



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

# Nuoret ja säästämisen neuvonta

Björkman, Emmi

2017 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

## Nuoret ja säästämisen neuvonta

Emmi Björkman  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Tammikuu, 2017

Emmi Björkman

### Nuoret ja säästämisen neuvonta

Vuosi	2017	Sivumäärä	65
-------	------	-----------	----

---

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää toimeksiantajalle, Nordea pankille, millaista säästämisen neuvontaa nuoret toivovat pankilta sekä esittää ehdotus heidän tavoittamiseksi. Tutkimuksen tarkoituksena oli, että pankki hyötyisi saaduista tuloksista ja ideoista. Siten pankki voisi parantaa tehokkaasti omia prosessejaan.

Tämä opinnäytetyö koostuu eri osa-alueista, joita ovat teoreettinen viitekehys, tutkimus ja tulosten analysointi. Teoreettinen viitekehys on peräisin kirjallisuudesta ja sähköisistä lähteistä. Lähteiden tekijät ovat suurimmaksi osaksi suomalaisia, mutta mukana on myös ulkomailta otettua aineistoa.

Tutkimusosio tehtiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimusmenetelmänä käytettiin teema-haastattelua, joka toteutettiin seitsemänä yksilöhaastatteluna 20-27 -vuotiaille nuorille. Nuoret olivat opiskelijoita ja työssäkäyviä. Haastatteluista saadut tulokset litteroitiin ja purettiin tähän raporttiin omien teema-alueiden alle.

Tutkimustuloksista selvisi, että nuoria kiinnostaa kuulla eniten erilaisista säästämisen tuotteista ja niiden tuotto-odotuksista. Säästämisen teorian uskottiin tukevan tätä. Ikätovereiden säästämisen tarinat ja kulutuskäyttäytymiseen liittyvät vinkit eivät kaikilta osin kohdanneet haasteltavia. He uskoivat, että ne kohdistuisivat paremmin juuri 18-vuotiaisiin. Tällaiset tarinat voisivat tulla vastaan sosiaalisessa mediassa.

Haastateltavat toivoivat henkilökohtaisempaa lähestymistapaa pankilta niin puhelinsoitoina kuin viesteinä. Sosiaalisen median julkaisujen tulisi koskettaa juuri heidän tarpeitaan. Nordean verkkopankkiviestintää pitää uudistaa niin, että se olisi henkilökohtaisempaa. Lisäksi sen toivottiin olevan näkyvämmällä paikalla verkkopankissa. Myös mielenkiintoinen formaatti lisääisi kiinnostusta.

Toimeksiantajalle annettiin tulosten perusteella johtopäätökset, jossa on mukana myös tutkijan omaa tulkintaa. Nordean kannattaa lähestyä nuoria säästämisen asialla. Sosiaalisessa mediassa ilmestyvien julkaisujen tulisi välittyä paremmin. Pankki voisi kokeilla enemmän eri viestintävälineitä, joilla tavoittaa nuoret asiakkaat. Nordea voisi myös jatkaa tätä tutkimusta tekemällä toiminnallista lisätutkimusta, jotta syntyisi sopivin väylä pankin ja nuorten välille.

Asiasanat: säästämisen neuvonta, nuoret, pankki

Björkman, Emmi

**Young bank customers and savings advice**

Year	2017	Pages	65
------	------	-------	----

---

The goal of this thesis project was to examine what kind of savings advice young bank customers would want from Nordea bank, which has commissioned this thesis. An additional goal was to find out how to target such customers.

The thesis report is divided into different chapters, with theoretical and empirical sections, and the presentation and analysis of the results and conclusions. The theoretical chapters are drawn from printed and online literature, mostly published in Finland and with some from English-language sources.

The research was conducted using qualitative methods. The research method was a theme interview, conducted via seven individual interviews for young people aged 20-27. The young people were students and employees. The interviews were transcribed and the results were analysed for this report under their own thematic areas.

The results of the research showed that young people are most interested in hearing about the different types of savings products and their expectations for return on investment. The theory of saving was believed to support this. Stories about other savings account users and advice on consumer behaviour had not been targeted at the interviewees, who believed that these would be best directed at the 18 year-old age group. Such stories could come via social media.

The interviewees hoped for a personal approach from the bank, preferring to be reached by telephone call, text messages, as well as social media channels. Attention was given to a new type of online bank service. Nordea's online bank service communication was to be renewed so that it would become more personal, visible and interesting in the client's online bank service.

Based on the result, recommendations were given to the client, which also included the researcher's own interpretation. Nordea should approach more young people with regard to saving. In social media, publications should be better communicated to young people. The bank could experiment with different means of communication to reach young customers. Nordea could continue to carry out further studies with experimental research to find the most suitable channel between the bank and young customers.

Keywords: saving counselling, youth, bank

## Sisällys

1	Johdanto .....	7
1.1	Tutkimuksen taustat ja tavoitteet .....	7
1.2	Nordea .....	8
2	Finanssipalveluiden ja -tuotteiden markkinointi .....	9
3	Nuorten kulutus- ja säästämiskäyttäytyminen .....	11
3.1	Kulutuskäyttäytyminen .....	11
3.2	Säästämisen käyttäytyminen .....	14
3.3	Säästökohteen valintakriteerit .....	16
3.4	Säästöaikeet .....	17
3.5	Talouteen liittyviin riskeihin varautuminen säästämällä .....	18
4	Nuorten talousosaaminen .....	19
5	Nordean säästämistuotteet .....	22
5.1	Säästämisen tilit .....	22
5.1.1	KorkoExtra-tili .....	22
5.1.2	EtuTili .....	23
5.1.3	Määräaikainen Sijoitustili .....	23
5.1.4	ASP-tili .....	23
5.1.5	SijoitusTalletus-tili .....	24
5.2	Rahastosäästäminen .....	24
5.3	ePossu .....	26
6	Tutkimusmenetelmät ja -aineisto .....	26
6.1	Tutkimusprosessi .....	26
6.2	Empiirinen tutkimus .....	27
6.3	Tiedonkeruumenetelmät .....	28
6.4	Teemahaastattelu .....	29
6.5	Analyysimenetelmät .....	29
7	Tutkimus .....	30
8	Teemahaastattelusta saadut tulokset .....	31
8.1	Säästäminen tällä hetkellä .....	31
8.2	Säästämisen aloittaminen .....	33
8.3	Säästämisen neuvonta .....	35
8.4	Säästämisen markkinointi .....	37
9	Johtopäätökset .....	41
10	Tutkimuksen luotettavuusarviointi .....	43
10.1	Reliabiliteetti .....	43
10.2	Validiteetti .....	44
10.3	Jatkotutkimus .....	44

Lähteet .....	46
Kaaviot .....	50
Kuviot .....	51
Kuvat .....	52
Liitteet .....	53

## 1 Johdanto

Nuorten säästämistä kannattaa tutkia, koska heissä on tulevaisuus. Säästäminen mahdollistaa monia asioita, kuten unelmien toteutumisen sekä turvallisuuden tunteen. Pankilla on iso rooli nuorten elämässä, sillä se voi kehittää heidän talousosaamistaan. Tieto ja taito on valttia.

Säästämisen neuvonta ja nuorten tavoittaminen tulee olla henkilökohtaista. Pankin toimintatapaa täytyy kehittää yhä asiakaslähtöisemmäksi. Se tarkoittaa avointa vuorovaikutusta asiakkaan kanssa. Nuorten kanssa toimittaessa myös sosiaalisella medially on iso merkitys.

### 1.1 Tutkimuksen taustat ja tavoitteet

Tämä opinnäytetyö on toteutettu Nordea pankin toimeksiantona. Opinnäytetyön tavoitteena on löytää tutkimuksen kohderyhmälle, 18-29-vuotiaille nuorille, sopivin säästämisen neuvonta- ja lähestymistapa sekä formaatti markkinointikanavissa. Säästämisen neuvonnan vaihtoehtoisiksi on valittu säästämisen teoria, säästämistuotteet sekä käytännön elämän ja arjen kautta saatu tieto. Näiden alueiden pohjalta tutkimuksessa halutaan saada selville, mikä on kiinnostavin tapa esittää säästämisen mahdollisuuksia ja tärkeyttä nuorille.

Tutkimuksen tavoitteena on antaa pankille tietoa siitä, millainen säästämisen neuvonnan sisällön kannattaa olla nuorille. Pankki voi kehittää tutkimustiedolla omaa toimintaa ja saada nuoret vielä nykyistä aiemmin kiinnostumaan säästämisestä ja tajuamaan sen tärkeyden. Monille nuorille viimeinen paikka lisätä taloustietoa on peruskoulu, lukio tai ammattikoulu. Tämän jälkeen pankilla on tärkeä rooli jatkaa nuorten kanssa muun muassa säästämisen asioilla.

Opinnäytetyö toteutettiin ensin avaamalla teoreettista viitekehystä, joka tukee itse tutkimusta. Teoreettisessa kehyksessä on käytetty paljon aiemmin tehtyjä tutkimuksia. Alussa on kerrottu lainsäädännön vaikutuksesta finanssipalveluihin ja -tuotteiden markkinointiin, pääpainona säästäminen. Tämän jälkeen on kerrottu suomalaisten kulutus- ja säästämisikäyttäytymisestä, jossa lähteenä on toiminut vuonna 2015 tehty tutkimus. Tässä kohdassa on myös tehty pientä vertailua aiempaan vuoteen.

Opinnäytetyöhön on otettu myös tietoa nuorten talousosaamisesta; millaista se on nykyään ja miten se on muuttunut. Nämä teoriaosuudet auttavat ymmärtämään ja tukevat sitä käsitystä, miksi nuoret säästävät tietyllä tavalla tällä hetkellä ja mikä siihen on voinut vaikuttaa. Teoriaosuudet tukevat myös sitä, mihin suuntaan säästämisen neuvontaa kannattaa muuttaa. Lisäksi lukijalle on avattu opinnäytetyöhän lyhyesti Nordean säästämisen tuotteiden käsitteet.

Opinnäytetyössä on käytetty kvalitatiivista tutkimusta. Lukijalle kerrotaan tutkimusprosessin luonne, tiedonkeruumenetelmä, analysointimenetelmät ja tutkimustulokset. Teemahaastatteluiden tulokset on jaettu teema-alueisiin. Tutkimustuloksilla halutaan antaa toimeksiantajalle lisätietoa teoriaosuuksien lisäksi, mihin suuntaan säästämisen neuvonnan tapaa kannattaa lähteä mahdollisesti kehittämään. Opinnäytetyön viimeisessä vaiheessa on kerrottu johtopäätökset sekä tutkijan tulkinnot.

## 1.2 Nordea

Suomessa Nordea toimii tytäryhtiönä, ja se fuusioitiin ruotsalaiseen emoyhtiöön 2.1.2017. Nykyään pankki toimii Nordea Bank AB (publ), Suomen sivuliikkeenä. Muutoksen tarkoituksena on toimia yhtenäisenä pohjoismaisena pankkina. Tällä muutoksella ei ole kuitenkaan vaikutusta asiakkaisiin tai pankin toimintaan Suomessa. Nordea on Pohjoismaiden suurin pankki. Suomessa toimintaa sijoittuu eri puolille maata. (Nordea 2017.)

Nordean syntymisen taustalla on noin 300 pohjoismaista pankkia, jotka jaettiin neljään pankkiin 1990-luvulla. Nämä neljä pankkia loivat pohjan uudelle pankkikonsernille vuonna 2001. Se nimettiin Nordeaksi. Nordealla on noin 30 000 työntekijää ja noin 600 konttoria Pohjoismaissa. (Nordea historia 2017.)

Nordean yritysmuoto on julkinen osakeyhtiö. Liiketoiminta koostuu seuraavista osista; asiakaskokemus, vastuullinen neuvonta ja vastuulliset tuotteet, vastuullinen luotonanto, sijoittaminen ja asiakaspalvelu. (Nordea 2017.)

Nordean toiminta perustuu rahoitus- ja vakuutustoimintaan sekä omaisuuden hoitoon. Pankki tarjoaa tuotteitaan ja palveluitaan sekä henkilö- että yritysasiakkaille. Nordea tarjoaa henkilöasiakkailleen päivittäispalveluja, kuten tilit ja maksukortit, säästämisen ja sijoittamisen tuotteita sekä erilaisia lainoja, kulutusluottoja ja asuntolainaa sekä henkilö- ja IF-vakuutuksia. Yritysasiakkaille on tarjolla maksuliiketoimintaan kohdistuvia palveluita, rahoitusta, riskienhallintapalveluja sekä sijoitustuotteita. (Nordea 2017.)

