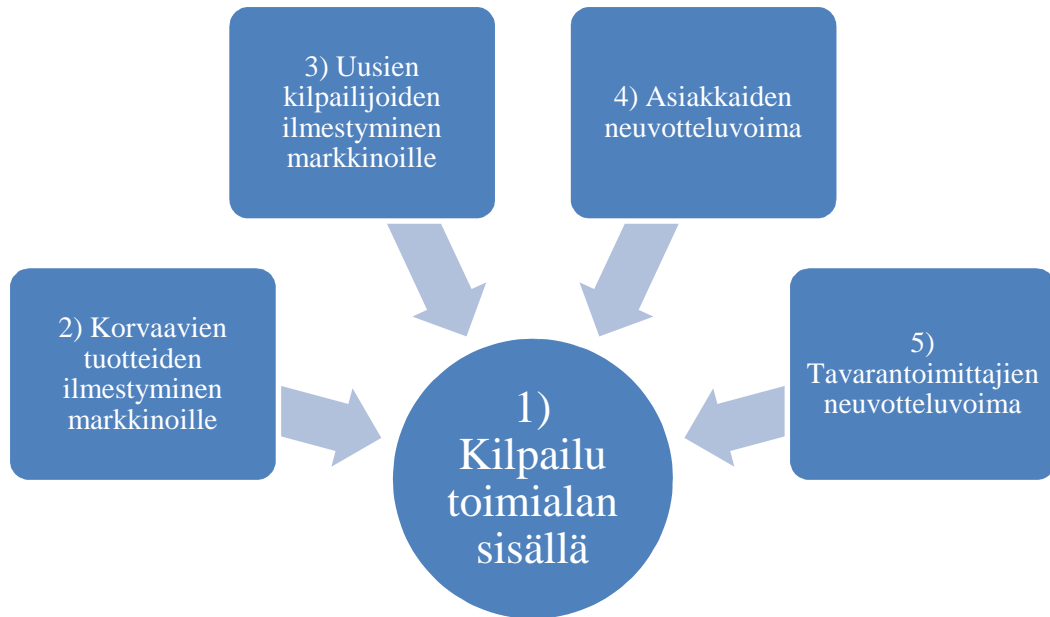
2 PANKKIEN STRATEGINEN JOHTAMINEN JA RISKIENHALLINTA

Strategisella johtamisella tarkoitetaan liikkeenjohdon liiketoiminnalle laatimia suunta- viivoja. Usein strategia laaditaan yrityksessä esimerkiksi kalenterivuodelle tai tilikau- delle. Strategisen johtamisen avulla linjataan suunnat liiketoiminnan eri osa-aloille, ku- ten henkilöstölle, taloudelle, kasvusuunnitelmille, myynnille ja myös johtamiselle itsel- leen. Pankissa strategiaan voivat kuulua esimerkiksi myyinnedistämistoimien suunnit- telu, korkomarginaali- ja korkokatetavoitteiden asetanta, henkilöstöbudjetointi ja rekry- toinnin suunnittelu sekä uusien myyntitavoitteiden asetanta. Strateginen johtaminen on siis käytännön työn tavoitteiden suunnittelua teoreettisella asteella.

Riskienhallinta puolestaan viittaa yritystoiminnan sisäisten ja ulkoisten riskien tunnis- tamiseen, niihin varautumiseen ja niiden minimoimiseen. Jotta yritystoiminta saataisiin mahdollisimman vakaalle pohjalle, on riskien olemassaolo tiedostettava ja niiden kanssa on osattava toimia. Riskienhallinnasta on kehitetty lukuisia eri teorioita ja mallinnuksia, joista yksi kuuluisimmista lienee SWOT- eli nelikenttäanalyysi.

2.1 Porterin viisi kilpailutekijää pankkitoiminnassa

Amerikkalaisen taloustieteilijän, Harvardin yliopiston kasvatin Michael Porterin (s. 1947) yksi kuuluisimmista teorioista on ehdottomasti viiden kilpailutekijän malli (Por- ter's 5 forces). Se on yksinkertaistettu malli tekijöistä, jotka vaikuttavat yrityksen kilpai- lu ympäristöön sekä toimialan sisäiseen kilpailuun. Malli tarjoaa yksinkertaisen näkö- kulman yrityksen kilpailuvahvuuksien ja asemoinnin analysoimiseen ja määrittämiseen (<http://www.businessballs.com/portersfiveforcesofcompetition.htm>). Mallia analysoi- malla ja soveltamalla sitä omaan toimialaan saadaan tärkeää tietoa alan kilpailutekijöistä ja – tilanteesta. Analyysi myös auttaa liikkeenjohtoa huomaamaan toimintaympäristös- sään tekijöitä, joita ei välttämättä muuten huomattaisi.



Kuvio 1. Porterin viiden kilpailutekijän malli

Kuviossa 1 on esitetty Porterin viisi kilpailutekijää, jotka ovat kilpailu toimialan sisällä, korvaavien tuotteiden eli substituuttien ilmestyminen markkinoille, uusien kilpailijoiden ilmestyminen markkinoille, asiakkaiden neuvotteluvoima sekä tavarantoimittajien neuvotteluvoima. Kyseessä on yleispätevä taloudellinen malli, jota tulee eri toimialoille sovellettaessa painottaa eri tavoin. Seuraavassa mallia käsitellään pankkitoiminnan näkökulmasta.

2.1.1 Kilpailu toimialan sisällä

Pankit ovat jatkuvasti rajussa kilpailussa keskenään. Koska pankkitoiminnassa ei – toisin kuin monella muulla toimialalla – juurikaan ole muita kilpailijoita kuin pankit, on alalla toimijoita verraten vähän (vrt. esim. päivittäistavara- ja ruokakauppa). Vaikka kilpailijoita on lukumääräisesti vähän, ovat ne sitäkin vakavammin otettavia. Pankkitoiminta on luvanvaraista ja toimintaan lähteminen vaatii paljon pääomaa, joten taloudellinen riski toimintaa aloitettaessa on varsin suuri. Tämän vuoksi markkinoilla on harvoin ns. siipensä kokeilijoita (vrt. esim. pizzerialat), vaan kaikki toimijat ovat alalle lähtiessään perehtyneet asiaan tarkasti.

Suomen pankkikenttää hallitsee kansainvälinen voimakaksikko yhdessä yhden kotimaisen kanssa; OP-Pohjola, Nordea ja Sampo Pankki ovat Suomen kolme suurinta pankkia. Pienempiä haastajia ovat mm. Säästöpankki, POP-yhtymä, Aktia, Handelsbanken ja Ålandsbanken.

2.1.2 Substituuttien ilmestyminen markkinoille

Usein ajatellaan, että pankkitoiminta on ikuista. Toisaalta tämä on totta, pankkitoimintaa on jossain muodossa ollut lähestulkoon aina, eikä se todennäköisesti ole menossa pois muodista ainakaan lähitulevaisuudessa.

Joillekin pankkien yksittäisille toiminnoille on kuitenkin viimeisten vuosien ja vuosikymmenten aikana onnistuttu kehittämään varsin toimivia vaihtoehtoja. Yleisesti ehkäpä tunnetuin muutos pankkitoiminnassa ei sinänsä koske toimintoja itseään, vaan niiden toteuttamistapaa: monet pankeissa ennen suoritettut perustoiminnot, kuten käteisen rahan nosto ja talletus sekä laskujen maksaminen on varsin onnistuneesti siirretty koneiden hoidettavaksi. Myös monet sijoitustoiminnot ovat asiakkailleen tarjolla verkkopankkien kautta, ja jopa lainahakemuksia voi jättää käsiteltäväksi sähköisesti.

Myös eräs toinen muutos on myllertänyt substituuttien kenttää viime vuosina: markkinoille on tullut useita helppoja ja halpoja konsteja saada pienimääräistä takauksetonta lainaa. Autofirmoilla on omat rahoitusjärjestelmänsä, samoin kuin kodinkoneliikkeillä ja monilla nettikaupoilla. Pikavippien ja niiden aiheuttamien luottohäiriöiden lukumäärät ovat kasvaneet räjähdysmäisesti muutaman viime vuoden aikana. Finanssialan keskusliiton (FK) mukaan erilaisia kulutusluottoja on 1,1 miljoonalla alle 75-vuotiaalla suomalaisella. Yhteensä kulutusluottokanta vuoden 2011 alussa on FK:n mukaan 12,5 miljardia euroa, joista talletuspankkien myöntämien luottojen osuus on noin 68 prosenttia eli noin 8,5 miljardia euroa. FK:n tekemän selvityksen mukaan kulutusluottojen määrä kasvaa koko ajan, mutta kasvu on muutamaa viime vuoteen verrattuna hidastunut. (<http://www.taloussanomat.fi/raha/2010/01/21/kulutusluottojen-maara-kasvaa-yhanna-mutta-hitaammin/2010959/139>).

Näiden substituuttien menestyksen salaisuus ei suinkaan aina ole hinta, sillä esimerkiksi postimyyntilaitosten ja vakuudettomien pikavippien korot ovat keskimäärin 7-30 prosentin luokkaa, kun taas rahoituslaitosten uusien kulutusluottojen keskimääräinen korko on 3,3 prosenttia (<http://www.taloussanomat.fi/raha/2010/01/21/kulutusluottojen-maara-kasvaa-yha-mutta-hitaammin/2010959/139>). Substituuttien suosion takana piilevät helppo saatavuus ja hakemisen kasvottomuus, sillä useimmat luottihakemukset ja pikavipit tehdään sähköisesti. Näihin haasteisiin pankkien on kyettävä pian vastaamaan, sillä jo nyt esimerkiksi autolainojen osuus pankkien lainakannasta on vähentynyt autotalojen rahoitussopimusten yllättävän suosion vuoksi. (Sampo Pankin rahoituspäällikön haastattelu, 5.1.2011.)

2.1.3 Uusien kilpailijoiden ilmestyminen markkinoille

Muutama vuosi sitten suomalaismedia kohusi uuden S-Pankin markkinoille tulemistä. Mietittiin, voiko lähinnä päivittäistavarakaupoistaan tunnettu ketju perustaa vakavasti otettavan pankin, joka kykenisi saamaan asiakkaita kaikista segmenteistä niin, että asiakkaat haluaisivat nimenomaan asioida pankissa, eivätkä vain olisi sen asiakkaita S-etukorttinsa kautta.

S-Pankin etabloituminen markkinoille sujui kuitenkin kilpailijoiden odottamaa paremmin, ja nykyään sekä suuret että pienemmätkin Suomessa toimivat pankit tunnustavat S-Pankin vakavasti otettavaksi kilpailijakseen. S-Pankin puhelinpalvelun mukaan pankki on onnistunut saavuttamaan merkittävän markkinaosuuden talletuksissa kilpailukykyisten talletuskorkojensa vuoksi. Pankin toistaiseksi korkeimpaan korkoon, S-Primeen, vaikuttavat puhelinpalvelun mukaan erimittaiset Euribor-korot (1, 3 ja 6kk). (S-Pankin asiakaspalvelu, haastattelu 21.9.2010).