Nordealla on yli 10 miljoonaa henkilöasiakasta ja yli puoli miljoonaa yritys- ja yhteisöasiakasta. Pankin toiminta perustuu Nordean arvoihin. Norden arvot ovat erinomaiset asiakaskokemukset, yksi Nordean ”joukkue” ja ihmiset ratkaisevat. Näillä arvoilla on vaikutus Nordeassa työskentelyyn, johtamiseen sekä tietenkin päätöksentekoon. (Nordea 2017.)

Nordean lupauksena on auttaa asiakkaita pääsemään tavoitteeseensa ja toteuttamaan unelmansa. Hyvät asiakaskokemukset ovat kärkipäässä. Pankki tarjoaa erilaisia ratkaisuja asiakkaiden raha-asioihin. Nordea pyrkii jatkuvasti parantamaan tuotteitaan ja palveluitaan. Täl-



laisia ovat muun muassa uusi tunnistautumistapa, tunnuslukusovellus, verkkopalveluun. Nordeassa annetaan asiakkaille neuvontaa sekä tarjotaan yrityksille erilaisia maksuratkaisuja. Nordean tavoitteena on palvella asiakasta missä ja milloin hän haluaa, minkä seurauksena fyysisistä palveluista siirrytään digitaalisiin. (Lupauksemme 2017.)

Nordea Bank AB:n tulos parani vuonna 2015, jolloin se oli 20,7 %. Vuosi oli haastava. Kasvua oli kuitenkin tapahtunut lineaarisesti ainakin viimeisen viiden vuoden aikana. Konsernin liikevoitto kasvoi 7 % eli 4791 miljoonaan euroon. (Nordea Bank Ab 2017.) (Nordean tilinpäätöstiedote 2015.)

## 2 Finanssipalveluiden ja -tuotteiden markkinointi

Finanssivalvonta voi antaa määräyksiä, jotka ovat velvoittavia oikeussääntöjä. Pankkien on noudatettava näitä. Määräyksiä voidaan antaa vain määräyksenantoon valtuuttavan lain säädöksen nojalla ja sen asettamissa rajoissa. Viimeisimmät määräykset ja ohjeet finanssipalveluiden ja -tuotteiden markkinoinnista ovat vuodelta 2013. (Finanssivalvonta 2013, 2.)

Pankin pitää noudattaa markkinointia koskevaa lainsäädäntöä ja muuta sääntelyä markkinoitaessa finanssipalveluja ja -tuotteita. Asiakkaan tulee ymmärtää markkinoitavista tuotteista tai palveluista, mistä niissä on kysymys. Finanssivalvonnan suositus on, että finanssituotteiden ja -palveluiden ominaisuudet sekä niiden tärkein sisältö tunnetaan. Niillä voi olla vaikutus asiakkaan päätöksiin. Tämä on tuotava ymmärrettävästi esille markkinoinnissa. (Finanssivalvonta 2013, 12.)

Finanssipalvelusta tai -tuotteesta tehdystä markkinoinnista tai mainoksesta ei saa tulla harhaanjohtavaa kuvaa, jolla on vaikutusta asiakkaan käytännön elämään. Finanssivalvonta on maininnut muun muassa seuraavat asiat, jotka yleensä vaikuttavat asiakkaan päätöksentekoon finanssipalveluita tai -tuotteita valittaessa: palveluntarjoaja, mahdollinen finanssipalveluun tai -tuotteeseen liittyvä tuotto-odotus tai riskit, palveluiden tai tuotteiden hinnat sekä tuotteen likviditeetti. (Finanssivalvonta 2013, 12.)

Markkinoinnissa tulee tuoda esille riskit tai pääoman mahdollinen menettäminen. Finanssituotteista tai -palveluista kerrottua tietoa ei saa peittää tai piilottaa. Esimerkiksi tekstin otsikoilla on iso painoarvo tässä asiassa. Epäolennaisia asioita ei myöskään pidä korostaa markkinoinnissa. (Finanssivalvonta 2013, 12-13.)

Markkinoinnin tunnistettavuuteen vaikuttaa useampi lain säännös. Sijoituspalvelulain 10 luvun 2 §:n, sijoitusrahastolain 89 §:n, kuluttajansuojalain 2 luvun 4 §:n ja sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa annetun lain 1 §:n 1 momentin mukaan markkinoinnissa on käy-

tävä selkeästi ilmi sen kaupallinen tarkoitus (Finanssivalvonta 2013, 13). Finanssivalvonnan mukaan tämä tarkoittaa sitä, että mainos pitää pystyä tunnistamaan, ilman että asiakas joutuu tarkastelemaan sitä syvemmin. (Finanssivalvonta 2013, 13.)

Kuluttajansuojalain 2 luvun 6 §:n mukaan markkinoinnissa tai asiakassuhteissa ei saa antaa to- tuudenvastaisia tai harhaanjohtavia tietoja, jos tiedot ovat omiaan johtamaan siihen, että kuluttaja tekee ostopäätöksen tai muun kulutushyödykkeeseen liittyvän päätöksen, jos hän ei ilman annettuja tietoja olisi tehnyt (Finanssivalvonta 2013, 14). Tämän mukaan finanssivalve- luiden tai -tuotteiden markkinoinnissa käytettävien väittämien tai vertailujen muihin vastaa- viin palveluihin tai tuotteisiin tulee pystyä näyttämään myös toteen, jotta vältettäisiin asiaka- kaan harhaanjohtaminen. Jos esimerkiksi pankki vertailee markkinoinnissaan sijoitus- tai oheispalveluja, tulee vertailun olla tasapuolista ja asiallista; tietolähteet pitää tuoda näkyviin sekä tiedon pitää sisältää tosiasiat ja oletukset. (Finanssivalvonta 2013, 14-16.)

Finanssivalveluiden tai -tuotteiden markkinoinnissa asiakkaan harhaanjohtamista ehkäistään myös käyttämällä siinä lain mukaan oikeita termejä tai sitten ne on määritelty. Näillä on merkitys sisältöön. Myös erilaisten mainoksissa käytettävien lyhenteiden käyttämisestä tulisi välttää, mikä on finanssivalvonnan suositus. Markkinoinnissa tulee tuoda esille lainsäännöksen mukaiset keskeiset termit oikein määriteltynä. (Finanssivalvonta 2013, 16-17.)

Internetmarkkinointiin vaikuttavat lainsäädännökset: kuluttajansuojalaki 2 luvun 6 §, kulutta- jansuojalaki 2 luku 7 § sekä sopimattomaan menettelyyn elinkeinotoiminnassa annettu laki 1 §:n 1momentti. Nämä lainsäädännökset sisältävät ohjeistuksia muun muassa internetsivujen suunnitteluun, tiedon esillepanoon, finanssivalveluiden tai -tuotteiden kokonaisvaikutelmaan, nk. internet-bannereiden vaikutelmaan sekä linkkeihin. (Finanssivalvonta 2013, 17.)

Finanssivalvonta suositaa , että internet-sivut on suunniteltu siten, että esimerkiksi finansi- tuotteiden tiedot sekä riskit ja varoitukset ovat selkeästi ja ymmärrettävästi esillä. Ne pitäisi niputtaa yhdeksi kokonaisuudeksi. Jos asiakas tarvitsee tietoa internetsivuilta, tiedon tulee löytyä helposti. (Nousiainen & Sundberg 2013, 132.)

Finanssivalveluista tai -tuotteista kerrottavan tiedon pitää olla olennaista sekä helposti löy- dettävässä internetsivuilta. Asiakkaan tulee saada internetmarkkinoinnissa jo yhdeltä sivulta kokonaiskuva palvelusta tai tuotteesta, eikä se saa olla harhaanjohtavaa. Internetsivujen mainosotsikot pitää olla harkitusti tehtyjä. (Finanssivalvonta 2013, 17.)

Finanssivalvonta suositaa, että arvopapereita tarjottaessa markkinointiesitteet ja niihin liit- tyvät linkit tulisi nimetä siten, etteivät ne ole sekoitettavissa laissa säädetyn tiedonantovel-

vollisuuden täyttämiseksi laadittuihin esitteisiin tai tuotteen ehtoihin (Finanssivalvonta 2013, 17).

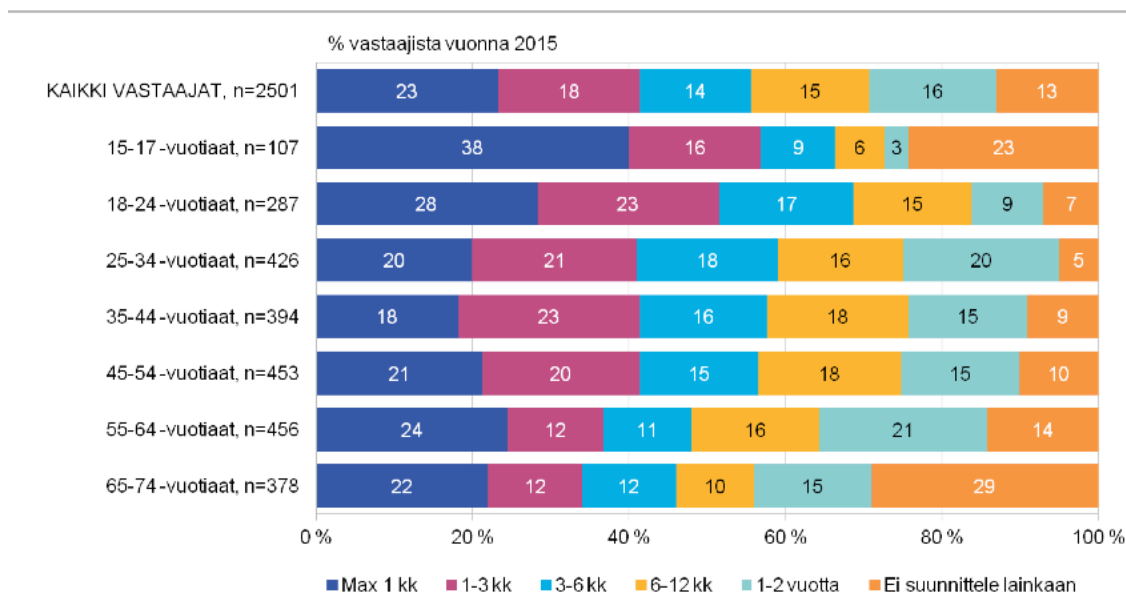
### 3 Nuorten kulutus- ja säästämiskäyttäytyminen

Finanssialan Keskusliitto on tehnyt useampia tutkimuksia liittyen kotitalouksien rahankäyttöön jo vuodesta 1979 lähtien. Tutkimuksia on tehty 1-2 vuoden välein. Tutkimusten tarkoituksena on ollut selvittää suomalaisten säästämisessä tapahtuneita muutoksia. Vuoden 2015 tutkimus ”Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat” toteutettiin 15-74 -vuotiaille henkilöille, ja tuloksia verrattiin edelliseen tutkimukseen vuodelta 2014. Haastatteluita tehtiin 2 500 henkilölle eri puolilta Suomea. Tuloksien tulokinnassa on otettu huomioon maan taloudellinen tilanne kyselyajankohtana, joka oli touko-kesäkuussa 2015. IROResearch Oy suoritti Finanssialan Keskusliiton toimeksiannosta haastattelut. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 6.)

#### 3.1 Kulutuskäyttäytyminen

Nykynuoret, jotka ovat syntyneet 1970-1980 -luvulla kasvoivat siinä yhteiskunnassa, jossa kulluttamista on pidetty itsestään selvänä. Moni heistä oppi elämään ja arvostamaan jo varhaisnuoruudessa korkeaa elintasoja. Tällöin oli jo totuttu rahaan, mainontaan ja yleiseen kaupallisuuteen. Syynä tähän on ollut talouskasvu 1980-luvun lopulla, jolloin ansiotulot olivat suuremmat joko itse tienattuina tai vanhemmilta saatuina. Nuorten rahankäytön lisääntyminen on luonut uudenlaisen kaupungistumiskehityksen, joka mahdollisti lisääntyvän kulutusmahdollisuuden. (Saarinen 2001, 36.)

Vuoden 2015 tehdyn tutkimuksen mukaan yli puolet suomalaisista suunnittelee omaa talouttaan korkeintaan puoleksi vuodeksi kerrallaan. Tutkimuksen mukaan pitkällä tähtäimellä raha-asioitaan suunnittelevien osuus kasvaa iän myötä. Se on keskimäärin suurempaa kaikilla 25-64 -vuotiailla. Vielä tälläkin hetkellä suurin osa alle 25-vuotiaista nuorista suunnittelee raha-asioitaan vain kuukaudeksi eteenpäin. Kuitenkin vuoden 2014 tuloksiin verrattuna suurempi osuus näistä nuorista suunnittelee talouttaan kolmeksi kuukaudeksi eteenpäin. Tutkimuksen mukaan alle 18-vuotiaista reilu viidennes ei suunnittele raha-asioitaan, ja tämä osuus on kasvanut vuodesta 2014. On tietenkin otettava huomioon se tosiasia, ettei monikaan heistä ole vielä työssäkäyviä, eli raha-asioiden suunnittelu todennäköisesti on alkamassa jossakin muodossa, kun nuori täyttää 18 vuotta. Tutkimuksesta selvisi myös, että lainaa ottaneille raha-asioiden suunnittelu tapahtuu keskimääräistä pidemmällä ajanjaksolla. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 7.)

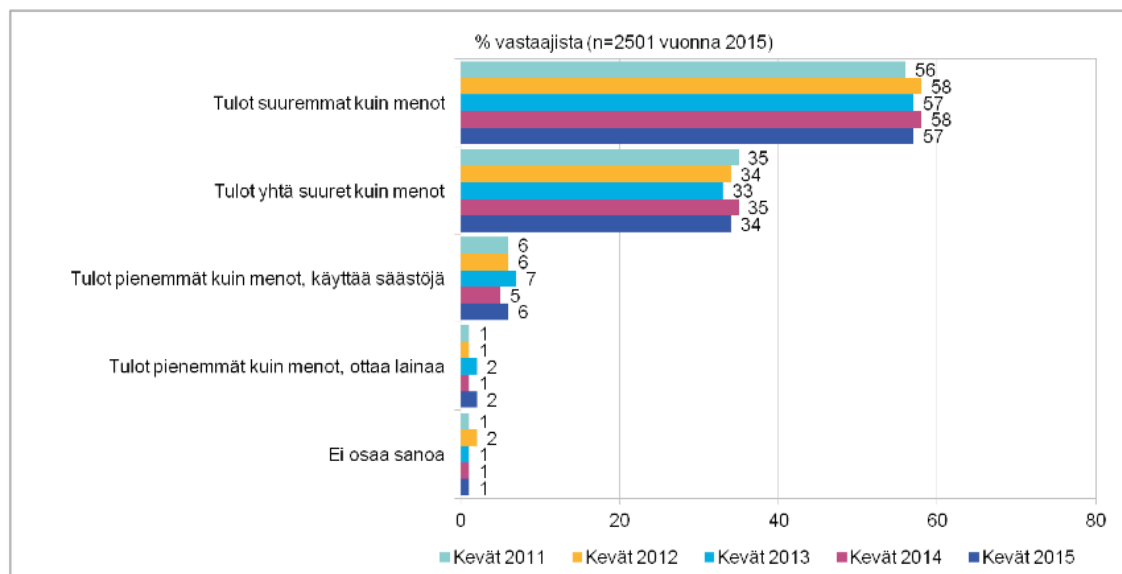


Kuvio 1: Kuinka pitkällä aikavälillä suunnittelee raha-asioitaan ikäryhmittäin (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8).

Kuviosta käy ilmi, että suomalaiset nuoret, jotka ovat iältään 18-24 -vuotiaita suunnittelevat raha-asioitaan mieluummin lyhyellä kuin pitkällä aikajänteellä. Kuviosta näkee, että mitä pidempi raha-asioiden suunnittelun ajanjakso on, sitä pienempi tämän ikäisten nuorten osuus on. Kuviosta selviää, että 25-34 -vuotiaat suunnittelevat jo raha-asioitaan keskimääräistä pidemmälle ajalle. 1-2 vuotta suunnittelevien nuorten osuus on selvästi kasvanut ikäluokasta 18-24 nuoret ylöspäin. 25-34 -vuotiaat nuoret ovatkin jo saaneet enemmän koulutusta ja työkokemus on pidemmällä. Palkkataso on noussut sekä lainan tarve on voinut kasvaa. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8.)

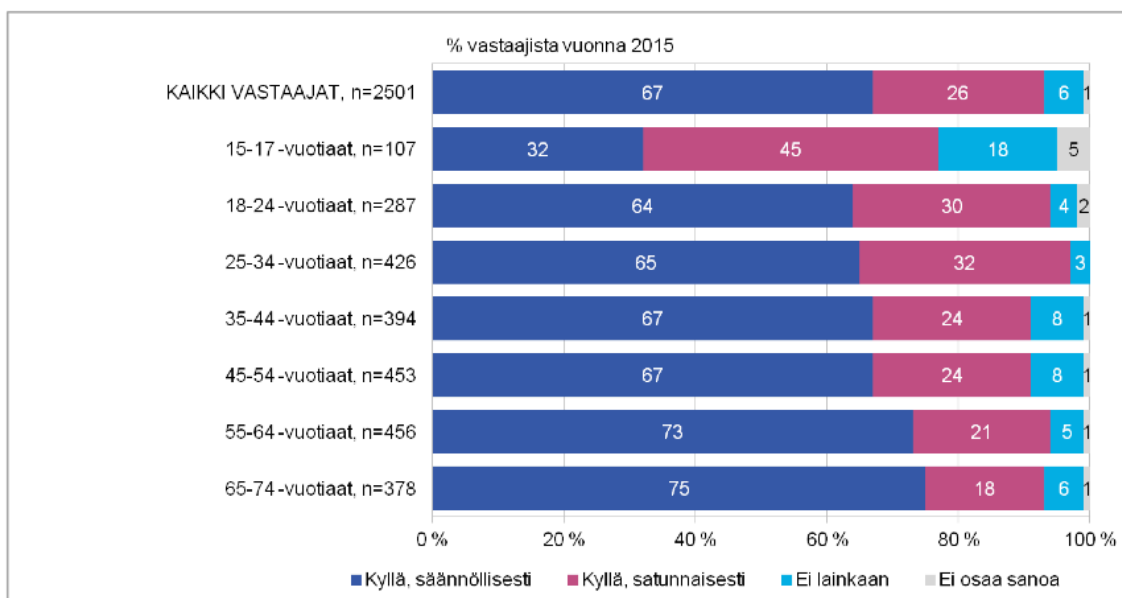
Vuoden 2015 tutkimuksen mukaan 57 prosentilla vastanneista tulot ovat edelleen suuremmat kuin menot, jolloin myös säästäminen on mahdollista. Yli kolmanneksella suomalaisista menot ja tulot ovat yhtä suuret. Se osuus suomalaisista, joilla menot ovat suuremmat kuin tulot, on kasvanut hieman vuodesta 2014. Kuitenkin tästä osuudesta suurin osa selviää omilla säästöillä, ja vain kaksi prosenttia on joutunut ottamaan lisää lainaa. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8.)

Alle 25-vuotiaat pystyvät laittamaan rahaa säästöön keskimääräistä vähemmän kuin vanhemmat ikäluokat. Syynä tähän on se, että kaikki tulot menevät keskimääräistä useammin kuluutukseen. Alle 25-vuotiaat nuoret myös käyttävät enemmän säästöjään, jos niitä on. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8.)



Kuvio 2: Omien menojen seuraaminen (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8).

Suomalaiset seuraavat vähemmän säännöllisesti omia menojaan verrattuna vuoteen 2014. Vuoden 2015 tehdyn tutkimuksen mukaan 18-24 -vuotiaista nuorista noin kaksi kolmasosaa seuraa omia menojaan säännöllisesti. 25-34 -vuotiaat nuoret eivät juurikaan eroa edellisistä. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 9.)

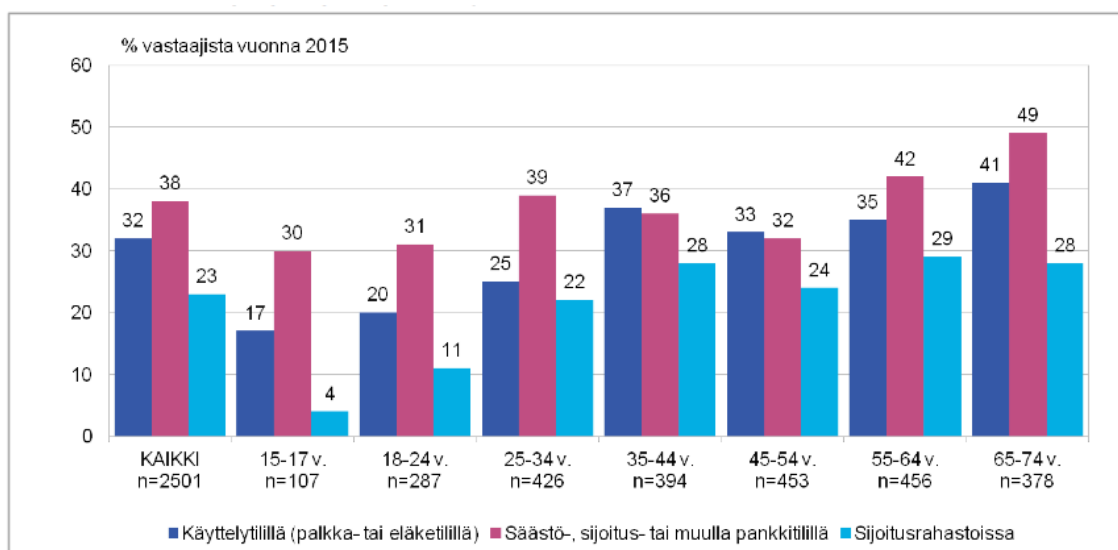


Kuvio 3: Omien menojen seuraaminen ikäryhmittäin (Finanssialan Keskusliitto 2015, 9).

### 3.2 Säästämisen käyttäytyminen

Vuoden 2015 tutkimuksessa kerrotaan, että suomalaiset ovat olleet kiinnostuneita säästämisestä jo pitkään, ja se on lisääntynyt vuodesta 2014. Noin 60 prosenttia omaisuudesta on säästettyä tai sijoitettuna johonkin kohteeseen. Säästäjien osuus on noin 2,45 miljoonaa, kun tutkimuksessa mukana olevat suhteutetaan väestöön. Omien säästöjen hajauttaminen eri kohteisiin on kuitenkin hieman vähentynyt vuodesta 2014 vuoteen 2015. Säästäjien osuus on vähentynyt kaikkien alle 25-vuotiaiden keskuudessa. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 10.)

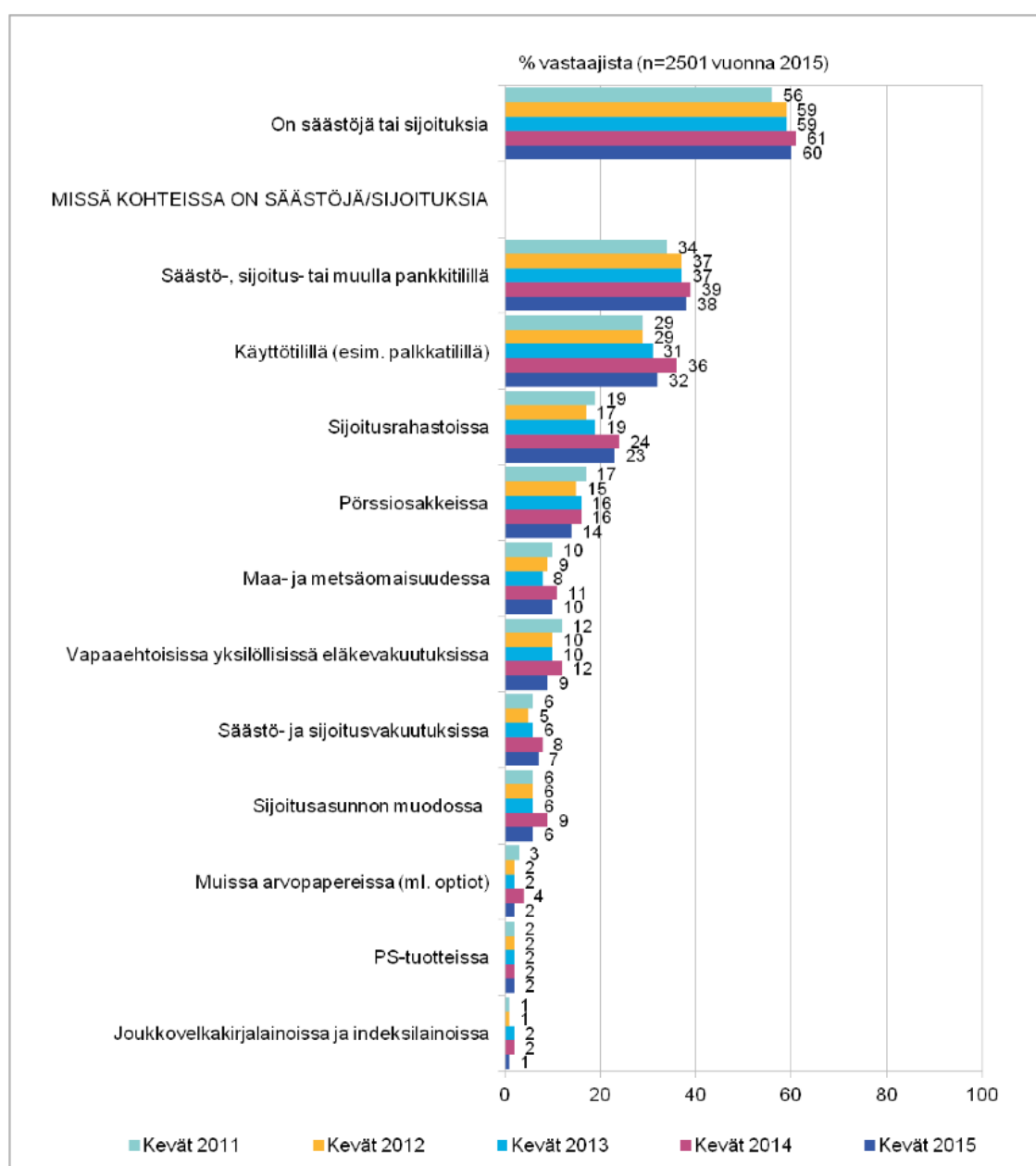
Konttorinjohtaja Minna Aropelto on ilmaissut myös, että täysi-ikäiseksi tulleen nuoren olisi hyvä aloittaa heti omien tulevaisuuden haaveiden ja suunnitelmien pohtiminen. Se edellyttää taloudellista ajattelua. Aropelto nostaakin esille esimerkiksi opiskelun ulkomailla ja oman ensiasunnon hankinnan. Ne vaativat omia säästöjä. Tämä on johtanut siihen, että yhä useampi nuori avaa ASP-tilin vieläkin aiemmin. Vasta täysi-ikäiseksi kasvanut nuori voikin tarvita tukea pankilta, minkä vuoksi pankin asiantuntijan kanssa on hyvä sopia asiakastapaaminen. Asiantuntija ja nuori voivat yhdessä tehdä säännöllisen säästämisen suunnitelman. Ja näin nuori on lähempänä haavettaan. (Argillander 2017.)