Alalle lähteminen on erittäin riskialtista, joten usein taustatyö tehdään niin huolella, että liiketoiminta saadaan toimimaan hyvin heti alusta asti. Poikkeuksia kuitenkin löytyy, sillä esimerkiksi maaliskuussa 2010 toimintakieltoon asetettu Sofia Pankki ehti toimia vain reilun vuoden. Tänä aikana pankki ehti saada 150 miljoonan euron edestä talletuksia noin 5000 henkilöasiakkaalta ja noin 30 miljoonan euron arvosta rahamarkkinasijoituksia muilta pankeilta ja yritysiltä. Pankin liiketoiminta ei kuitenkaan muodostunut

kannattavaksi, joten pankkitoimintaa ei ollut syytä jatkaa. Finanssivalvonta (FiVa) asetti Sofia Pankille määräajan tilanteen korjaamiseksi, mutta koska pankin toimintaa ei saatu kuntoon, FiVa teki päätöksen Sofia Pankin toimiluvan peruuttamisesta maaliskuussa 2010. (http://yle.fi/uutiset/talous_ ja _politiikka/2010/03/sofia_pankki_oyjn_toimilupa_pe ruutettu_1567736.html?origin=rss).

2.1.4 Asiakkaiden neuvotteluvoima

Asiakkailla on lähestulkoon alasta riippumatta kaikista tekijöistä suurin vaikutus yritykseen. Asiakaspotentiaalia on toisaalta rajattomasti; kuka tahansa voi periaatteessa ostaa mitä tahansa tuotetta tai palvelua, toisaalta rajallisesti; segmentointi rajaa tietyt ryhmät mahdollisista asiakkaista kokonaan pois (esim. yrityskonsultointia tarjoavalle yritykselle ei yksityishenkilöiden ostovoimasta ole suoraan yritykseen kohdennettavaa hyötyä).

Pankeilla on asiakaspotentiaaliin liittyen merkittävä etu verrattuna pieneen toimialaan keskittyneeseen yritykseen (vrt. esim. pankki ja eläintarvikeliike): lähes kaikki täysikäiset yksityishenkilöt ja osa alaikäisistäkin, yritykset, järjestöt ja yhteisöt käyttävät jonkin pankin palveluita, ja toimijoita markkinoilla on verraten vähän. Toimialan asiakaspotentiaali on siis lähestulkoon sama kuin yritysten ja yksityishenkilöiden määrä sen toimialueella. Henkilöasiakkaiden kokonaismäärä toimialueella ei vaihtelee kovin paljoa, sillä segmentin koko elää lähinnä luonnollisen poistuman ja markkinoille tulon myötä. Myös yrityksiä tulee markkinoille, ja samalla osa niistä lopettaa toimintansa, joten tämänkään segmentin koko ei suuresti vaihtelee.

2.1.5 Tavarantoimittajien neuvotteluvoima

Yleisesti ottaen tavarantoimittajilla on liike-elämässä merkittävä neuvotteluvoima. Pankkimaailman keskeisenä tavarantoimituselementtinä ovat Euroopan Keskuspankki (EKP) ja sen keskuspankkitoiminta (kts. luku 2.3.1) sekä toiset pankit. Pankit lainaavat keskenään rahaa toisilleen, ja EKP:n säädökset ja määräykset vaikuttavat näin liikkeellä olevan tukkurahan hintaan sekä pankkien keskinäiseen luototukseen.

2.2 Nelikenttäanalyysi

SWOT-, eli nelikenttäanalyysi on työkalu organisaation ja sen toimintaympäristön tarkasteluun ja valvontaan. Sen avulla yrityksessä voidaan hahmottaa erilaisia yritystoiminnan uhkatekijöitä ja toisaalta kirkastaa myös oman yrityksen vahvuuksia. Analyysi on usein strategisen suunnittelun ensimmäinen vaihe ja se helpottaa keskittymistä liiketoiminnan avaintekijöihin (<http://marketingteacher.com/lesson-store/lesson-swot.html>). SWOT-lyhenne tulee englannin kielen sanoista strengths, weaknesses, opportunities ja threats, eli vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Nämä tekijät on jaettu kahteen eri kategoriaan, ulkoiseen ja sisäiseen. Analyysin avulla voidaan siis tutkia yrityksen tai esimerkiksi vain sen yhden toiminnon vahvoja ja heikkoja puolia, ja näin pyrkiä parantamaan jo olemassa olevaa ja luomaan uutta.

Sisäisillä tekijöillä viitataan niihin tekijöihin, jotka löytyvät organisaation sisältä, ja jotka vaikuttavat organisaation toimintaan ja sen menestymiseen sisältä käsin. Sisäisiä tekijöitä ovat (organisaation) vahvuudet ja heikkoudet. Esimerkiksi henkilökunnan ammattitaito ja korkea työmotivaatio ovat yritykselle vahvuuksia, ja vastaavasti niiden puuttuminen on yritykselle heikkous.

Ulkoisia tekijöitä ovat mahdollisuudet ja uhat. Nämä tekijät eivät välttämättä ole mitenkään riippuvaisia organisaation toiminnasta tai sen tekemistä toimenpiteistä, vaan ovat olemassa organisaatiosta riippumatta. Tällaisia tekijöitä voivat olla esimerkiksi tilanne, jossa tuotanto siirtyy kustannussyistä halvan työvoiman maihin ja paikalliset alihankkijat joutuvat ahtaalle (uhka), tai uuden tietotaidon saaminen omalle toiminta-alueelle (mahdollisuus).

Alla oleva taulukko 1 esittää pankkitoiminnan nelikenttäanalyysia. Koska analyysin on tarkoitus suuntaa antavasti kattaa koko pankkitoiminta, esitetään siinä tarkoituksella vain melko suuria linjoja, ja yksityiskohdat on karsittu pois.

Taulukko 1. Pankkitoiminnan nelikenttäanalyysi

Strengths (vahvuudet)	Weaknesses (heikkoudet)
<ul style="list-style-type: none"> - Pankkitoiminnan syrjäyttäminen vaikeaa - Kaikkia pankin toimintoja ei voi korvata muilla tuotteilla - Vakavasti otettavien kilpailijoiden ilmestyminen markkinoille epätodennäköistä 	<ul style="list-style-type: none"> - Toiminnan suhdanneherkkyys - Organisaatiot usein hieman raskaita ja kalliita - Alan erikoisosaaminen
Opportunities (mahdollisuudet)	Threats (uhat)
<ul style="list-style-type: none"> - uusien, entistä laajempien toimintokokonaisuuksien luominen, esim. vakuutus- ja pankkipalveluiden yhdistäminen vielä tehokkaammin - Eri tyyppiset rahoituspalvelut, vrt. autotalojen rahoitusjärjestelmät - Palvelujen sähköistäminen edelleen → kustannustehokkuus ja kattavampi palveluverkosto 	<ul style="list-style-type: none"> - Joitain pankkien toimintoja on mahdollista korvata, esim. autotalojen rahoitusmahdollisuudet - Pikavipit - Rajut laskusuhdanteet ja lamat - Markkinoiden ylikuumeneminen → asiakkaiden velat maksukykyä suuremmat

2.2.1 Vahvuudet

Pankkitoiminnan syrjäyttäminen markkinoilta on ainakin toistaiseksi varsin utopistinen ajatus. Kaikki yksityishenkilöt ja yritykset, jotka ovat millään tavalla tekemisissä rahan kanssa, tarvitsevat pankkitoimintaa ainakin jossain muodossa. Lähtökohtaisesti kaikilla yksityishenkilöillä on ainakin yksi tili ja erilaisia sijoituksia, lainoja ja luottoja. Yrityksillä ja yhteisöillä puolestaan on usein pankissa yritystilien lisäksi lainaa ja monesti myös jonkinlainen rahahuoltosopimus.

Osa pankkien tarjoamista palveluista on jossain määrin pystytty korvaamaan perinteisen pankkisektorin ulkopuolella toimivien tahojen toimesta. Tällaisia tapauksia ovat esimerkiksi auto- tai kodinkoneliikkeiden tarjoamat erilaiset rahoitus- ja osamaksupalvelut ja pikavippifirmojen tarjoamat muutaman sadan euron suuruiset lainat. Lisäksi monella

nettimyöntifirmalla on tili- ja luottosopimuksia ja esimerkiksi Ellos tarjoaa asiakkailleen jopa 2500 euron edestä lainaa (www.ellos.fi).

Koska ala vaatii paljon alkupääomaa ja erikoisosaamista, ei markkinoille useinkaan ilmaannu suuria, varteenotettavia kilpailijoita. Viime vuosikymmenten aikana pankkikenttäämme ovat muokanneet lähinnä pankkien fuusiot ja niistä seuranneet nimenvaihdokset. Uusia toimijoita, jotka pärjäisivät tiukassa kilpailussa ja saavuttaisivat merkittävää markkinaosuutta, ei markkinoille ilmesty kovinkaan usein. Uusimpia tulokkaita ovat vuonna 1997 perustettu Paikallisosuuspankki sekä 10 vuotta myöhemmin toimintansa aloittanut S-Pankki. (<https://www.poppankki.fi/mika-on-pop-pankkiryhma->, http://www.s-pankki.fi/tietoa_s-pankista/S-Pankki_yrityksena/fi_FI/historia/).

Pankkitoiminta on kuitenkin niin syvällä yhteiskuntamme rakenteissa, ettei sen kokonaisvaltainen syrjäyttäminen käytännössä ole mahdollista. Pankkien toimintoja voidaan osin korvata esimerkiksi sähköisillä palveluilla (esim. verkkopankki, talletus-, nosto- ja laskunmaksuautomaatit), mutta perus pankkitoiminnan korvaaminen jollain muulla järjestelmällä tai tuotevalikoimalla on lähestulkoon mahdotonta. Vaikka ison osan hieman monimutkaisemmistakin pankkiasioista voi jo hoitaa sähköisesti (esim. lainahakemus tai sijoituspalvelut), tarvitaan pankkitoiminnassa edelleen myös ihmistenvälistä kommunikointia.

2.2.2 Heikkoudet

Kuten mikä tahansa toimiala, myös pankkitoiminta on herkkää suhdannevaihteluille. Pankkitoiminta perustuu otto- ja antolainauksen väliseen korkokatteeseen (lisää korkokatteesta luvussa 3.3), ja pankille on elintärkeää saada lainaamansa rahat korkoineen takaisin. Laskusuhdanteen ja laman aikana ihmisten maksukyky heikkenee ja pankkien luottotappioiden määrä kasvaa. Myös ottolainauksen volyymi supistuu, kun ihmiset alkavat käyttää säästöjään elämiseen sen sijaan, että säästäisivät lisää. Luottotappiot ja korkokatteen pieneneminen vaikuttavat pankkien tekemään tulokseen.