Kuvio 4: Säästäjät ja sijoittajat ikäryhmittäin (Finanssialan Keskusliitto 2015, 12).

Suomalaiset valitsevat säästökohteet pitkälti sen perusteella, kuinka turvallisia ne ovat. Suosituin säästömuoto on ollut vieläkin säästö- ja sijoitustilille säästäminen. Tähän ei ole vaikuttanut edes se, että korot ovat olleet todella alhaalla. Tutkimuksen mukaan suomalaiset säästävät edelleenkin eniten käyttötileille, vaikka säästömuotoja on useita erilaisia. Tämän säästömuodon osuus on kuitenkin pienentynyt vuodesta 2014 vuoteen 2015. Alle 25 -vuotiaat säästivät vähemmän säästö- ja sijoitustileille vuonna 2015. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 10.)

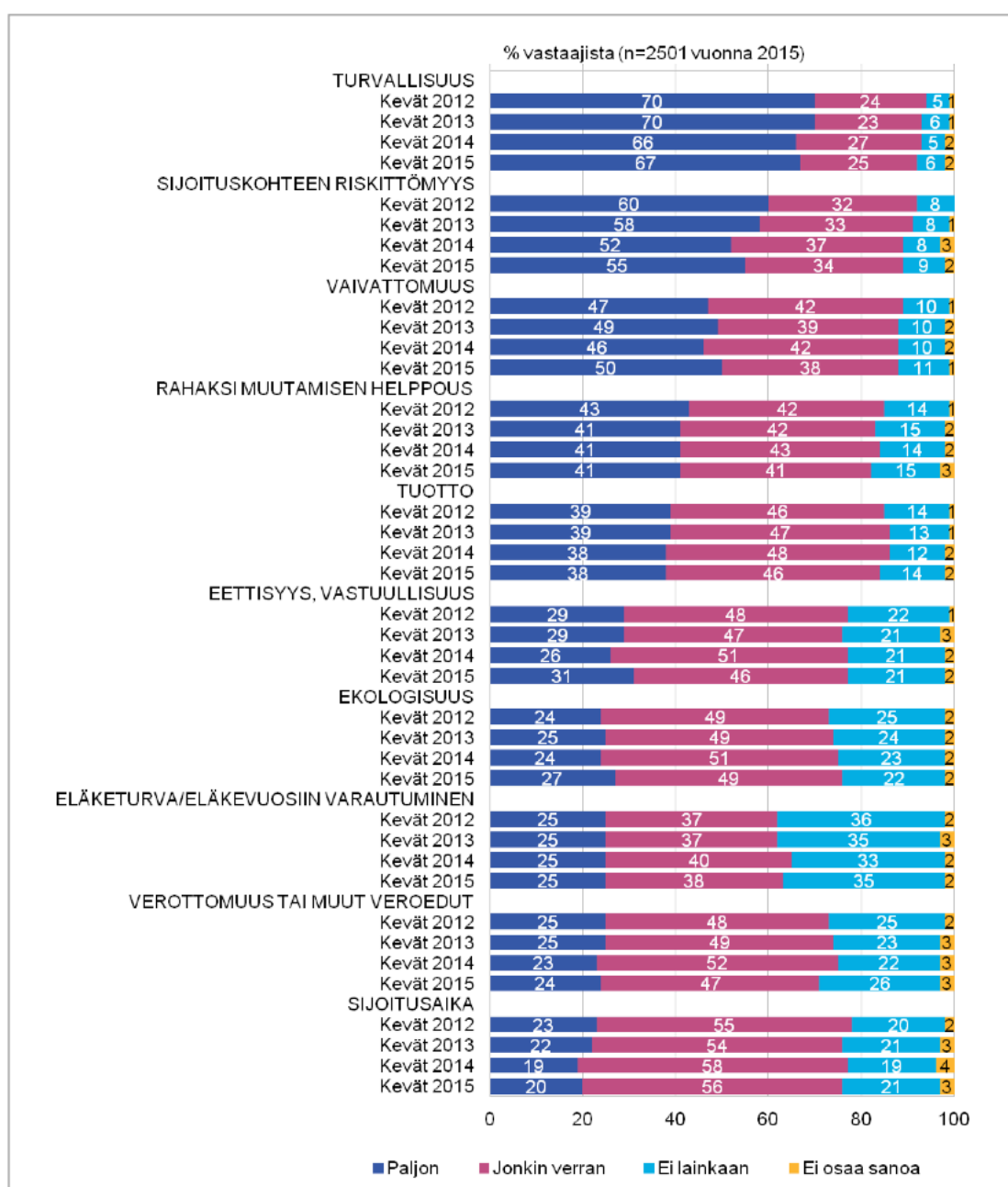
Suomalaisten keskuudessa toiseksi suosituin säästämisen muoto on rahastosäästäminen. Sen suosio on pysynyt pitkälti ennallaan. Rahastosäästämisen osuus oli vuonna 2015 noin 23 prosenttia, mikä oli suosituimmalla säästömuodolla, säästö- ja sijoitustilille säästämässä, noin 38 prosenttia. Tutkimuksen mukaan vasta 25 vuotta täyttäneet nuoret alkavat olla kiinnostuneita rahastosäästämisestä. Vuonna 2015 suomalaisista seitsemän prosenttia säästi säästö- ja sijoitusvakuutuksiin. Vapaaehtoinen säästämismuoto, eläkesäästäminen, sekä sijoitusasunnon suosio sijoituskohteena olivat kasvanut vuoteen 2014 mennessä selvästi. Vuonna 2015 nämä säästämismuodot olivat tippuneet molempien osalta muutamalla prosenttiyksiköllä. Vuonna 2015 eläkesäästämistä harrastavia oli yhdeksän prosenttia. Sen suosio alkaa näkyä 35 ikävuo- den jälkeen. Sijoitusasuntojen osuus oli kuusi prosenttia. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 10.)



Kuvio 5: Nykyiset säästämisen- ja sijoituskohteet (Finanssialan Keskusliitto 2015, 11).

### 3.3 Säästökohteen valintakriteerit

Suomalaisten keskuudessa yleisimpiä valintakriteerejä säästämiskohteen valinnassa ovat turvallisuus, riskittömyys ja vaivattomuus. Näistä turvallisuus on edelleen tärkein. Riskittömyyden merkitys oli kasvanut hieman vuodesta 2014 vuoteen 2015. Muita valintakriteerejä ovat myös ekologisuuden, ympäristöarvojen ja eettisyyden huomioiminen sekä vastuullisuuden merkitys. Näiden osuudet olivat kasvaneet vuodesta 2014. Säästämiskohteen valintakriteeriksi on valikoitunut muun muassa rahaksi muuttamisen helppous. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 15.)

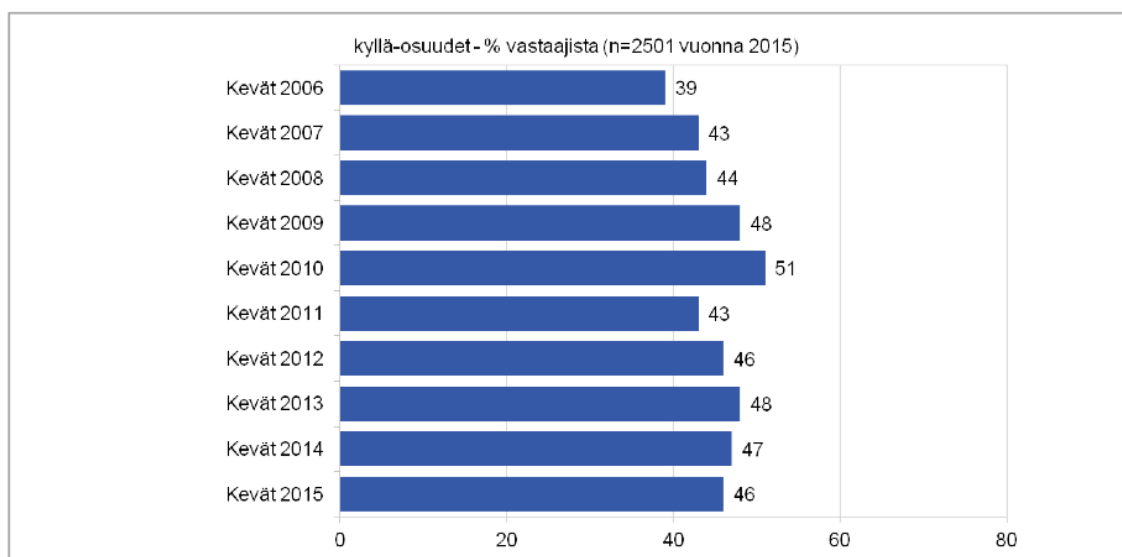




Kuvio 6: Säästö- ja sijoituskriteerit (Finanssialan Keskusliitto 2015, 16).

### 3.4 Säästöaikeet

Suomalaiset ovat näkyvästi kiinnostuneita säästämisestä. 46 prosenttia suomalaisista aikoi säästää tai sijoittaa varojaan 12 kuukauden aikana vuoden 2015 tiedon mukaan. Suomalaisilla on edelleen usko säästämisen kannattavuuteen. Tämä viittaa siihen, että kotitalouksilla on hyvä rahatilanne sekä siitä, että suomalaiset haluavat varmistua huonon taloustilanteen varalle. Seuraava kuvio kuvastaa suomalaisten säästö- sekä sijoittamisaikoiden suuruutta vuosina 2006-2015. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 13.)

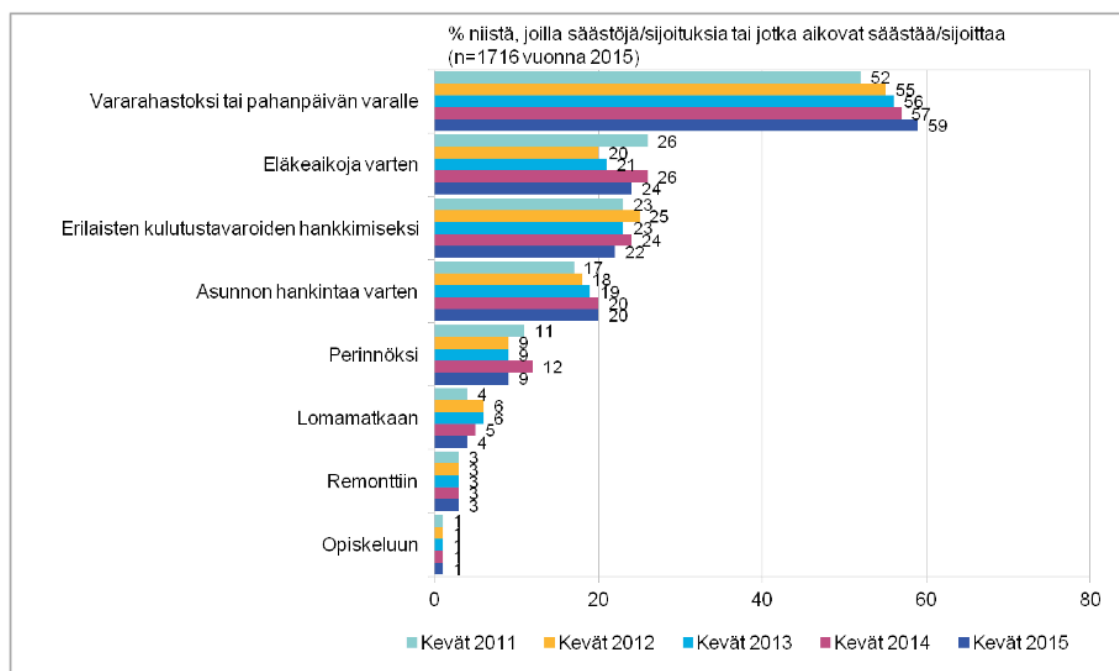


Kuvio 7: Säästö- ja sijoitusaikheet (Finanssialan Keskusliitto 2015, 13).

Tutkimuksessa paljastui eräs hyvin myönteinen asia: vaikka säästöjä jo olisikin kertynyt, niin suurin osa suomalaisista aikoo jatkaa säästämistä. Uusien säästäjien määrä oli tippunut hie-man vuoteen 2015. Rahastosäästäminen oli ainoa säästämisenmuoto, joka oli kasvattanut osuuttaan selkeästi vuoteen 2015. Rahastosäästäminen osuus, vaikka vain aikeenakin, oli kas- vanut hitusen verran. Selvää on, että 18-34 -vuotiaita kiinnostavat säästö- ja sijoitustilisääs- täminen keskimääräistä enemmän. Alle 25-vuotiaita nuoria kiinnostavat käyttötilit keskimää- räistä enemmän.

Oman talouden turvaaminen on suurimmalle osalle suomalaisista säästäjistä tärkein asia. Mui- ta säästöjen käyttötarkoituksia ovat pitkälti eläkesäästäminen, säästäminen erilaisia hankin- toja varten, kuten kulutustavarat, asunnon hankinta ja perintö. Tutkimuksen mukaan alle 35- vuotiaat nuoret säästävät asunnon hankintaa varten keskimääräistä enemmän, kun taas 18

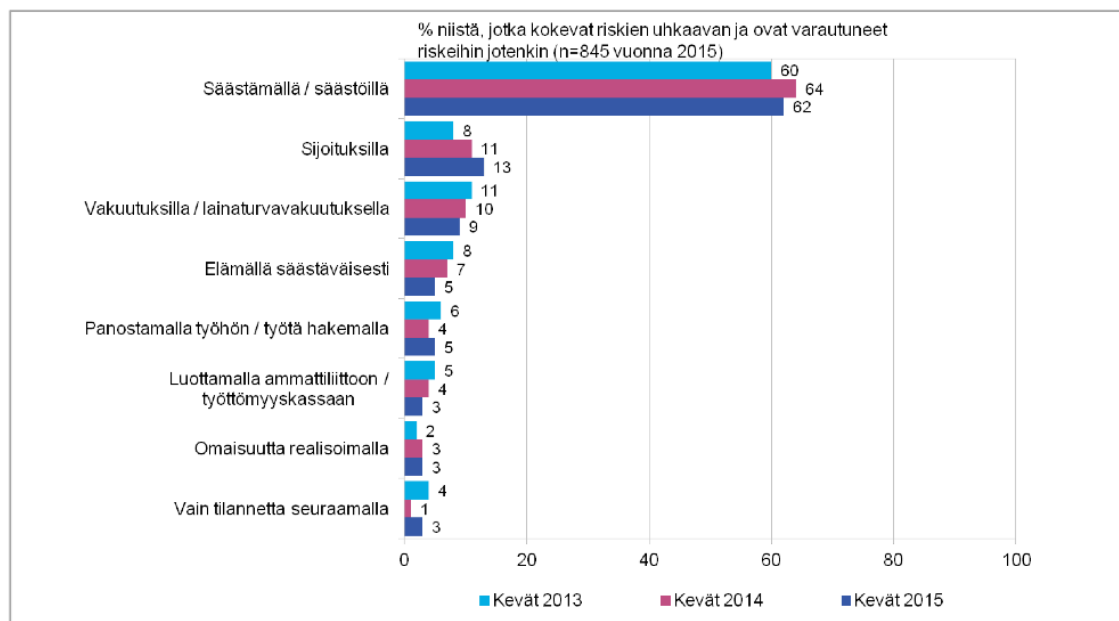
ikävuoden lähetyillä olevat nuoret säästävät etenkin kulutustavaroita varten. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 15.)



Kuvio 8: Mihin asioihin tai tarkoitukseen aikoo käyttää säästöjä tai sijoituksia (Finanssialan Keskusliitto 2015, 15).

### 3.5 Talouteen liittyviin riskeihin varautuminen säästämällä

Tutkimuksen mukaan vielä vuonna 2015 säästöissä sekä sijoituksissa on pysytty 75 prosentissa. Sitä pidetään keinona, jolla voi varautua taloudellisia riskejä varten. Suomalaiset pitävät säästämistä tärkeänä, sillä se on ollut yleisin tapa varautua. Säästäminen oli vielä vuonna 2014 62 prosenttia kaikista jollain tavalla varautuvista. Seuraavasta kuviosta näkee, että suurin osa vastaajista on varautunut riskeihin säästämällä tai säästöillään. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 34.)



Kuvio 9: Omaan talouteen liittyviin riskitekijöihin varautuminen (spontaanit maininnat luokiteltuina) (Finanssialan Keskusliitto 2015, 34).

Luottamus vakuutuksiin, ammattiliittoon tai työttömyyskassaan ovat jääneet paljon pienemmälle tasolle. Säästäminen on selkeästi suomalaisten tärkein keino, vaikka muitakin tapoja tarjotaan. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 34.)

Suomalaiset varautuvat korkojen nousuun eniten säästöillään. Tämän osuus oli myös kasvanut vuodesta 2014 hieman vuoteen 2015. Suomalaiset ovat siis varuillaan korkojen nousun suhteen. Tutkimustuloksissa ilmeni, että vastanneista 37 prosenttia ilmoitti varautuneensa säästämällä etukäteen tai säästöillä. Moni oli maininnut pärjäävänsä mahdollisen koron nousun tulla. Tätäkin tilannetta kuvailevasta kuviosta käy ilmi säästäminen varautumiskeinona. Sen osuus on kasvanut vuodesta 2013. (Finanssialan Keskusliitto 2015, 39-40.)

#### 4 Nuorten talousosaaminen

Historian ja yhteiskuntaopin opettajat pyrkivät pitämään nuorten taloustiedon ajan tasalla ja aloittamaan tiedon opettamisen riittävän varhain. Opetusta tuetaan muun muassa erilaisilla kilpailuilla tavallisen opetuksen lisäksi. Niillä pyritään herättämään opiskelijoiden kiinnostusta taloustietoon. Hyvissä ajoin annettu perustieto saa nuoren kiinnostumaan omasta taloudestaan, muun muassa kulutuskäyttäytymisestään ja säästämisestään. (Terhenmaa 2016.)

Pankkien ekonomistit ja opettajat ovat laatineet erilaisten kilpailuiden kautta nuorille kysymyksiä. Mallivastaukset toimivat myös itse opetuksessa kouluissa. Eräässä artikkelissa todetaan, että puolet opiskelijoista on saanut talouden käsitteistä ja markkinatalouden toiminnas-

ta hyvän pohjan joko peruskoulusta tai kodista. Toinen puoli nuorista kokee ne haasteellisiksi ja heillä on vaikeuksia ymmärtää niitä.

Myönteistä on kuitenkin se, että nuoria motivoi tieto siitä, että jos he aikovat pärjätä ja tehdä omaan talouteen liittyviä päätöksiä, heidän tulisi ymmärtää asiaan liittyvät talouden perusasiat sekä siihen liittyvän uutisoinnin. Artikkelissa suositellaankin vanhempia olemaan aktiivisia puhumaan rahasta ja säästämisestä lapsille hyvissä ajoin. (Terhenmaa 2016.)

Tuore Vaasan yliopiston tutkimus kertoo, että talousasioita voidaan opettaa jo alakoululaisille. Tutkimuksen toteutti Vaasan yliopiston taloustieteen professori Panu Kalmi. Syksyllä 2016 astuneen uuden peruskoulun opetussuunnitelman mukaan talousasiat tulevat tutuiksi jo alakoulun neljäsluokkalaisille. Aiemmin näitä asioita opeteltiin vasta yläasteen yhdeksännellä luokalla. Ero on huomattava. (Vaasan yliopisto 2016.)

Opetuksen suunta pyritään pitämään käytännönläheisenä ja elämänmukaisena, jotta myöhemmin tulevaisuudessa niiden hallinta olisi luonteva osa arkielämää. Taloustieteen professori Kalmi toteaaakin, että alakoululaisten motivoiminen talousoppimiseen ajoissa, on tärkeää, sillä tässä iässä nuoret eivät ole vielä ehtineet omaksua huonoja taloudenhallinnan käytäntöjä. (Vaasan yliopisto 2016.)

Tutkimus toteutettiin lukuvuoden 2014-2015 aikana myös 46 koulussa Helsingissä, Joensuussa, Kuopiossa, Mikkelissä ja Seinäjoella. Siinä huomattiin, ettei sukupuolten välillä ollut merkittäviä eroja talousosaamisessa. Tytöt ja pojat ovat yhtä taitavia talousosaamisessa. Tutkimuksen mukaan tämä oppimisympäristö lisäsi nuorten kiinnostusta säästämiseen ja säästämisaktiivisuuteen. Kalmi totesikin, että aktiivisuuden kannalta nuorella on hyvä olla oma pankkitili sekä ajatus siitä, miten raha-asioista kannattaa keskustella perheessä. Tutkimuksen mukaan nuoret ovat saaneet oppimisympäristöstä apua oman taloutensa hoitamiseen sekä työelämän kannalta tärkeitä taitoja. (Vaasan yliopisto 2016.)

Nuoret, joilla on asuntolainaa tai kulutusluottoa, tietävät enemmän talousasioista. Asuntovelalliset nuoret haastateltavat hallitsevat taloutensa suuresta lainastaan huolimatta. Tätä samaa ei voi sanoa kulutusluoton ottajista, sillä he ovat yleensä velkaantuneet lisää. Huomattava ero myös se, että asuntolainat ovat vielä tavallisimman suurina lainoina. Tutkimuksen on toteuttanut Suomen Akatemian Nuoret ja velka -hanke. Siinä selviää myös, että asuntovelalliset nuoret ovat enemmän arjessa säästäjiä, joilla pihistely kuuluu asiaan. Oman elämän taloutta suunnitellaan pitkälle. (Suomen Akatemia 2016.)

Tilastokeskuksen sivuilla on tutkimus, jonka aiheena on ”Nuorten itsenäistyminen edellyttää talousosaamista”. Kyseisessä artikkelissa on kiteytys nuorten aikuisten elämäntilanteista linkitettyinä heidän talouteensa liittyviin osaamistarpeisiin.

<p>RAHA-ASIOIDEN HALLINTA elämisen kustannusten hahmottaminen päivittäisten raha-asioiden hoito: laskut, ostot jne. taito seurata raha-asioita esim. budjetin avulla ymmärrys talouteen liittyvistä sopimuksista taito käyttää maksukortteja ja muita pankkituotteita</p>	<p>ELÄMÄN TILANTEET</p> <p>OPISKELU</p>	<p>FINANSSITUOTTEIDEN VALINTA sopimusten ja terminologian ymmärtäminen informaation etsiminen ja vertailu luotoissa sekä säästämis- ja sijoitus tuotteissa tuotteisiin liittyvien kustannusten ja riskien tunteminen riskeihin varautuminen (vakuutukset)</p>
<p>TULEVAISUUDEN SUUNNITTELU tavoitteellinen säästäminen yllättäviin menoihin varautuminen ymmärrys veroista ja erilaisista etuuksista varallisuuden kartuttaminen valintojen vaikutusten ymmärtäminen lyhyellä ja pitkällä aikavälillä</p>	<p>MUUTTO KOTOA</p> <p>ARMEIJA</p> <p>TYÖPAIKKA</p> <p>TYÖTTÖMYYS</p> <p>PARISUHDE</p>	<p>AJAN TASALLA PYSYMINEN inflaation, korkojen ym. muutosten vaikutusten ymmärtäminen reklamaatioiden tekeminen taito hakea tukea ja neuvoa talousongelmissa identiteettivarkauksien tunnistaminen ymmärrys omien valintojen seurauksista</p>

Kuva 1: Nuorten aikuisten elämäntilanteet ja omaan talouteen liittyvät osaamistarpeet (Tilastokeskus 2014).