Pankit ovat organisaatioina melko raskaita ja kalliita. Suurina organisaatioina ne ovat väkisinkin jäykkiä. Yksittäisellä konttorilla ei käytännössä ole juuri valtuuksia vaikuttaa

esimerkiksi palvelutarjontaansa, korkomarginaaleihinsa, aukioloaikoihinsa tai moneen muuhunkaan asiaan. Kansainvälisissä organisaatioissa suurimmat strategiset linjaukset tulevat ulkomailta saakka. Myös CRM- ja muut tietokonejärjestelmät voivat olla koko kansainvälisen organisaation kattavia, jolloin ne ovat helposti melko jäykkiä ja toisaalta myös herkkiä toimintahäiriöille. Tästä toimii esimerkkinä mm. Sampo Pankin muutama vuoden takainen järjestelmäkatastrofi. Pankki myytiin Sampo-konsernin omistuksesta tanskalaiselle Danske Bankille loppuvuodesta 2006, ja Sampo Pankki otti käyttöön uuden CRM-järjestelmän keväällä 2008. Pankin uusi järjestelmä ei kuitenkaan toiminut yhteen esimerkiksi kauppojen maksupääteljärjestelmien kanssa, ja pääsiäisen tienoilla 2008 Sampo Pankin teknisistä ongelmista uutisoitiin varsin näkyvästi. (Sampo Pankin rahoituspäällikön haastattelu, 5.1.2011.)

Pankkien organisaatiohierarkia on myös usein melko tukkoinen ja monikerroksinen. Hierarkkinen monikerroksisuus hidastaa helposti tiedonkulkua ja jäykistää organisaatiota.

2.2.3 Mahdollisuudet

Pankkitoiminnan mahdollisuudet piilevät lähinnä jo ennestään laajan tuotepaletin laajentamisessa edelleen. Monella pankilla on yhteistyötä esimerkiksi vakuutusalan toimijoiden kanssa (esim. Sampo – If, Nordea – Tryg), ja suurin kotimainen pankki, Osuuspankki on jo ehtinyt fuusioitua Pohjola-vakuutusten kanssa muodostaen näin OP-Pohjola-ryhmän. Mitä kattavamman tuotepaletin pankit onnistuvat asiakkailleen tarjoamaan myös perinteisen pankkisektorin ulkopuolelta, sitä helpompi asiakkaan on sitoutua pankkiin. Kun yhdessä paikassa voi kerralla hoitaa kuntoon laina- ja sijoitusasiat, päivittäiset raha-asiat ja vielä vakuutukset, on asiakkaalla monta syytä valita vain yksi kaikenkattava toimija.

Perinteisten lainojen ja kulutusluottojen lisäksi pankit voisivat kehittää vastinetta suursuosion saavuttaneille pikavippifirmoille. Monen pikavipin viehätystenä on niiden anonymiteetti, eli vippiä voi hakea esim. puhelimitse henkilötunnuksella. Koska lainansaanti on näin helppoa, saattavat pikavippifirmojen asiakkaat joutua puolivahingossa

maksuvaikeuksiin. Pankit voisivat tarjota hieman hämäräntuntuisten pikavippifirmojen rinnalle turvallisemman ja tarkemmin kontrolloidun vaihtoehdon, pikalainan, jota voisi hakea vaikka pankin kassapalveluista ilman ajanvarauksia ja lainaneuvotteluja. Monelle vippaajalle tämä saattaisi luoda turvallisen tunteen lainan ottamisesta. Toisaalta ihmiset myös pitävät pankkeja pikavippifirmoja astetta autoritäärisempinä tahoina, mikä saattaisi osaltaan taata sen, että lainat maksettaisiin sopimuksen mukaisesti takaisin. Pikavipit ovat myöntäjälleen todella tuottoisia, sillä niissä on huomattavasti markkinakorkoja korkeammat korot.

Pankit ovat viimeisen parin vuosikymmenen aikana sähköistäneet toiminnoistaan suuren osan. Esimerkiksi käteisen rahan nostaminen kortilla automaatista on monelle arkipäivää konttorissa vierailemisen sijaan, ja laskut maksetaan yhä useammin nettipankin kautta. Palvelujen sähköistämisessä edelleen piileekin yksi pankkitoiminnan tulevaisuuden mahdollisuuksista. Nuorelle sukupolvelle nettipankkiasiointi on konttorikäyntejä tutumpaa, ja toimintojen ”ulkoistaminen” sähköisiksi lisäisi pankkien kustannustehokkuutta. Vaikka järjestelmien kehittäminen onkin kallista, pankit säästäisivät kuitenkin pitkällä aikavälillä suuren summan supistuneissa henkilöstökuluissa. Sähköistämisen kautta myös palveluverkosta saataisiin laajennettua, sillä monen pikku kylän asukkaat ovat viime vuosien aikana menettäneet paikallisen pankkikonttorinsa, kun syrjäseutujen ”kassakonttoreita” on suljettu ja toimintoja keskitetty asutus- ja talouskeskuksiin. Monet syrjäseutujen asukkaat ovatkin jo pitkälti nettipankin varassa, joten palvelupaletin laajentaminen toisi näille asiakkaille varmasti suurta lisäarvoa ja tätä kautta kilpailuetua edelläkävijäpankille.

2.2.4 Uhat

Se, mikä on pankeille mahdollisuus, on sille helposti myös uhka. Auto- ja kodinkoneliikkeiden sekä vähittäistavaraketjujen rahoitus- ja osamaksusopimukset kasvattavat markkinaosuuksiaan ja syövät samalla pankkien rahoitusmahdollisuuksia. Varsinkin erilaisissa kulutusluotoissa (esim. luottokortit ja erilaiset käyttölainat) on pidempiaikaisiin lainoihin verrattuna huomattavasti paremmat korkotuotot, joten tämä asiakas-

mentti on pankeille tärkeä ja sen menettäminen muille toimijoille aiheuttaa pankkien voittojen vähenemistä.

Kuten kaikelle liiketoiminnalle, myös pankkitoiminnalle laskusuhdanteet ja lamat ovat erittäin vaarallisia. Sen lisäksi, että korkojen laskiessa korkokatekin usein pienenee, myös luottotappioiden määrä kasvaa. Asiakkaiden maksukyky heikkenee ja lainoja jää rästiin, jolloin pankin saamiset jäävät saamatta. Laina-asiakkaiden velkajärjestelyt ja perintätoimet aiheuttavat pankeille lisäkustannuksia jo ennestään heikossa taloustilanteessa. Tämän noidankehän katkaisee usein vasta taloustilanteen elpyminen ja noususuhdanteen alkaminen, jolloin ihmiset alkavat taas työllistyä ja saada maksukykyä takaisin.

Suhdannevaihtelut altistavat taloutta myös ylikuumenemiselle, mikä on pankeille suuri uhka. Aika-ajoin esimerkiksi asuntomarkkinat osoittavat ylikuumenemisen merkkejä, mikä käytännössä tarkoittaa sitä, että asuntojen hinnat nousevat niin korkeiksi, etteivät ne enää vastaa asuntojen todellista arvoa. Tällöin asunnonostajat joutuvat ottamaan pankista valtavan lainan, josta asunnon arvo ei kata välttämättä edes 70 prosenttia. Mikäli velallisen taloudessa tämän jälkeen tapahtuu jotain odottamatonta ja lainan takaisinmaksu viivästyy, on asuntolainan hoitaminen monelle lähes mahdotonta. Lisäksi, jos asuntomarkkinat ovat tänä aikana ehtineet normalisoitua, on myös hankitun asunnon myyntihinta laskenut. Pahimmillaan velalliselle voi siis seurata tilanne, jossa asunto joudutaan myymään ja myyntihinnalla kuittaamaan osa asuntolainasta pois, mutta koska alkuperäinen laina on ollut asunnon todellista arvoa suurempi, jää velallisen maksettavaksi vielä otetun lainan ja asunnon myyntihinnan välinen erotus. (Sampo Pankin rahoituspäällikön haastattelu, 5.1.2011.)

2.3 Riskienhallinta pankkitoiminnan haasteena

Pankkien riskienhallintaa määrittävät pääpiirteittäin erilaiset kansainväliset ilmiöt. Varsinkin euroalueella kansainvälisyys on mukana kaikessa pankkitoiminnassa, sillä esimerkiksi euron kurssivaihtelut ovat harvoin yhden maan toimista kiinni. Valuuttojen kurssivaihteluiden lisäksi riskienhallintaan liittyvät myös suhdannevaihteluiden tarkka seuraaminen ja ennakoiminen sekä korkopolitiikka. Kansainvälisten raha- ja finanssipo-

liittisten ilmiöiden seuraaminen ja ennakoiminen ovat siis tärkeä osa pankkitoiminnan riskienhallintaa. Vaikka ilmiöt tuntuvat helposti turhankin laajamittaisilta ja kaukaisilta, on niillä vaikutusta jokaisen pankkikonttorin toimintaan Suomessa.

2.3.1 Korkopolitiikka ja EKP

Kaiken pankkitoiminnan kattokäsitteenä on aina keskuspankkitoiminta. Euroalueen kansainvälinen keskuspankki on Euroopan keskuspankki eli EKP. Euroopan talous- ja rahaliittoon (EMU) kuuluvilla mailla on yhteisen keskuspankin lisäksi yhteinen raha ja rahapolitiikka. Eurojärjestelmä käsittää Euroopan keskuspankin sekä euroalueen kansalliset keskuspankit, myös Suomen Pankin. Eurojärjestelmän ohella toimii Euroopan keskuspankkijärjestelmä, johon kuuluvat myös euroalueen ulkopuolisten EU-maiden kansalliset keskuspankit. Kuitenkin vain eurojärjestelmän piiriin kuuluvilla kansallisilla keskuspankeilla on vaikutusvaltaa EKP:n päätöksentekoon. (Koskela & Rousu, 2007, 78.)

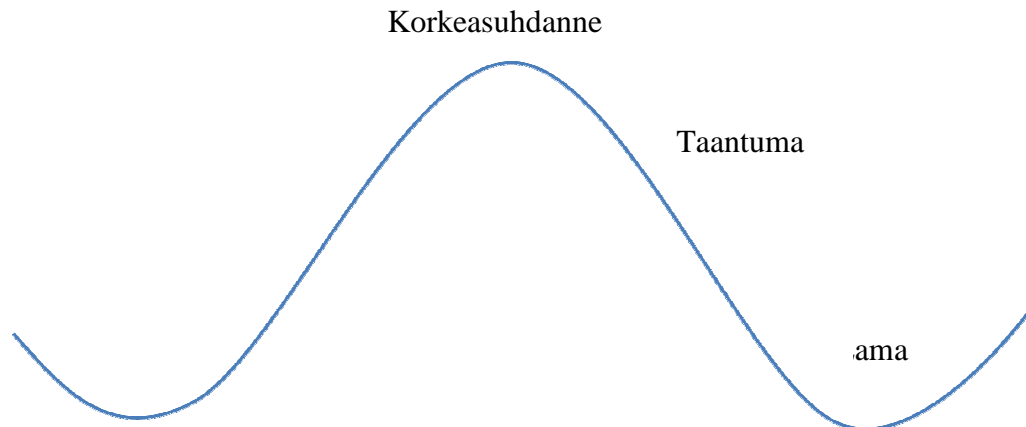
Korkopolitiikka ja sen muutokset ovat osa pankkien riskinhallintaa. Vaikka EKP määrittelee ohjaukset, on pankkien silti määriteltävä itse toimintansa korkomarginaalit. EKP:n muuttaessa ohjaukorkoa on pankkien reagoitava muutokseen nopeasti. Toisaalta antolainauksen korot ja katteet on pidettävä niin korkeina, ettei pankin liiketoiminta vaarannu, toisaalta puolestaan niin matalina, että niiden kilpailukyky säilyy eikä pankki menetä asiakkaita kilpailijoilleen. Ottolainauksessa puolestaan on laskettava, mihin hintaan rahaa kannattaa ostaa, eli kuinka paljon korkoa talletuksille on järkevää maksaa. Talletuskorkojen on kuitenkin oltava mahdollisimman korkeat, jotta pankkiin tallettaminen on asiakkaiden mielestä houkuttelevaa.

Pankit myöntävät sekä otto- että antolainauksen yhteydessä erimittaisia korkoja. Käytännössä tämä tarkoittaa, että jos asuntolainalle valitaan esimerkiksi ns. 6 kuukauden ”lyhyt” korko, suoritetaan koron tarkastaminen puolivuositain, ja jokaisen tarkastuksen yhteydessä pankilla on mahdollisuus muuttaa korkoa. Viiden vuoden mittainen ”pitkä” korko puolestaan tarkastetaan nimensä mukaan viiden vuoden välein. Lyhyet korot ovat usein pitkiä korkoja matalampia, sillä ne jättävät pankeille enemmän reagointivaraa,

mikäli taloustilanteessa tapahtuu merkittäviä muutoksia. Lyhyen koron porkkana onkin se, että hetken aikaa korko voi olla ennätyskellisen matala, mutta keppinä piilee koron mahdollinen voimakas nousu esim. finanssikriisin myötä. Pitkät korot puolestaan ovat usein hieman kalliimpia, sillä niiden arvioiminen on pankeille paljon riskialttiimpaa. Mikäli esim. viisivuotinen korko asetetaan viitekorkojen ollessa todella matalat, on pankin käytännöllisesti katsoen pidettävä kyseinen korko matalana seuraavat viisi vuotta, vaikka viitekortot nousisivat äkkiä korkeiksi. Pitkät korot voivat siis asiakkaan näkökulmasta olla oikein ajoitettuna suuri säästö. (Sampo Pankin rahoituspäällikön haastattelu, 5.1.2011.)

2.3.2 Suhdannevaihtelut

Suhdannevaihteluiksi kutsutaan taloudellisen kasvun muutoksia. Hyvät ja huonot taloudelliset ajat seuraavat toisiaan melko säännöllisissä sykleissä. Noususuhdanteen aikana talouskasvu on nopeaa ja uusia työpaikkoja syntyy paljon. Vaikka edellä mainitut seikat ovat positiivisia, saattaa myös inflaatio kiihtyä noususuhdanteen aikana, mikä omalta osaltaan luo (taloudellisia) ongelmia pankkien lisäksi myös kansantaloudellisella ja poliittisella tasolla sekä kotitalouksissa. Laskusuhdanteessa tuotannon kasvuvauhti puolestaan hidastuu ja työpaikkoja vähenee. Työttömyys vähentää ihmisten ostovoimaa, mistä johtuen taloustilanne heikkenee entisestään. (Koskela & Rousu 2007, 96.)



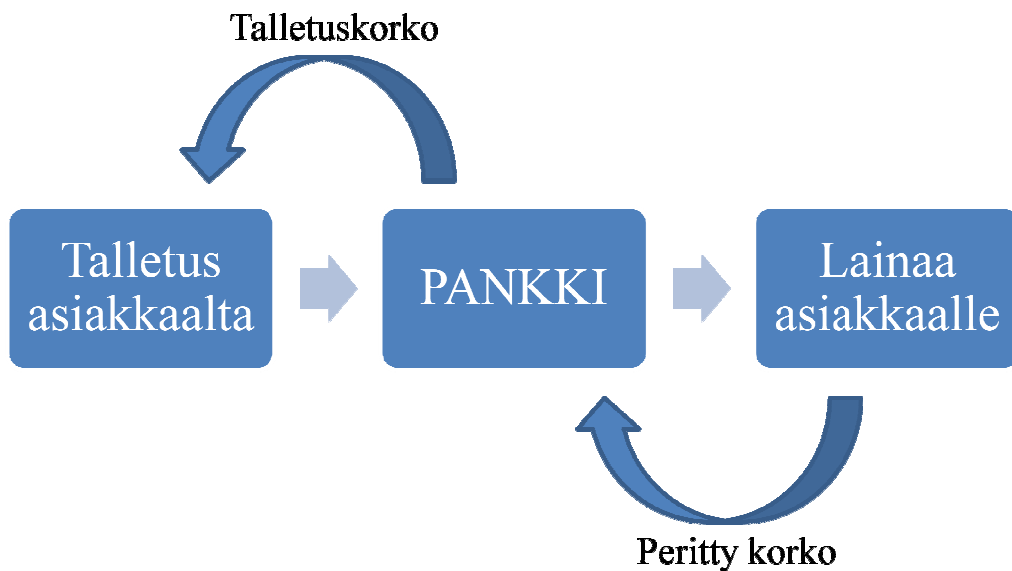
Kuvio 2. Suhdanneaallon eri vaiheet

Kuviosta 2 nähdään, kuinka suhdanneaalto jaetaan neljään vaiheeseen: elpyminen, korkeasuhdanne, taantuma ja lama. Elpymisellä tarkoitetaan käännettä aallonpohjasta kohti taloudellisen tilanteen paranemista ja korkeasuhdannetta. Korkeasuhdanne on nimensä mukaisesti suhdanneaallon korkein kohta, jolloin talous kasvaa ja uusia työpaikkoja syntyy. Korkeasuhdannetta seuraa kuitenkin laskusuhdanne eli taantuma, jolloin talouskasvu hidastuu ja työttömyys kääntyy nousuun. Taantuma määritellään matemaattisesti tilanteeksi, jolloin bruttokansantuote supistuu kahtena peräkkäisenä vuosineljänneksenä edelliseen vuosineljännekseen verrattuna. Taantumien jälkeen voi seurata lama. Laman määritelmänä on koko vuoden bruttokansantuotteen jääminen miinukselle.

Elpymisen ja korkeasuhdanteen aikana korot pysyttelevät usein matalalla, sillä ihmisten ostovoima on suuri ja luotto sekä omaan että yleiseen taloustilanteeseen on hyvä. Taantumien ja laman aikana korot puolestaan pyrkivät nousemaan, sillä työttömyyden noustessa ihmisten maksukyky heikkenee ja usko talouteen alkaa hiipua. Suhdanteet tavaltaan ruokkivat omaa olemassaoloaan, sillä korkeasuhdanteen aikana raha markkinoilla liikkuu tehokkaasti ja ihmiset tekevät suuriakin sijoituksia, mikä puolestaan lisää talouskasvua. Taantumien ja laman aikana kuluttajista ja yrityksistä tulee varovaisia ja monet ryhtyvät säästötoimiin ”pahan päivän varalle”, jolloin raha ei kansantaloudessa liiku ja talouskasvu hidastuu.

3 OTTO- JA ANTOLAINAUS PANKKITOIMINNAN KULMAKIVINÄ

Pankkitoiminta perustuu yksinkertaisimmillaan siihen, että asiakkaat tallettavat pankkiin rahaa (ottolainaus), jota pankki puolestaan sijoittaa ja lainaa eteenpäin (antolainaus). Pankki maksaa talletuskorkoa, ja vastaavasti perii myöntämistään lainoista korkoa asiakkailta. Jotta toiminta olisi tuottoisaa, on pankin saatava antolainauksesta enemmän korkoa kuin mitä se maksaa ottolainauksista. Tätä maksettujen ja perittyjen korkojen erotusta kutsutaan korkokatteeksi. Pankkitoiminnan periaatetta ja korkokatteen muodostumista havainnollistetaan alla olevassa kuviossa 3.



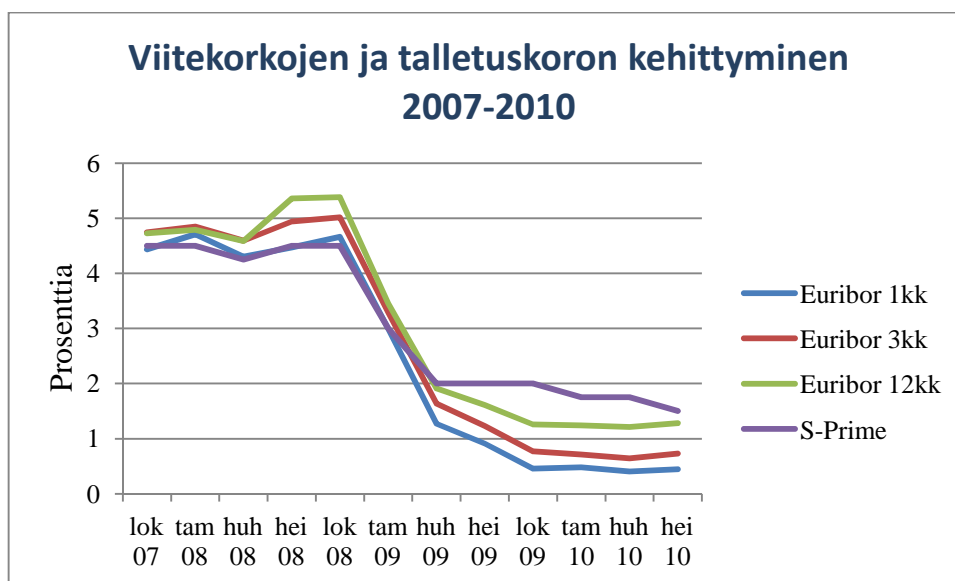
Kuvio 3. Pankkitoiminta ja korkokatteen muodostuminen

3.1 Ottolainaus pankkitoiminnassa

Taloussanomien nettisivuilta löytyvän Taloussanakirjan mukana ottolainaus (engl. deposits funding) on luottolainauksen vieraiden varojen hallintaa. Talletuspankkien ottolainaus koostuu ensisijaisesti yleisön talletuksista. Kiinnitysluottolaitokset hankkivat varansa myymällä joukkovelkakirjalainoja. (<http://www.taloussanommat.fi/porssi/sanakirja/termi/ottolainaus/0>).