Kuva on Atkinsonin ym. (2006) laatima financial capability -kehikko. Talousosaamisen alueet ovat raha-asioiden hallinta, talouden suunnittelu, finanssituotteiden valinta ja talouden seuraaminen. Jokainen näistä asioista vaikuttaa toisiinsa, mutta monella nuorella alkaa talousosaaminen raha-asioiden ymmärtämisestä ja niiden hallinnasta, minkä jälkeen lähdetään pohtimaan omaa tulevaisuutta. Monen nuoren ensimmäinen ajatus on jokin haave tai unelma, jota aletaan tavoitella säästämisellä. Tätä ennen nuori on oppinut ymmärtämään oman elämänsä budjetoinnin. (Tilastokeskus 2014.)

Jotta nuori oppisi valitsemaan oikean finanssituotteen, hänen tulisi ensin päättää sekä ymmärtää lyhyen ja pitkän aikavälin säästämisestä erot. Tätä kautta nuori löytää itselleen sopivimman säästämisuotteen tai mahdollisesti sijoituskohteen. Samalla, kun nuori oppii asioita finanssituotteista, hän tutkii itseään, kuinka hyvin hän pystyy elämään niiden tuottaman mahdollisten riskien kanssa. Kun nuori kasvaa aikuiseksi ja on ollut jo tekemisissä erilaisten finanssituotteiden kanssa, hän tulee myös seuraamaan taloustilannettaan aktiivisemmin. Ja mahdollisesti tekee uusia tulevaisuuteen vaikuttavia päätöksiä.

Sen jälkeen, kun suomalainen nuori on siirtynyt peruskoulusta korkeakouluun, talouteen liittyvien asioiden opettelu on jäänyt koulussa vähemmälle. Monissa muissa maissa talousopetusta ja taloudenhallintaan keskittyviä palveluita on enemmän. On harmillista, että suomalaiset aikuistuvat nuoret jäävät vaille järjestelmällistä ja suunnitelmallista talousopetusta. (Tilastokeskus 2014.)

OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions on laatinut mittariston, jota on testattu eri maissa, paitsi Suomessa. Mukana ovat olleet 14 maata; Albania, Armenia,

Tšekki, Viro, Saksa, Unkari, Irlanti, Malesia, Norja, Peru, Puola, Etelä-Afrikka, Iso-Britannia ja Brittiläiset Neitsytsaaret. Mittariston mukaan nuorten taloustaidot ovat muita väestöryhmiä huonommat näinkin monessa maassa. (Atkinson & Messy 2012, 46-48.)

Taloudellinen osaaminen voidaan kiteyttää seuraavien käsitteiden avulla: talouden hallinta ja taloudellinen kyvykkyys. Taloudellinen hallinta on sitä, että ymmärretään tulojen ja menojen hallintaa, taloudellisista velvoitteista huolehtimisen sekä välttymistä ylivelkaantumiselta. Siihen kuuluvat jokapäiväiset raha-asiat, säästäminen ja sijoittaminen sekä lainan ottaminen. Taloudellinen kyvykkyys on kuluttajan kykyä arvioida ja hallita talouttaan, jotta hän voi tehdä järkipäisiä päätöksiä, joilla voidaan saavuttaa muun muassa taloudellinen hyvinvointi. (Peura-Kapanen & Raijas 2009, 3.)

## 5 Nordean säästämistuotteet

Nordealla on tarjolla kattava valikoima säästämistuotteita. Säästämisen tuotteet ovat kehittyneet vuosien varrella niin, että jokaiselle löytyy jokin turvallinen ja järkevä vaihtoehto säästämiseen. Valintaan vaikuttavat muun muassa säästettävän määrä, aikataulu sekä tavoitteet. Joku voi haluta säästää pitkällä aikavälillä esimerkiksi ensiasuntoa varten, kun taas toinen haluaa säästää nopeasti ja helposti esimerkiksi jotakin matkaa varten.

### 5.1 Säästämisen tilit

Nordea tarjoaa asiakkailleen viisi erilaista säästämistiliä. Jokainen voi valita niistä itselleen sopivimman. Monella asiakkaalla tuntuukin olevan useita säästämistilejä käytössä. Asiakkaan oma tarve ratkaisee, minkä säästämistilin hän valitsee. Nuorille varmasti yleisimmät tilit ovat Etutili ja ASP-tili. Muita Nordean tarjoamia säästämistilejä ovat KorkoExtra-, Määräaikainen sijoitus - sekä SijoitusTalletus -tili. (Nordea 2017.)

#### 5.1.1 KorkoExtra-tili

KorkeExtra-tili on tunnettu säästämisen tilimuoto. Säästäminen tälle tilille on helppoa ja joustavaa. Asiakas saa säästöilleen korkeampaa korkoa, ja se määrätään kullekin myyntiin tulevalle jaksolle markkinatilanteen mukaan. Tililtä on mahdollista nostaa varoja myös kesken kauden. Vaihtoehtona tämä säästämistili on turvallinen, sillä esimerkiksi maksukorttia ei voi liittää tälle tilille. Se kuuluu talletussuojan piiriin. Talletusajan alussa määritelty KorkeExt-ran-jakson korko on kiinteä koko 12 kuukauden ajan. (Nordea 2017.)

### 5.1.2 EtuTili

EtuTili on hyvin tavallinen säästämistili, joka toimii Käyttötilin eli maksutilin rinnalla. Tämä on helppo vaihtoehto varsinkin vasta säästämistä aloittavalle nuorille. Nuori voi keskittyä säästämään tälle tilille säännöllisesti, esimerkiksi jotakin isompaa hankintaa varten. Talletusajalle ja -määrälle ei ole rajoituksia. EtuTilillä olevat varat ovat turvassa, sillä tällekin tilille ei ole liitettävissä maksukorttia, joten mahdolliset väärinkäytökset kortilla eivät vaikuta tiliin. EtuTilillä on myös hyvä aloittaa ensimmäiset säästöt, sillä tästä on hyvä jatkaa esimerkiksi ASP-tilille säästämiseen. Tiliä voi käyttää myös arvo-osuustilin hoitotilinä. Myös tämä tili kuuluu talletussuojan piiriin. Talletuskorko seuraa Nordea Prime -korkoa. (Nordea 2017.)

### 5.1.3 Määräaikainen Sijoitustili

Määräaikaisen Sijoitustilin korko määrätään aina etukäteen, ja se on kiinteä koko talletusajan. Mitä pidempään asiakas säästää tälle tilille, niin sitä parempi on korko. Tilille on mahdollista tallettaa omia varoja. Määräaikainen Sijoitustili sopii kaikille. Myös tämä tilimuoto kuuluu talletussuojan piiriin. (Nordea 2017.)

### 5.1.4 ASP-tili

ASP-tili on säästämistili, jonka avulla oman ensi asunnon hankkiminen on helpompaa ja edullisempaa. Tämä tili on tarkoitettu 15-39 -vuotiaille. ASP-tili on siitä hieno asia, että sen avulla riittää, kun on säästänyt vain 10 prosenttia ensiasunnon hinnasta. Ensiasunnon osto on monen nuoren unelma tai tavoite. ASP-tilin vuosittaisen 1 %:n verovapaan talletuskoron lisäksi Nordea maksaa 4 %:n lisäkoron tilin avausvuodelta ja viideltä seuraavalta vuodelta, kun tili on avattu 1.9.2009. Asuntosäästöpalkkioasetus on määrittänyt koron, joka maksetaan ASP-tilille. (Nordea 2017.)

Tästä säästämistilistä tekee toimivan myös se, että valtio maksaa osan lainan korosta korkotukena kymmenen ensimmäisen lainavuoden ajan, jos korko nousee yli 3,8 prosentin. Kun nuori säästää varojaan ASP-tilille, ne eivät kulu huomaamatta muuhun. Suomessa avattiin yli 29 000 ASP-säästötiliä vuonna 2013. (Nuoret ja tulevaisuus 2016.)

ASP-tilin ikäryhmää laajennettiin vuonna 2016. Aiemmin alaikäraja oli 18-vuotta ja yläikäraja 30 vuotta. Ikähaarukan pidentäminen on antanut nuorille enemmän aikaa säästää. ASP-tili voi tuntua siltä, että se vaatii jonkin verran perehtymistä asiaan, minkä vuoksi vasta 18 vuotta täyttänyt nuori ei ymmärrä vielä sen tärkeyttä. (Nuoret ja tulevaisuus 2016.)

Jotta ASP-tilille kertyisi varoja jatkuvasti, sille on laadittu ehtoja. Tilille on säästettävä vähintään kahdeksan 150 euron talletusta kolmen kuukauden välein. Kuukaudessa se tekee 50 euroa, joka on suunniteltu nuorelle sopivaksi summaksi niin, että säästöjen määrä kasvaa jatkuvasti hyvässä tahdissa, mutta ei myöskään ole liian iso summa pois käyttörahasta, esimerkiksi opiskelevalta nuorelta. Ensi asuntoa ostaessa nuori voi ottaa ASP-lainaa, jonka korko on aina muita ensiasuntolainoja matalampi. Nuori saa korkotuen 10 vuoden ajaksi. Yksi seikka, joka on monelle nuorelle helpotus, on valtiontakaus, jolloin ASP-lainaan ei tarvitse asunnon lisäksi muuta vakuutta. (Nuoret ja tulevaisuus 2016.)

Vuosikymmenten ajan ASP-säästämistilin suosio on vaihdellut. Asuntosäästöpalkkiojärjestelmä perustettiin 1980-luvulla. 1990-luvun puolenvälin jälkeinen lainojen määrän romahdus jatkui laskuna vielä vuoteen 2010 saakka. Pankit ovat tiukentaneet lainan ehtojaan viime vuosina. (Asptili 2017.)

#### 5.1.5 SijoitusTalletus-tili

SijoitusTalletus-tili on määräaikainen talletustili. Säästämistilin tuotto muodostuu talletuskorosta ja mahdollisesta lisäkorosta, jotka vaihtelevat myyntierittäin. Lisäkorko on sidottu eräkohtaisesti eri viiteomaisuuslajeihin. Näitä ovat muun muassa osakkeet ja indeksit. Talletuskorko on kiinteä koko talletusajan. (Nordea 2017.)

### 5.2 Rahastosäästäminen

Sijoitusrahaston toiminta perustuu siihen, että säästäjien varoja kerätään yhteen ja ne sijoitetaan eri arvopapereihin, jotka muodostavat rahaston. Sijoitusrahastoa hallinnoi erityinen osakeyhtiömuotoinen rahastoyhtiö. Rahastoyhtiönkin takana on sijoitusrahastolaki, joka määrittelee sen toimintaa. Sijoitusrahastojen mahdollistava laki on syntynyt Suomeen vuonna 1987, mutta itse toiminta on alkanut vasta 1990-luvun puolivälissä. Syynä oli lama. (Puttonen & Repo 2011, 7 & 53.)

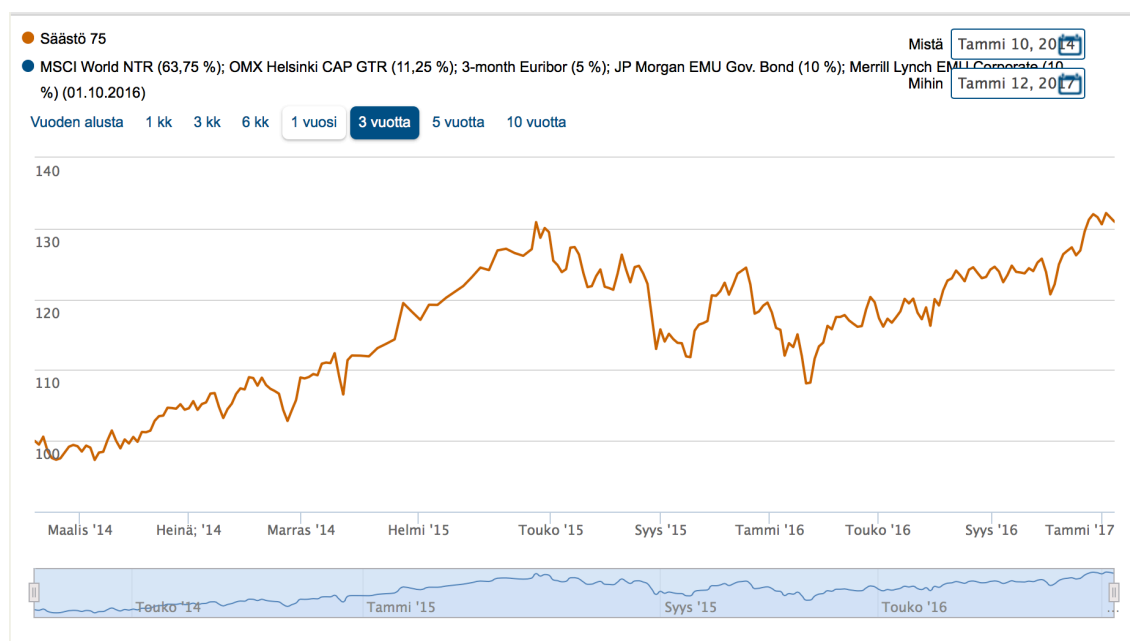
Nordea tarjoaa erilaisia säästäjän rahastoja. Yleinen toimintatapa on kuukausisäästäminen rahastoon. Asiakas voi valita itselleen sopivimman vaihtoehdon, joka perustuu valittuun säästöaikaan ja riskitasoon. Rahastosäästäminen on sopiva sellaiselle asiakkaalle, joka ei vielä välttämättä ehdi seurata markkinoiden ja sijoitusten kulkua tai siitä on liikaa vaivaa. Moni nuori on kiireinen, eikä ole välttämättä ehtinyt tutustua markkina- ja sijoitusmaailmaan, joten rahastosäästäminen on tällaiselle ihmiselle oiva valinta säästämismuodoksi. Rahastojen joukossa on hyviä sijoitusvaihtoehtoja niin aloittelevalle kuin kokeneemmallekin säästäjälle sekä sijoittajalle. (Nordea 2017.)