Henkilö- ja yritysasiakaspankkien, eli ns. tavallisten pankkien kohdalla ottolainaus on siis käytännössä talletusten pitämistä. Talletuksiksi luetaan yksinkertaistettuna kaikki raha, joka asiakkailta pankkiin tulee: käteis- ja shekkitalletukset, tilisiirrot, palkat, eläkkeet jne. Mitä enemmän pankki harjoittaa ottolainausa, ts. mitä enemmän pankkiin talletetaan rahaa, sitä enemmän se voi harjoittaa myös antolainausa eli myöntää asiakkailleen esimerkiksi asuntolainoja.

Ottolainaukseen liittyy myös toinen termi: ottolainauskorko (engl. interest on deposits). Tämä on korko, jonka pankki maksaa asiakkaalleen talletuksesta. Ottolainauskorkoja ovat käytännössä esimerkiksi erilaisille tileille ja määräaikaistalletuksille maksettavat korot. Ottolainauskorot ovat suhdanneherkkiä kuten antolainauskorotkin, ja ne seuraavat viitekorkojen, kuten eri Euriborien, kehitystä.

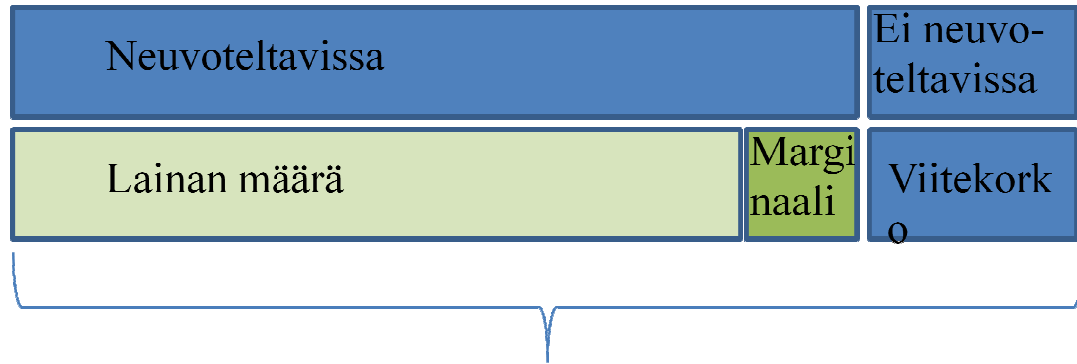


Kuvio 4. Euribor-korkojen ja esimerkkitalletuskoron kehittyminen vuosina 2007-2010

Kuviosta 4 näkyy, kuinka erimittaiset viitekorot ovat käyttäytyneet noususuhdanteen aikana ja sen lopussa ennen kuin romahtivat hyvin lyhyellä aikavälillä useita prosenttiyksikköjä, kunnes alkoivat jälleen tasaantua. 2010 viimeisellä vuosineljänneksellä korot olivat jo lähteneet lievään nousuun. Verrokkikoroksi valittiin S-Prime, sillä S-Pankki on markkinoinut korkojaan muiden pankkien korkoja korkeampina, joten sillä on ollut varsin positiivinen talletuskoron maine. Kuvasta käy kuitenkin ilmi, ettei S-Prime ole lähes kolmen vuoden vertailun aikana juurikaan poikennut Euriborien määrittämästä linjasta, vaan sen kehitys on seurannut viitekorkoja melko tarkasti. Noususuhdanteen loppuaikoina S-Prime on ollut hieman viitekorkojen alapuolella, kun taas korkojen romahtamisen jälkeen se pysyttelee hieman viitekorkojen yläpuolella. 2010 viimeisellä vuosineljänneksellä S-Prime on pysytellyt melko lähellä viitekorkoja.

3.2 Antolainaus pankkitoiminnan lähtökohtana

Antolainaus on pankkien harjoittamaa luotonmyöntöä. Antolainaus kattaa kaiken pankkien myöntämän luoton alkaen aina suurista asunto- ja yrityslainoista pienimäärisiin kulutus- ja kertaluottoihin. Lainan korko koostuu valitusta viitekorosta (esim. Euribor) sekä viitekoron lisäksi perittävästä korkomarginaalista. Korkomarginaali on se osuus, jonka pankki perii itselleen tuotoksi. Korkomarginaali on myös se koron osa, johon voidaan neuvottelemalla vaikuttaa lainaa haettaessa. Lainan koron voi sitoa joko erimittaisiin viitekorkoihin tai pitää kiinteänä määräaikaisen jakson. Esimerkiksi 12kk Euriboriin sidotun lainan korko tarkastetaan 12 kuukauden välein, 3kk Euriboriin sidotun lainan korko kolmen kuukauden välein, ja viiden vuoden määräaikainen korko vasta viiden vuoden päästä lainan ottamisesta.



Lainan kokonaiskustannus

Kuvio 5. Lainan kokonaiskustannuksen osat.

Kuvio 5 kuvaa niitä osatekijöitä, joista pankista otettu laina yleensä koostuu. Lainan kokonaiskustannus on siis lainan määrä, johon lisätään päälle viitekorko ja korkomarginaali. Lainan määrä on se rahamäärä, jonka asiakas tarvitsee hankintaansa (esim. asunto). Viitekorko on sillä hetkellä voimassa oleva valittu korko, esim. Euribor tai pankin oma Prime. Marginaali on pankin tuotto-osuus lainan myöntämisestä. Kumpikin osapuoli pyrkii vaikuttamaan lainan määrään ja marginaaliin neuvottelemalla sen parhaaksi mahdolliseksi itsensä kannalta, mutta viitekorkoa eivät yksittäiset osapuolet voi neuvotella, vaan sen määrittää keskuspankki.

Antolainaus on ottolainauksen ohella pankkien tärkeä kilpailutekijä. Se, joka pystyy tarjoamaan parhaat lainaehdot (esim. korkomarginaali, takaisinmaksuaika, erilaiset korkokatot), todennäköisesti saa myös eniten laina-asiakkaita. Antolainauksen koron määrittämisessä käytetään – kuten ottolainauksessakin – apuna viitekorkoja. Lisäksi myös tietyt asiakaskohtaiset tekijät, kuten asiakkaan luottotiedot ja maksukyky sekä laina-aika vaikuttavat koron määrittämiseen.

Lainasta perittävä korko, eli asiakkaan näkökulmasta esim. asuntolainan korko on se elementti, johon pankkitoiminnan kannattavuus lähtökohtaisesti perustuu. Koska pankit maksavat korkoa asiakkaidensa talletuksille (ottolainaus), on niiden voittoa saadakseen perittävä suurempaa korkoa myönnytyistä luotoista.

Yksi anto- ja ottolainauksen tärkeimmistä eroista on niiden myöntämiseen liittyvä riski. Ottolainaus, eli asiakkaan talletuksen vastaanottaminen sisältää pankin näkökulmasta

huomattavasti pienemmän riskin kuin luoton myöntäminen asiakkaalle. Antolainauksessa sen sijaan on aina otettava huomioon asiakkaan maksukykyyn liittyvät riskit, esimerkiksi asiakkaan maksukykyyn heikkeneminen työttömyyden tai sairauden vuoksi. Koska laina-ajat ovat varsinkin suurissa lainoissa pitkiä, jopa 20 vuotta, on hyvin todennäköistä, ettei asiakkaan maksukyky säily samanlaisena koko laina-ajan.

3.3 Korkokate toimintojen peruseriaatteena

Korkokate on otto- ja antolainojen korkojen välinen erotus, eli käytännössä se tuotto, jonka pankki saa, kun sen myöntämien lainojen korkotuotoista vähennetään pankissa oleville talletuksille maksettujen korkojen määrä. Korkokate on se yksittäinen elementti, josta pankkien liiketoiminnan kannattavuus on eniten riippuvainen. Suurin osa pankkien taloudellisesta voitosta tulee korkokatteesta, ja varsin pieni osa esimerkiksi pankkien perimistä palvelumaksuista. Mitä suurempi talletusten ja myönnettyjen luottojen korkojen välinen ero on, sitä enemmän pankille jää myös voittoa toiminnastaan. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011)

Korkokatteen tärkeyttä pankin toiminnalle voidaan havainnollistaa seuraavalla taulukolla:

Taulukko 2. Korkokatteen muodostuminen eri korkotilanteissa

Tapahtuma	Pääoma	Korollinen Pääoma
Antolainaus 5 % korolla	100	105
Ottolainaus 3 % korolla	100	103
Korkokate		2

Antolainaus 1,7 % korolla	100	101,7
Ottolainaus 1,4 % korolla	100	101,4
Korkokate		0,3

Taulukko 2 kuvaa pankkitoiminnan peruseriaatetta, eli otto- ja antolainauksen välisten korkojen aikaansaamaa tuottoa, korkokatetta. Ylemmissä laatikoissa on kuvitteellinen ja

äärimmäisen yksinkertainen esimerkki noususuhdanteen ja suhdannehuipun aikaisesta tilanteesta ja alemmissa puolestaan laskusuhdanteen ja laman aikaisista tilanteista. Taulukossa ei huomioida minkäänlaista aikaväliä eikä korkoa korolle -periaatetta. Koroissa ei myöskään ole erikseen määritelty viitekoron ja korkomarginaalien osuuksia. Molemmissa tilanteissa pankki myöntää asiakkaille lainaa 100 rahayksikön edestä ja saa toisaalta talletuksia saman verran.

Ylemmissä laatikoissa eli noususuhdanteen tai suhdannehuipun aikana pankki perii asiakkaalle myöntämästään lainasta korkoa 5 %, jolloin se saa takaisin $100 \cdot 1,05 = 105$, eli 105 rahayksikköä. Asiakkaan talletukselle pankki maksaa korkoa 3 %, jolloin se maksaa asiakkaalle kaiken kaikkiaan takaisin $100 \cdot 1,03 = 103$, eli 103 rahayksikköä. Tällöin antolainauksen tuoton ja ottolainauksen kustannuksen välinen korkokate on $5 - 3 = 2$, eli kaksi yksikköä.

Laskusuhdannetta ja lamaa kuvaavissa laatikoissa näkyy, että pankki saa antamastaan lainasta korkoa 1,7 %, jolloin se saa kokonaisuudessaan asiakkaalta takaisin $100 \cdot 1,017 = 101,7$, eli 101,7 rahayksikköä. Talletuksen korko huonossa taloustilanteessa on 1,4 %, joten pankki maksaa asiakkaalle takaisin $100 \cdot 1,014 = 101,4$, eli 101,4 rahayksikköä. Tällöin korkokatteen määräksi jää vain $101,7 - 101,4 = 0,3$, eli 0,3 rahayksikköä. Pankin korkokate pienenee siis $2 - 0,3 = 1,7$, eli 1,7 rahayksikköä, eli 85 % ($1,7 : 2 = 0,85 = 85 \%$).

Kun korkokate pienentyy, nousevat pankkien asiakkailtaan perimät palvelumaksut entistä tärkeämpään rooliin. Korkokatteen pienentyessä palvelumaksujen suhteellinen osuus pankkien voitosta kasvaa.

4 SUHDANNEVAIHTELUT ANTOLAINAUKSESSA

Suhdannevaihtelut vaikuttavat antolainaukseen merkittävästi, sillä eri suhdanteiden aikana muuttuvat myös esimerkiksi korot, työllisyystilanteet, asiakkaiden maksukyky ja asuntojen hinnat. Pankkityössä kaikki neljä suhdannetta näkyvät erilaisina, ja eri suhdanteet vaativat pankeilta erilaisia painotuksia toimintojen suhteen, ja erilaisina aikoina tulee kiinnittää huomiota erilaisiin tekijöihin. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Laskusuhdanteen ja laman aikana korot, samoin kuin asuntojen hinnat, ovat alhaiset. Taloudella menee huonosti ja työttömyys kasvaa, joten ihmisten tulevaisuudensuunnitelmat voivat huonon taloustilanteen vuoksi rajoittua hyvin lyhyelle aikajänteelle. Tällainen taloustilanne on hyödyllinen niille, joilla oman työpaikan menettämisestä ei ole suurta pelkoa. Nousu- ja korkeasuhdanteen aikana puolestaan talouskasvu on nopeaa, uusia työpaikkoja syntyy paljon ja ihmisten luottamus tulevaisuuteensa on korkea. Tällöin raha käy kaupaksi kalliimmallakin hinnalla, joten korot ovat hyvän talouskehityksen aikana korkeammalla. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

4.1 Viitekorkojen vaikutus korkomarginaaleihin

Euribor-korot otettiin käyttöön Euroopan rahaliiton alueella yleisesti vuonna 1999. Ennen tätä Suomessa olivat käytössä Helibor-korot, joita sääteli yksin Suomen Pankki. Heliborien aikaan korkomarginaali oli kaikilla pankeilla pitkään sama, 2,25%, ja vasta Euriborien käyttöönotto käynnisti korkomarginaaleilla kilpailun. Asuntolainan kokonaiskorko koostuu sille valitusta viitekorosta (esimerkiksi Euribor tai Prime) ja korkomarginaalista, joka käytännössä tarkoittaa sitä osuutta kokonaiskorosta, jonka pankki perii itselleen. Viitekorkojen muutokset eivät sinänsä automaattisesti vaikuta pankkien korkomarginaaleihin, sillä pankkien on saatava tietty tuotto myöntämistään lainoista yleisestä korkotilanteesta riippumatta. Vaikkei viitekorkojen vaihtelu olekaan suoraan verrannollinen korkomarginaaleihin, luo se pankeille kuitenkin tiettyjä hinnoittelupaineita. Varsinkin marginaalien pienentyessä pankkien on kompensoitava menetettyjä

korkokatteita muuta kautta. Tällöin pankit alkavat hinnoitella muita palveluitaan. Tällaisesta toiminnasta ovat oivana esimerkkinä muun muassa pankkien perimät palvelumaksut. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

4.2 Pankkien informointivelvollisuus

Tamperelaisen Sampo Pankin rahoituspäällikön mukaan ihmiset hakevat edellä mainitussa taloustilanteessa keskimääräistä korkeampia lainoja. Monet haluavat matalien korkojen aikana ostaa esimerkiksi kaksion sijaan kolmion. Rahoituspäällikön mukaan asiakkaat kuitenkin harvoin hahmottavat, minkälainen korkotilanne pidemmällä aikavälillä voi olla, eivätkä myöskään tule ajatelleeksi sitä, että esimerkiksi 100 000 euron suuruudessa asuntolainassa yhden prosentin koron nousu nostaa lainan kuukausittaista takaisinmaksuerää keskimäärin 80 euroa. Tässä tilanteessa hänen mielestään on pankin tehtävä informoida asiakasta korkotilanteen vaikutuksista hänen maksukykyensä. Ennen korkojen romahtamista 2008 loppupuolella esimerkiksi 12 kuukauden Euribor oli korkeimmillaan 5,5 prosentissa. Matalimmillaan kyseinen korko oli keväällä 2010, jolloin se hipoi 1,25 prosenttia. Tämän jälkeen korot ovat kääntyneet lievään nousuun, minkä rahoituspäällikkö sanoo olevan talouden kannalta varsin terve ilmiö.

(http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/korot/korko.jsp?intid=KOR_EUR12M&days=1825&x=39&y=10, sekä Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011)

Ihmisten ottaessa asuntolainansa näiden ennätysellisten matalien korkojen aikana he eivät välttämättä tule ajatelleeksi tilanteen olevan poikkeuksellinen, ja arvioivat maksuvaransa väärin. Korkotilanteen tervehtyessä voidaan odottaa useamman prosenttiyksikön nousua korkotasoon, minkä puolestaan voi odottaa merkittävästi vaikuttavan asuntolainojen maksueriin. Lainaa myönnettäessä pankit ovat kuitenkin velvoitetut testaamaan asiakkaidensa oletetun maksukyvyyn myös mahdollisessa korkojen nousutilanteessa, eikä lainaa myönnetä, mikäli maksukyky ei riitä kohonneen kuukausierän maksamiseen. Asiasta tarkemman ohjeistuksen on antanut Finanssivalvonta. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Laskusuhdanne vaikuttaa myös jo olemassa olevien lainojen takaisinmaksuun. Kun asiakkaat huomaavat rahan olevan halpaa, he alkavat mahdollisuuksien mukaan tehdä ylimääräisiä lainanlyhennyksiä vähentääkseen lainapääomaa, joka korkojen noustessa kasvaisi myös suhteessa enemmän korkoa. Rahoituspäällikön mukaan ylimääräisiä lainanlyhennyksiä tulee matalan koron aikana keskivertoa enemmän, mutta varsinaista piikkiä ei maksuissa ole havaittavissa. Hänen mukaansa monet haluavat käyttää korkotilanteen mahdollistaman ”ylimääräisen” rahan kuluttamiseen ja säästämiseen. Matalien korkojen aika on siis toisaalta otollista pankkien ottolainaukselle, kun ihmisille jää kuluttamisen jälkeen myös säästettävää. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Suhdannevaihtelut vaikuttavat aina asiakkaiden maksukykyyn. Mikäli vaikka asuntolainan velallisista yksi tai molemmat jäävät työttömiksi, lainan lyhentäminen saattaa käydä väliaikaisesti mahdottomaksi. On kaikkien osapuolten edun mukaista saada laina maksettua takaisin ilman perintätoimia, joten pankit tulevat mielellään asiakkaitaan vastaan näissä poikkeuksellisissa tilanteissa. Usein esimerkiksi velallisen jäädessä työttömäksi voidaan lainan maksusuunnitelmaa muuttaa niin, että kuukausierää joko pienennetään, tai että lainasta maksetaan väliaikaisesti vain korkoja. Edellä mainittu tapa on yleinen silloin, kun velallisina on esimerkiksi pariskunta, josta toinen osapuoli jää työttömäksi mutta toisen maksukyky säilyy ennallaan, jälkimmäinen puolestaan, kun yksikään velallisista ei ole töissä ja esimerkiksi yllättävissä työkykyyn vaikuttavissa sairastapauksissa. Pankit eivät kuitenkaan voi joustaa loputtomiin, ja mikäli asiakas ei esimerkiksi löydä uutta työtä ja saa maksukykyään kuntoon, on pankin ryhdyttävä perintätoimiin ja asiakkaan harkittava asunnosta luopumista. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

4.3 Asiakkaiden aktiivisuus

Rahoituspäällikön mukaan keskiverta asuntolaina-asiakas ei valitettavasti ole kovin tietoinen laina-asioista ja esimerkiksi tekijöistä, jotka asuntolainojen korkoihin vaikuttavat. Varsinkin ensimmäistä asuntoaan ostaville on näitä seikkoja selvitettävä tarkemmin, jotta ihmiset tietävät, mihin ovat ryhtymässä. Ihmisten tietämättömyydestä johtuen medialla – varsinkin iltapäivälehtien lööpeillä – on hänen mukaansa varsin suuri vaikutus.

tus ihmisten käsityksiin laina-asioista. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Iltalehti otsikoi artikkelinsa elokuun 2010 lopulla sanoin ”uusien asuntolainojen korot nousuun” (http://www.iltalehti.fi/talous/2010083112270340_ta.shtml). Vaikka korot edelleen pysyttelivät poikkeuksellisen alhaalla (artikkelin mukaan ne nousivat keskimäärin 1,9 prosentista 2,03 prosenttiin), aiheuttaa tämän tyyppinen otsikointi ihmisille paljon miettimistä, ja rahoituspäällikön mukaan monet tällaiset hieman liioitellut otsikot aiheuttavat pankeille turhaa puhelinrumbaa. Monet asiakkaat pitävät laina- ja korkoasioita monimutkaisina, joten pankkiin soittaminen on heille kätevin tapa ottaa selvää, mitä oikeasti on tapahtumassa. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Asiakkaiden asenteissa on myös havaittavissa eroja eri suhdanteiden aikana. Kun korkeasuhdanteen aikaan monella työnäkymät ovat hyvät ja työpaikan pysyvyyteen voi luottaa, ovat ihmiset kiinnostuneita lainanotosta, vaikka korkeasuhdanteen aikana myös korkotaso on korkea. Matalasuhdanteen aikana kiinnostus lainoja kohtaan syntyy lähinnä rahan ”hinnasta”, siitä, että lainaa myönnetään varsin pienellä korolla. Matalasuhdanteeseen liittyy kuitenkin aina myös työttömyyden kasvu, joten pankkien on oltava varuillaan ja selviteltävä asiakkaan työhistoriaa ja työpaikan mahdollista pysyvyyttä tarkemmin kuin korkeasuhdanteen aikana. Rahoituspäällikön mukaan monet asiakkaat ovat työpaikkansa suhteen hieman epärealistisen varmoja ja luottavat siihen, että jos yksi työpaikka katoaa, jostain löytyy varmasti muuta työtä. Tällaisessa tilanteessa pankin on kehotettava asiakasta myös miettimään sitä, miten hän selviäisi tilanteesta, jossa yllättävä työttömyys kestäisikin esimerkiksi useita kuukausia. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

4.4 Antolainauksen markkinointikeinot tiukassa kilpailussa

Antolainauksen ehkä tärkein kilpailutekijä on viitekoron päälle määritelty korkomarginaali. Asiakkaiden kilpailuttaessa pankeja asuntolainatarjousten suhteen on korko todennäköisesti valintakriteereistä tärkein, sillä se määrittää lainan hinnan ja vaikuttaa siten sekä maksuerien määrään että laina-aikaan. Kilpailun kiristytessä korkomarginaale-

ja ei kuitenkaan voi laskea loputtomiin, joten pankeilla on oltava myös muita keinoja houkutella asiakkaita ottamaan lainansa juuri heiltä.