Tällä hetkellä Nordea tarjoaa kuusi erilaista rahastovaihtoehtoa. Vähäriskisin rahasto sijoittaa vain korkomarkkinoille, kun taas eniten riskiä sisältävä osakemarkkinoille. Näiden välille jääneet, neljä muuta rahastoa sijoittavat sekä korko- että osakemarkkinoille. Rahaston sisältöä hoitaa salkunhoitaja, joka seuraa markkinoita aktiivisesti ja käy kauppaa markkinatilanteen muuttuessa. (Nordea 2017.)

Nordean vähäriskisin vaihtoehto on Säästö Korko, joka on joukkolainarahasto. Eniten riskiä sisältävä rahasto on Osakesalkku, joka on laajalle hajautettu osakerahasto. Näiden välille jäävät neljä muuta rahastoa, jotka ovat Säästö 10, Säästö 25, Säästö 50 ja Säästö 75. Säästö 10 ja Säästö 25 ovat korkopainotteisia yhdistelmärahastoja. Säästö 50 on yhdistelmärahasto ja Säästö 75 osakepainoinen yhdistelmärahasto. Näitä rahastoja hallinnoi Nordea Fund Oy. (Nordea 2017.)

Seuraavasta kuvioista voi nähdä rahaston Säästö 75 tuoton kulun viimeisen kolmen vuoden aikana. Vuoden 2015 toukokuun jälkeen oli rahaston tuotoissa laskuaika. Tuotot lähtivät uudelleen kunnolla nousuun alkuvuodesta 2016, ja se on jatkunut vielä vuonna 2017.



Kuvio 10: Rahasto Säästö 75 tuoton kehitys vuosina 2014-2016 (Nordea 2017).

Esimerkiksi tuloja saavan täysi-ikäisen nuoren kohdalla on hyvä tehdä kuukausisäästämissopimus pitkälle ajanjaksolle. Joka kuukausi rahastoon siirretään sopiva summa säästöön. Summan ei tarvitse olla korkea, vaan se suunnitellaan juuri sopivaksi oman tilanteen mukaan. Rahastosäästösopimuksella nuori säästää säännöllisesti ja saa korkoa korolle, joka kerryttää va-

roja. Pitkällä aikavälillä ja säännöllisellä säästämällä markkinaheilahtelut tasaantuvat. Kursivaihtelut kuuluvat tähän säästämismuotoon. (Nordea 2017.)

### 5.3 ePossu

Sähköinen säästöpossu eli ePossu on säästämisen palvelu. Se sopii asiakkaille, joiden mielestä säästäminen voi tuntua vaikealta. ePossua suositellaankin esimerkiksi nuorille, sillä se on hyvä apu kerätä säästöjä lähes huomaamatta. Säästämistä tapahtuu automaattisesti korttimaksun yhteydessä. Asiakas voi itse päättää sopivan summan suuruuden, mikä siirtyy säästöön. (Lepänen 2016.)

Sähköisellä säästöpossupalvelulla asiakas voi säästää kaikille muille haluamilleen Nordean tileille, paitsi Määräaikais- ja Asuntosäästöpalkkiotileille. Asiakkaalla on mahdollisuus valita joko kiinteä tai pyöristetty summa. Toisin sanoen, mitä enemmän asiakas maksaa kortilla, sitä enemmän hän myös säästää. (Nordea 2017.)

## 6 Tutkimusmenetelmät ja -aineisto

Tämän opinnäytetyön tutkimuksen toimeksiantajana toimi Nordea pankki. Tutkimus toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena, joka oli myös toimeksiantajan toive. Menetelmänä toimi teemahaastattelu. Haastattelut tehtiin yksilöhaastatteluina ja tarkoituksena oli pitää ne mahdollisimman keskustelumaisina.

### 6.1 Tutkimusprosessi

Tutkimuksen kulkua voi kuvailla viidellä askeleella, jotka ovat aiheen valitseminen, tiedon kerääminen, materiaalin arvioiminen, ideoiden, tuloksien ja muistiinpanojen järjestäminen sekä loppukirjoitelman kirjoittaminen. Jokainen näistä vaiheista vaatii tutkijalta erilaisia toimintoja ja valintoja. Tutkimuksen kulkua on mahdollista kuvata myös muillakin tavoilla, mutta tämä on niistä varmasti tunnetuin. (Hirsijärvi ym. 2013, 64-64.)

Ensimmäinen askel ei ole aina ihan selkeä ja helppo. Myös aiheen valintaa kuvataan prosessina. Varsinkin opinnäytetyötä tehtäessä aiheen valinta tulee tehdä kohtuullisen nopeasti, ja se vaatii siksi tutkijan harkintaa ja päättelyä. Ennen kuin aloitetaan tiedon kerääminen, aihe tulisi rajata tarkkaan. Tämän pohjalla on ajatus: ”mitä haluaa tietää tai mitä haluaa osoittaa”. Tiedon keräämisessä tulee pohtia, mitä lähteitä käytetään sekä sitä, mistä tutkimusta tukevaa teoriaa löytyy. Tietoa voi kerätä erilaisilla menetelmillä, joita ovat muun muassa elektroninen tiedonhaku, kirjallisuus ja haastattelut. Kaikkea kerättyä materiaalia tulisi arvi-

oida. Lähdekriittisyys ja materiaalin soveltuvuus omaan aiheeseen ovat tärkeitä asioita, jotka pitää ottaa huomioon. Ennen kuin aloittaa varsinaisen lukemisen ja muistiinpanojen tekemisen, on hyvä vielä selvittää lähteiden kirjoittajan tunnettavuus ja arvostettavuus, ikä ja alku-perä, uskottavuus ja kustantajan vastuu sekä arvovalta, totuudellisuus ja puolueettomuus. (Hirsjärvi ym. 2013, 66-65,81, 89, 113-114.)

Tämän jälkeen voidaan siirtyä kolmanteen vaiheeseen; ideoiden, tuloksien ja muistiinpanojen järjestämiseen. Tällöin tutkija järjestää aineistoaan loogisesti ja johdonmukaisesti. Itse analysointi ja tulkitseminen tapahtuvat tässä vaiheessa, minkä jälkeen todetaan tulokset. Viimeisessä eli viidennessä vaiheessa tutkija tuottaa varsinaisen tekstin kirjoittamalla. Kirjoitusprosessiin kuuluu kirjoituksen muokkaaminen, viimeisteleminen ja sen tarkistaminen. (Hirsjärvi ym. 2013, 63-64.)

Tämän opinnäytetyön aihe syntyi ensin itsenäisen pohdinnan kautta ja sen jälkeen valikoimalla omat kiinnostuksen kohteet. Aluksi toimeksiantajalle tarjottiin kehitysidea, joka herätti kiinnostusta. Pienen keskustelun kautta aihetta muokattiin toimeksiantajan tarpeiden mukaan. Nuoret ja säästäminen olivat kuitenkin koko ajan ytimessä. Lopulta opinnäytetyölle löytyi rajattu aihe, mikä teki tutkimuksen laajuudesta sopivan.

Aiheeksi valikoitui: millaista säästämisen neuvontaa nuoret toivovat pankilta. Aiheen sisälle valittiin kolme erilaista tapaa tehdä neuvontaa; säästämisen teoria, säästämistuotteiden kuvailu tai käytännön elämään ja arkeen liittyviä esimerkkejä ja tarinoita säästämisen kaarista. Näiden lisäksi tutkimuksen tavoitteena on antaa pankille konkreettista tietoa siitä, mitä nuoret haluavat kuulla ja nähdä ja mikä todella herättää heidän kiinnostuksensa. Tällä tavoin pankki voi kehittää omaa toimintaansa parempaan suuntaan asiakkaiden toivomalla tavalla. Kohderyhmäksi rajattiin 18-29-vuotiaat nuoret.

Opinnäytetyön tekeminen jatkui teoreettisen viitekehyksen kirjoittamisella. Aluksi etsittiin lähdemateriaali ja sen jälkeen pohdittiin sitä, millaiset asiat tukisivat itse tutkimusta. Teoreettinen viitekehys sisältää finanssipalveluiden ja -tuotteiden markkinointiin vaikuttavan lainsäädännön, nuorten kulutus- ja säästämisikäytymisen, nuorten talousosaamisen sekä pankin tarjoamien säästämistuotteiden kuvailun.

## 6.2 Empiirinen tutkimus

Empiirinen tutkimus sisältää erilaisia vaiheita alkaen alustavasta tutkimusongelmasta. Tämän jälkeen jatketaan aiheeseen perehtymistä sekä kartoitetaan tutkimusongelmaa. Tässä kohdassa tehdään kirjallisuuskatsaus tai mahdollisesti kokeellinen tutkimus. Kun teoria on selvillä ja se tukee itse tutkimusta, ryhdytään aineiston keräämiseen erilaisilla menetelmillä, kuten

haastattelulla, havainnoinnilla tai kyselyllä. Kun aineisto on saatu kerätyksi, sitä aletaan analysoida. Analysoinnista tehdään omat johtopäätökset, jotka lopulta raportoidaan. Raportointi vaatii muokkausta ja viimeistelyä. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 14.)

Tutkimusongelma tai -kysymykset ovat onnistumisen kannalta tärkeimmät. Empiirisen tutkimuksen vaiheiden välillä tulee olla vuorovaikutus sekä riippuvuussuhde toisiinsa. Kaikki nämä vaiheet esiintyvät lähes kaikissa tutkimuksissa. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 13-15.)

### 6.3 Tiedonkeruumenetelmät

Kvalitatiivisen tutkimuksen aineiston keräämiseen valittiin menetelmäksi haastattelu. Haastattelumenetelmä sopi hyvin tutkimukseen, koska sillä oli helpompi laajentaa haastateltavien vastauksia moniin eri suuntiin. Täysin valmiita vastauksia ei voida antaa niin kuin esimerkiksi kyselymenetelmässä. Jatkokysymyksiä tehdään, jotta saadaan tarkempaa tietoa vastauksista. Tutkimusongelman selvityksestä saatu tieto on tärkeää, jotta toimeksiantajan toimintaa voidaan parantaa nuorten toivomaan suuntaan.

Tiedonkeruutavoista haastattelu on käytetyimpiä menetelmiä. Haastatteluja voidaan jakaa strukturoituun eli lomakehaastatteluun, puolistrukturoituun tai strukturoimattomiin eli avoimiin haastatteluihin. Strukturoidussa haastattelussa kysymykset ja vastausvaihtoehdot on muotoiltu valmiiksi. Strukturoimattomassa haastattelussa ei ole tarjolla valmiita vastausvaihtoehtoja, ja kysymyksiä voidaan esittää vapaammin. Tällainen avoin haastattelu on usein keskustelunomaista. Puolistrukturoidussa haastattelussa kaikille haastateltaville esitetään samat kysymykset, mutta järjestyksen ei tarvitse olla täysin sama, kuten teemahaastattelussa. Tähän opinnäytetyöhön puolistrukturoitu haastattelutapa oli sopiva, koska asiat, joista haluttiin tietoa, oli päätetty jo etukäteen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Haastattelumenetelmän etuna on se, että aineiston keruuta voidaan säädellä tilanteen edellyttämällä tavalla ja vastaajia myötäillen. Haastattelusta saatuja vastauksia on mahdollista analysoida ja tulkita paremmin kuin esimerkiksi sähköpostikyselyn kautta saatuja vastauksia. Haastattelun haasteena on muun muassa se, että suunnitteleminen ja perehtyminen vievät paljon aikaa. Itse haastattelutilanne voi jännittää siihen osallistuvia, minkä vuoksi todellinen aineisto ei välttämättä ole niin todenmukaista kuin voisi olla. Myös haastateltavan antamat vastaukset tai mielipiteet voivat ohjata tutkimusta väärään suuntaan. Siksi on tärkeää, että haastattelija ottaa haastattelun haltuunsa ja osaa ohjata sitä. Tutkijan tehtävä on tulkita vastauksia. (Hirsjärvi ym. 2013, 205-207.)