Korkomarginaalin lisäksi tärkeä ja rahallisesti mitattavissa oleva kilpailutekijä antolainauksessa on vakuus. Esimerkiksi asuntolainoissa itse asunnon vakuusarvo kattaa pankista ja taloustilanteesta riippuen noin 70–90 prosenttia lainasummasta. Loput lainasta on taattava toisenlaisin keinoin. Tällaisia vakuuksia voivat olla esimerkiksi henkilötaka-
us, jossa esimerkiksi velallisen vanhemmat takaavat henkilökohtaisella omaisuudellaan osan lainasta, tai omaisuuden panttaaminen, jolloin esimerkiksi metsää tai jo omistuksessa olevia kiinteistöjä pantataan lainan vakuudeksi. Korkeasuhdanteen aikana luottamus talouden kehitykseen on korkealla, joten myös esimerkiksi asuntojen vakuusarvo on parempi. Matalasuhdanteen aikana pankit puolestaan haluavat pelata varman päälle ja haluavat lainalleen paremmat vakuudet, jolloin asunnon vakuusarvo pienenee. Asiakkaalle on siis tärkeää tietää, kuinka suuren osuuden hän voi lainastaan taata ostamallaan asunnolla, ja kuinka suuren osuuden hän joutuu takaamaan jollain muulla keinolla. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Kolmas tärkeä kilpailutekijä niin antolainauksessa kuin pankkitoiminnassa ylipäätään on palvelu, sen laatu ja nopeus. Jo se, kuinka nopeasti lainaneuvotteluun saa varattua ajan, voi varsinkin tiukassa kilpailussa olla asiakkaan päätöksenteon kannalta ratkaisevaa. Jos kaikki pankit tarjoavat lainaa suurin piirtein samalla hinnalla, on lainan saamisen nopeus huomattavan tärkeässä roolissa. Myös palvelun laatu on asiakkaille tärkeää. Varsinkin nuoret asiakkaat kokevat usein tullessa alipalveluiksi, tai että heitä ei oteta lainaneuvotteluissa vakavasti, ja tällaisilla tekijöillä on suuri vaikutus asiakkaiden päätökseen. Suhdanteet eivät sinänsä palveluun vaikuta, vaan sitä pyritään käyttämään kilpailuetuna tilanteessa kuin tilanteessa. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

5 ANTOLAINAUS SUHDANNEAALLON ERI VAIHEISSA

Suhdannevaihtelut vaikuttavat antolainaukseen siinä missä kaikkeen muuhunkin liiketoimintaan. Erityisen haastavaa antolainaustoiminta on suhdanteiden laskeessa, jolloin viitekorot nousevat ja pankkien koronnostopaineet alkavat kasvaa. Lisäksi tällöin myös asiakkaiden maksukyky heikkenee ja lainan myöntämisen perusteet tiukkenevat. Helppointa antolainaus on talouden elpymässä ja noususuhdanteessa, jolloin työllisyys paranee ja ihmisten luottamus talouteen on hyvä. Tällöin myös viitekorot laskevat ja pankit voivat tarjota matalakorkoista lainaa. Tässä onnekaassa markkinatilanteessa on kuitenkin muistettava, etteivät pankit voi antaa ihmisten elää yli varojensa, joten pankkien on kyettävä tunnistamaan asiakkaan todellinen taloudellinen tilanne ja maksukyky, ja mitoitettava myönnetty laina niiden mukaan.

5.1 Elpyminen

Noususuhdanteen eli elpymisen aikana työllisyys alkaa pikku hiljaa laman jälkeen kasvaa ja luottamus talouteen ja sen kasvuun paranee. Kun työllisyystilanne paranee, ja ihmiset alkavat esimerkiksi saada vakituisia työsuhteita määräaikaisten tilalle, enemmän työtunteja tai ylipäätään löytävät työtä, alkavat monet myös harkita oman asunnon hankkimista. Myös korot alkavat talouden tervehtymisen myötä nousta.

Antolainaukselle, kuten kaikelle muullekin taloudelle noususuhdanne on tervetullut tila laman jälkeen. Lainan myöntäminen muuttuu helpommaksi, kun ihmisten maksukyky paranee ja maksukykyyn voidaan olettaa säilyvän asiakkaalla myös vastaisuudessa. Viitekorkojen noustessa pankkienkin taloustilanne paranee pikku hiljaa ja pankkienvälinen lainananto helpottuu. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Myös asuntojen hinnat alkavat nousta ja asuntomarkkinat tervehtyä. Ihmisten havahtuessa asuntojen arvonnousuun alkaa asuntoja tulla markkinoille vilkkaammin, ja toisaalta myös ostajat alkavat aktivoitua. Asuntomarkkinoiden elävöityminen heijastuu luonnollisesti myös pankkeihin, ja kiinnostus lainoja kohtaan kasvaa. Myös ihmisten luottamus omaan talouteen ja työllisyyteen kasvaa, ja asuntolainoja uskalletaan ottaa entistä ke-

veämmin perustein. Saatetaan myös haluta ottaa hieman isompi laina, kuin mitä alun perin oli suunniteltu, ostaa kaksion sijaan kolmio, ja ottaa vähän remonttilainaa unelmakodin kunnostukseen. Noususuhdanteen aikana kasvavat talouden lisäksi siis myös ihmisten tavoitteet. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011 ja Knuutila Marko, haastattelu 12.1.2011).

5.2 Korkeasuhdanne

Korkeasuhdanteen aikana talouskasvu on nopeaa ja lähes kaikilla aloilla menee hyvin. Työttömyyslukemat ovat alhaiset ja kuluttajien luotto sekä omaan että kansantalouteen on korkea. Kysyntää asunnoille ja asuntolainoille on paljon. Myös korkotaso nousee entisestään, ja korkeasuhdanteelle onkin tyypillistä, että korkotaso on verraten korkea. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Koska luottamus talouteen ja sen kehitykseen on korkeasuhdanteen aikana huipussaan, kiinnostuvat ihmiset myös asunnon hankkimisesta yhä enemmän ja enemmän. Viitekorot ovat kuitenkin korkealla, joten pankeissa on paineita pitää korkomarginaalit kapeina. Vaikka asuntojen hinnat ja lainojen korot ovat korkeat, on markkinoilla tarjolla paljon asuntoja, sillä asuntojen arvonnousu saa ihmiset innostumaan asuntojen myynnistä. Tarjonta lisää kysyntää ja kysyntä tarjontaa, mikä puolestaan lisää kysyntää asuntolainoille. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Korkeasuhdanteessa on kuitenkin riskinsä. Kun asunnoista on kova kysyntä ja niiden hinnat ovat korkealla, myös ihmisten ottamat lainamäärät ja -ajat kasvavat. Isompi laina on velalliselle aina isompi riski. Suuren lainapääoman lisäksi sekä pankin että velallisen riskiä kasvattaa myös mahdollinen asuntomarkkinoiden ylikuumeneminen. Tämä tarkoittaa, että asuntojen hinnat ovat korkeammalla kuin niiden arvo oikeasti voi olla, ja myönnettyjen lainojen määrät ovat siksi myös jopa yli asunnon vakuusarvon. Mikäli velallinen esimerkiksi jää yllättäen työttömäksi ja joutuu myymään asuntonsa, on mahdollista, että asuntojen hinnat ovat jo laskeneet, eikä myyjä saa asunnostaan tarpeeksi rahaa velan kuittaamiseen. Tätä riskitekijää asiakas ei välttämättä lainaa ottaessaan tule itse ajatelleeksi, ja onkin pankin tehtävä kertoa asiakkaalle myös asuntomarkkinoiden

mahdollisesta ylikuumenemisestä. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011 ja Knuutila Marko, haastattelu 12.1.2011).

5.3 Laskusuhdanne

Korkeasuhdanteen aikana korot ja hinnat nousevat, mutta korkeasuhdannetta seuraa aina jollain aikavälillä myös laskusuhdanne. Tällöin viitekorot ja hinnat alkavat laskea ja talouden kasvu hidastua. Myös työttömyystilastot muuttuvat, sillä taloustilanteen heike-
tessä myös työttömyys alkaa kasvaa.

Korkojen ja asuntojen hintojen laskiessa asunnon hankkiminen alkaa kiinnostaa. Ihmiset reagoivat talouden muutoksiin joskus hieman hitaasti, joten varsinkin laskusuhdanteen alkuvaiheessa ihmisten luottamus talouteen saattaa vielä olla korkealla (Knuutila, Marko, haastattelu 12.1.2011). He uskovat, ettei esimerkiksi työllisyydessä tule tapahtumaan suuria muutoksia, ja että heidän maksukykynsä säilyy ennallaan. Vaikka laskusuhdanne ei aina johda lamaan (kts. laman määritelmä sanastosta), liittyy siihen lähes aina samoja piirteitä lievemässä muodossa. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011 ja Knuutila Marko, haastattelu 12.1.2011).

Vaikkeivät asiakkaat välttämättä ole laskusuhdanteen aikana kovin pitkänäköisiä työllisyytensä ja maksukykynsä muutosten suhteen, on pankin osattava ennakoida nämäkin asiat. Laskusuhdanteen aikana lainan myöntöperusteet tiukentuvat, ja esimerkiksi asiakkaan työnantajan taloustilanteesta ja työn luonteesta saatetaan kysellä enemmän kuin korkeasuhdanteen aikana. Usein pankit myös tiedustelevat, onko asiakkaalla varasuunnitelmaa, mikäli hän yllättäen menettäisi työnsä. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Taloustilanteen heiketessä alenevat myös asuntojen hinnat, mikä vähentää asunnonomistajien myynti-intoa ja näin vähentää tarjontaa markkinoilla. Tarjonnan vähenemisen myötä vähenee osaltaan myös kysyntä, mikä puolestaan näkyy pankeissa lainahakemusten vähenemisenä. Tällöin pankkien korkokatetuotot alkavat pienentyä ja niiden on kehitettävä uusia keinoja menetettyjen tuottojen korvaamiseksi. Laskusuhdanteessa

onkin tyypillistä, että esimerkiksi palvelumaksuja aletaan hiljalleen nostaa. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

5.4 Taantuma

Laskusuhdanteen jälkeen vuorossa on usein taantuma. Sen iskiessä työpaikkojen lukumäärä romahtaa, työttömien määrä kasvaa suuresti, talouskasvu hidastuu ja talous supistuu. Talousvaikeuksissa ovat yksityisten ihmisten lisäksi myös yritykset, kunnat ja jopa valtiot, kuten 2010 saatiin Kreikan, Espanjan ja Portugalin kohdalla huomata. Taantumana aikana rahasta tehdään halpaa, sillä koska ihmisten maksukyky on heikko, ei lainanottoakaan ole heille houkuttelevaa. Rahan hinnan alentamisella yritetään saada ihmiset ottamaan lainaa ja elvyttää siten myös taloustilannetta. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Pankit joutuvat luotonmyönnön suhteen olemaan taantumana aikana varpaillaan juuri työttömyyden massiivisen kasvun takia. Vaikka pankit mielellään neuvottelevatkin asiakkaidensa lainaehdoista uudelleen ja antavat asiakkailleen maksuaikaa esimerkiksi työttömyyden takia, ei loputtomiin kuitenkaan voida joustaa. Pitkäaikaistyötön velallinen ei yksinkertaisesti kykene maksamaan asuntolainansa pois, jolloin pankki joutuu realisoimaan lainan vakuuksia, ja maksumiehiksi saattavat joutua takaajat tai asunto saateen joutua myymään. Vakuuksien realisoinnin onnistuminen ei taantumana aikana ole itsestään selvää, sillä sen lisäksi, että asunnon arvo on saattanut laman myötä laskea, ei sille välttämättä myöskään löydy ostajaa. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011).

Vaikka ihmisten maksukyky onkin taantumana aikana heikko, on pankkien kuitenkin saatava lainoja myytyä. Tämän vuoksi lainanotto yritetään saada houkuttelevammaksi korkopolitiikan avulla. Keskuspankit laskevat viitekorkoja, jolloin pankit voivat laskea lainojen korkoja ja rahan hinta alenee. Tällöin lainanotto tulee houkuttelevaksi niille, joiden työllisyys ja maksukyky ovat varmallalla pohjalla. Koska myös asuntojen hinnat ovat taantumana aikana alhaalla, voi maksukykyinen henkilö tehdä taantumana avulla

hyviä sijoituksia. (Sampo Pankin rahoituspäällikkö, haastattelu 5.1.2011 ja Knuutila Marko, haastattelu 12.1.2011).

Myös ottolainauksen korot, eli asiakkaan näkökulmasta talletuskorot ovat alhaalla, sillä rahaa ei taantumana aikana kannata ostaa kalliilla. Tällöin suositaan säästämistä- ja sijoitustoiminnassa kasvattavat erilaiset rahastot ja osaketalletukset, kun taas perinteiset tili- talletukset huonojen korkojen vuoksi vähenevät.

6 YHTEENVETO

Markkinoiden käydessä yhä hektisemmiksi ja Euroopan tiivistyessä euroalueen kasvun myötä liiketoiminnan, kuten myös pankkitoiminnan kenttä muuttuu koko ajan haasteellisemmaksi ja vaikeammin ennakoitavaksi. Syy- ja seuraussuhteet laajenevat ja ennen kaukaiselta tuntuneet taloudelliset tekijät ovat yllättäen arkipäivää myös tavallisen kotitalouden arjessa. Finanssikriisi pääsi yllättämään kautta maailman niin liike-elämän, teollisuuden kuin poliitikotkin, ja uusia keinoja taloudellisen yhtenäisyyden ylläpitämiseksi on täytynyt varsinkin EU:ssa keksiä nopealla aikataululla.

Vaikka finanssikriisi ja EU-tason rahapolitiikka saattavat tavalliselle kuluttajalle kuulostaa kaukaisilta asioilta, vaikuttavat ne hänenkin elämäänsä muun muassa sijoituksista maksetun koron tai lainan viitekoron muutosten myötä. Sampo Pankissa keväällä 2011 tehdyn haastattelun mukaan moni lainanhakija ei kuitenkaan ole mainituista tekijöistä tietoinen. Usein asiakkaan informointi näistä asioista jääkin kokonaan pankin vastuulle. Median repiessä otsikoita pienestäkin korkojennoususta alkavat pankkien puhelimet soida kiivaasti, sillä suuri osa laina-asiakkaista kokee puhelun pankkiin olevan kaikista helpoin väylä selvittää uutisten todenperäisyys.

Asiakkaiden kiinnostus asuntolainamarkkinoihin vaihtelee taloussyörien myötä, joskin kotitaloudet reagoivat ekonomisiin muutoksiin aina hieman viiveellä. Tavalliset Mattimeikäläiset eivät myöskään usein hahmota markkinatalouden syklistä toimintatapaa, mikä aiheuttaa halun toimia esimerkiksi asuntolainamarkkinoilla taloudellisesta näkökulmasta ”väärin”: matalien korkojen aikana halutaan ottaa suuria lainoja, jota oma talous ei korkojen normalisoituessa kestäisi, kun taas korkeiden korkojen aikana haettujen lainojen euromäärät kutistuvat. Tämän korkokäyttäytymisen hahmottaminen on elintärkeää sekä pankeille, jotta ne saisivat lainaamansa rahat takaisin, että velallisille, jotta he saisivat velkansa kuitattua suunnitellun mukaan. Pankkien tärkeä tehtävä on siis myös viestiä asiakkailleen yleisestä taloudellisesta tilanteesta, korkotasosta ja korkojen kehitykseen liittyvistä odotuksista. Tällaisen informaation välittäminen ymmärrettävästi henkilölle, joka ei välttämättä ole opiskellut alaa päivääkään, voi kuitenkin olla erittäin haasteellista. On kuitenkin kaikkien osapuolten kannalta tärkeää, että asiakas tietää lai-

naa ottaessaan tai sijoituksia tehdessään, mihin todellisuudessa on ryhtymässä, ja min-käläiseksi tilanne voi asiakkuuden aikana kehittyä.

7 LOPPUSANAT

Tutkimusta aloittaessani kuvittelin, että ihmisillä olisi markkina- ja kansantalouden toiminnan peruseriaateista melko kattava yleiskuva, ja että he lainaneuvotteluihin astellessaan tietäisivät, mistä on kyse ja mitä heidän tulee tehdä turvatakseen taloutensa selusta. Alan ammattilaisia haastatellessani minulle kuitenkin selvisi, ettei suurella yleisöllä ole käsitystä talouden toiminnasta läheskään siinä mittakaavassa, kuin olin kuvitellut. Monet kuvittelevat selviävänsä tilanteesta kuin tilanteesta, ja vielä useammat ovat sitä mieltä, että juuri heidän työpaikkansa on se, minkä olemassaolo on ikuista.

Tarkoitukseni ei tätä sanoessani ole viestiä, että pitäisin ihmisiä tyhminä, tai itseäni asian suhteen kovinkaan viisaana. Mielestäni avain tilanteeseen piilee pankkien informaatiovelvollisuudessa ja pankkitoiminnan (erityisesti antolainauksen) eettisyydessä. On pankin tehtävä selvittää ja laskea, mihin asiakkaalla on varaa, ja kertoa hänelle, minkälaisia tilanteita maailmantaloudessa voi vielä olla edessä.

Toivon, että tekstini luettuaan jokainen, joka ei ennen ole pankkitoiminnan perusteita hahmottanut, kykenisi nyt hahmottamaan hyvin varsinkin itselleen tärkeät osatekijät ja näin turvaamaan oman taloutensa ja välttymään ikäviltä takaiskuilta laina-asioiden suhteen. Vaikkei raha ainakaan sananlaskun mukaan tuo onnea, kontrolli omasta taloudesta varmasti helpottaa jokaisen elämää.

Jotkut sanovat, että tieto lisää tuskaa. Itse uskon, että riittävä tieto lisää autuutta. Jokaisen tulisi olla oman elämänsä, myös taloutensa herra, ja tietämättömyydellä aiheutetaan vain riippuvuutta muista.

LÄHTEET

Internet:

Ellos yksityislaina. Luettu 20.8.2010. <http://www.ellos.fi>

Euribor 12kk. Kauppalehti. Luettu 5.9.2010.

http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/korot/korko.jsp?intid=KOR_EUR12M&days=1825&x=39&y=10

Kauppalehti, korot. Luettu 5.9.2010.
<http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/korot/#container>

Kulutusluottojen määrä kasvaa yhä mutta hitaammin. Taloussanomat. Luettu 5.9.
<http://www.taloussanomat.fi/raha/2010/01/21/kulutusluottojen-maara-kasvaa-yha-mutta-hitaammin/2010959/139>

Markkina- ja hallinnolliset korot. Suomen Pankki. Luettu 5.9.2010.
http://suomenpankki.fi/Stats/default.aspx?r=/tilastot/markkina-_ja_hallinnolliset_korot/euriborkorot_kk_chrt_fi

POP Pankki. Luettu 15.9.2011. <https://www.poppankki.fi/mika-on-pop-pankkiryhma->

Michael E Porter's five forces of competitive position model and diagrams. Luettu 20.8.2010. <http://www.businessballs.com/portersfiveforcesofcompetition.htm>

OP-Prime. Osuuspankki. Luettu 5.9.2010.
https://www.op.fi/op?id=32405&sivu=rates.html&group=op_prime&complete=1

Ottolainaus. Taloussanomat. Luettu 12.9.2010.
<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/termi/ottolainaus/0>

Postisäästöpankista nykypäivään. Sampo Pankki. Luettu 12.9.2010.
[http://sampo pankki.fi/fi-fi-TietoaSampoPankista/SampoPankkilyhyesti/Historia/Pages/Historia.aspx](http://sampo pankki.fi/fi-fi/TietoaSampoPankista/SampoPankkilyhyesti/Historia/Pages/Historia.aspx)
Sampo Pankki. Luettu 3.7.2010. <http://www.sampo pankki.fi>

Sofia Pankki Oyj:n toimilupa peruutettu. YLE Uutiset. Luettu 5.9.2010
http://yle.fi/uutiset/talous_ ja_politiikka/2010/03/sofia_pankki_oyjn_toimilupa_peruutettu_1567736.html?origin=rss

Suomen pankki, korkotilastot. luettu 5.9.2010.
<http://suomenpankki.fi/fi/tilastot/korot/index.htm>

Suomen pankki, markkinakorot. Luettu 5.9.2010.
http://suomenpankki.fi/Stats/default.aspx?r=/tilastot/markkina-_ja_hallinnolliset_korot/euriborkorot_kk_chrt_fi

Suomi putosi virallisesti taantumaan. YLE Uutiset. Luettu 5.9.2010.
http://yle.fi/uutiset/talous_ja_politiikka/2009/02/suomi_putosi_virallisesti_taantumaan_577158.html

SWOT-analysis. Marketingteacher.com. Luettu 12.9.2010
<http://marketingteacher.com/lesson-store/lesson-swot.html>

S-Pankki, henkilöasiakkaat. Luettu 3.9.2010. http://www.s-pankki.fi/henkiloasiakkaat/tilit/fi_FI/tilit/

S-Pankki yrityksenä. Luettu 20.9.2011. http://www.s-pankki.fi/tietoa_s-pankista/S-Pankki_yrityksena/fi_FI/historia

S-Prime. Kauppalehti. Luettu 5.9.2010.
http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/korot/korko.jsp?intid=KOR_PRIS&days=1825&x=33&y=9

Uusien asuntolainojen korot nousuun. Iltalehti. Luettu 6.9.2010.
http://www.iltalehti.fi/talous/2010083112270340_ta.shtml

Kirjat:

Koskela, Mirjam & Rousu, Ari 2007. Kansantalous tutuksi. 13. uudistettu painos Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Haastattelut:

Sampo Pankin rahoituspäällikkö. 2011. Haastattelu 5.1.2011. Haastattelija Rantamäki, Anna. Litteroitu.

Knuutila, Marko. Kiinteistönvälittäjä. 2011. Haastattelu 12.11.2011. Haastattelija Rantamäki, Anna. Litteroitu.

S-Pankin asiakaspalvelu. 2010. Haastattelu 21.9.2010. Haastattelija Rantamäki, Anna. Litteroimaton.