Tämän tutkimuksen haastattelut toteutettiin yksilohaastatteluina. Yksilohaastattelu on yleisin tapa toteuttaa haastattelu. Ryhmähaastattelu on toinen, nykyään hyvin yleinen haastattelu-

muoto. Sen voi toteuttaa muun muassa pari- tai täsmäryhmähaastatteluna. Aluksi tutkija suunnitteli ryhmähaastattelua, mutta myöhemmin päätyi useampaan yksilöhaastatteluun, koska alkuperäinen suunnitelma ei olisi tuonut lisäarvoa tutkimukselle ja siitä olisi voinut aiheutua ongelmia. Ongelmilla tarkoitetaan muun muassa sitä, että ryhmähaastattelussa jollain haastateltavalla voi olla enemmän talousosaamista ja kokemusta säästämisestä, joten tämä henkilö saattaisi syrjäyttää muut haastateltavat ja johtaa yksin keskustelua. Silloin ei saataisi todenmukaista aineistoa. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 61.)

#### 6.4 Teemahaastattelu

Teemahaastattelu on yksi laadullisen tutkimuksen aineistonhankintamenetelmistä. Eri haastattelumuo-doista teemahaastattelu on pitkälti vapaamuotoista. Tarkoituksena ei ole tehdä valmiiksi muotoiltuja kysymyksiä, jotka käytäisiin tarkasti läpi, vaan ennalta suunnitellut teemat. Teemat ovat kaikille haastateltaville samat. Haastattelu saa edetä omalla painollaan. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Teemahaastattelussa pyritään keskustelumaiseen tilanteeseen. Teemoja käydään läpi vapaassa järjestyksessä. Tutkijan on tarkoitus keskittyä kuuntelemaan keskustelua, eikä niinkään muistiinpanoihin. Sen vuoksi kyseinen haastattelu voidaan nauhoittaa. Silloin siihen voidaan palata uudelleen. Teemat kannattaa listata esimerkiksi ranskalaisin viivoin. Apusanoista ja -kysymyksistä voi olla hyötyä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Jotta teemahaastattelu olisi onnistunut, tulee tutkijan perehtyä aiheeseen hyvin sekä tuntee haastateltavien tilannetta jossain määrin. Teemahaastattelussa tärkeää on sisältö- ja tilanne-analyysi. Myös otanta on tärkeää valita harkiten. Tutkittavien tulisi olla sellaisia, joilta uskotaan saatavan parasta aineistoa halutuista asioista. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tähän opinnäytetyöhön teemahaastattelu oli sopiva juuri siksi, että haastateltaville annettiin vastaamisen vapaus. Opinnäytetyön teemahaastattelu pyrkimyksenä oli, että haastatteluista saataisiin mahdollisimman keskustelumaisia. Teemahaastatteluaineistoa voidaan analysoida kvantitatiivisesti tai kvantitatiivisuutta ja kvalitatiivisuutta yhdistellen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

#### 6.5 Analyysimenetelmät

Kun tutkija on tallentanut aineiston, se voidaan purkaa kahdella tavalla. Aineisto voidaan kirjoittaa tekstiksi, jolloin se on litterointia, eli tutkija kirjoittaa tekstin puhtaaksi sanasta saan tai se voidaan tehdä myös valikoiden vaikka pelkistä tema-alueista. Toinen vaihto on

purkaa aineisto tekemällä siitä suoraan päätelmiä, jolloin tallenne on voitu koodata ääninauhoilta. Litterointi on kuitenkin näistä tavallisin. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 138-140.)

Litteroinnin tarkkuudesta ei ole täsmällistä ohjetta. Tarkkuus määritellään tutkimustehtävää ja tutkimusotteesta. Litteroinnista sanotaankin, että se on työlästä ja hidasta. Parhaimmillaan yhden tunnin haastattelu tarkoittaa 4-6 tuntia litterointiaikaa. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 138-140.)

Koska tähän opinnäytetyöhön valittiin tutkimusmenetelmäksi teemahaastattelu, toteutetaan aineiston purkamisen teema-alueittain. Nauhoista koottu yhteenveto sijoitettiin eri teema-alueisiin ja samalla nostettiin esille tärkeät yksittäiset asiat. Tällä pyrittiin siihen, että tutkimuksesta saadut tulokset saatiin esille mahdollisimman tarkasti. Tulosten purkamisessa tekstiksi hyödynnettiin haastatteluiden nauhoituksia, jotka kuunneltiin kertaalleen.

Tutkimustuloksien kerronnan mukana on haluttu käyttää kuvioita näyttääkseen, miten haastateltavien antamat vastaukset ovat hajautuneet. Tuloksien lomassa on myös puhekuplia, joissa on suoria lainauksia haastateltavilta.

## 7 Tutkimus

Laadullinen tutkimus toteutettiin teemahaastattelulla seitsemälle kohderyhmän edustajalle yksilöhaastatteluilla. Haastateltavista naisia oli neljä ja miehiä kolme. Tutkimus toteutettiin maaliskuussa 2017. Tutkimukseen oli tarkoitus saada 18-29 -vuotiaita nuoria, joilla olisi erilaiset ekonomiset taustat. Lopulta mukaan saatiin 20-27 -vuotiaita nuoria, jotka joko opiskelivat tai kävivät töissä. Moni heistä teki opiskelujen rinnalla töitä. Haastateltavat valittiin kesäharjoitteluun pyrkivistä nuorista. Tutkija otti yhteyttä nuoriin ja kysyi, haluavatko he osallistua tällaiseen tutkimukseen. Vanhin haastateltava, 27-vuotias kauppa-alalla työskentelevä nainen, tuli mukaan tutkimukseen tuttavien kautta.

Kohderyhmän koko täsmentyi, kun huomattiin, että nuorilta saatiin samankaltaisia vastauksia. Lisähaastatteluille ei nähty tarvetta. Tätä tapahtumaa kutsutaan myös toisella käsitteellä saturatio eli kylläntymispiste. Tarkemmin selitettynä se tarkoittaa sitä, että tutkimusaineiston peruslogiikka toistaa itseään, eikä tähän tutkimukseen lisäaineisto olisi tuonut tutkimusongelman kannalta lisää uutta tietoa. Jos tutkimusta lähdetäisiin laajentamaan tai jatkaamaan, niin silloin tilanne on täysin eri. Tutkijan tulee tietää tarkalleen, mitä hän tutkimusaineistonsa hakee, mikä sitten määrittää kylläntymispisteen. (Vilka 2015, 152.)

Haastattelurungossa oli yhdeksän kysymystä, mutta haastattelun edetessä kysymyksiä syntyi paljon enemmän. Erilaiset jatkokysymykset tukivat tarkan tiedon saantia teemahaastattelus-

sa. Muutaman kysymyksen rinnalle tarjottiin myös vaihtoehtoja. Niitä ei kuitenkaan kerrottu heti haastateltavalle, vaan ne olivat tukena tilanteissa, joissa nuorta piti johdattaa tai opastaa antamalla lisää osviittaa.

Haastattelukysymykset käytiin läpi ennen haastattelua toimeksiantajan kanssa, joka hyväksyi ne pitäen niitä sopivina. Haastattelutilanteessa, jossa haluttiin tietää, millaista säästämisen neuvontaa nuoret toivovat pankilta, oli mukana lisämateriaalia kuvastamassa sitä, mitä se voisi todellisuudessa olla. Materiaali löytyy tämän opinnäytetyön liitteistä.

## 8 Teemahaastattelusta saadut tulokset

Teemahaastattelussa oli valittuna neljä teemaa, jotka olivat säästäminen, säästämisen aloittaminen, säästämisen neuvonta ja säästämisen markkinointi. Jokaisen teeman alla oli 1-3 haastattelukysymystä tukemassa teemahaastattelua. Haastattelun alussa kartoitettiin tutkittavien taustoja suorilla kysymyksillä. Jokaisen haastattelun alussa varmistettiin tutkittavan ikä, ammatti ja koulutustaso sekä asumismuoto. Taustatietojen avulla pystyttiin ymmärtämään, miksi haastateltava säästää valitsemallaan tyylillä.

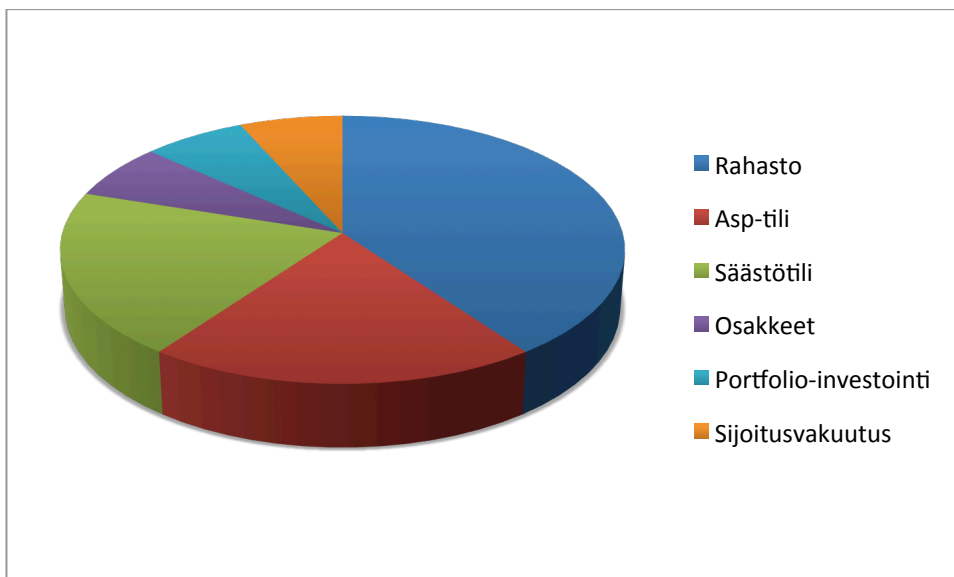
Haastatteluiden hetkellä haastateltavista nuorin oli 20-vuotias ja vanhin 27-vuotias. Kaikki muut paitsi vanhin haastateltava opiskelivat ja osa heistä teki myös töitä koulun ohella. Vain yksi haastateltavista, 27-vuotias nuori nainen, ei opiskellut enää, vaan teki vakituisesti töitä. Koulutusalat olivat kauppatiede-, elintarvike- ja oikeustiedeala. Seitsemästä haastateltavasta kuusi opiskeli, ja neljä heistä teki töitä osa-aikaisesti, satunnaisesti tai lomakausina. Tulojen lähteet olivat nuorilla palkka, opintotuki, opintolaina ja vanhemmilta saatu rahallinen tuki.

Viisi nuorista asui vuokralla tai omistusasunnossa ja loput kaksi vanhempiansa luona. 24-vuotias opiskelija oli ainut, joka omisti oman asunnon yhdessä puolisonsa kanssa. 25-vuotias, vielä vanhempiansa luona asuva haastateltava, aikoi ostaa ensimmäisen asuntonsa heti valmistuttuaan koulusta. 22- ja 23-vuotiaat opiskelijat asuivat vuokralla toisen henkilön kanssa ja jakavat vuokratulot. Loput haastateltavista asuivat yksin.

### 8.1 Säästäminen tällä hetkellä

Haastatteluiden alussa haastateltavilta kysyttiin, kuinka he säästävät tällä hetkellä. Kartoitusta tehtiin avoimilla kysymyksillä. Haastatteluissa nousi erilaisia tapoja säästää, kuten rahasto- ja asp-säästäminen, säästötili, sijoitusvakuutus, investointi portfolio ja osakkeet. Osalla nuorista on käytössään sijoitussalkku.

Kaikki nuoret pitivät säästämistä tärkeänä. Syitä oli monia, kuten sen tuoma turvallisuuden tunne, pahan päivän varalle säästäminen ja epävarmuus maailman tilanteesta. Sen lisäksi yhtäkkiset menot, unelmat ja haaveet sekä ensiasunnon osto, tuotoista saadut voitot, matkailuun käytetyt rahat ja isommat hankinnat. 22-vuotias haastateltava kertoi säästävänsä, jotta saisi tarpeeksi pääomaa voidakseen siirtyä osakesäästämiseen.



Kaavio 1: Haastateltavien säästämismuodot

Lähes kaikki nuoret säästävät pieniä summia kuukaudessa, noin 40-60 euroa. Pakollinen minimi summa eri säästämisen tuotteissa on ohjannut nuoria jonkin verran. Osa haastateltavista ei laita säästöön suurempia summia, vaikka saisi esimerkiksi kesäkuukausina enemmän palkkaa. 27-vuotiaan haastateltavan kuukausittain säästämä summa oli 100 euroa haastatteluhetkellä.

Osa opiskelevista nuorista säästää rahastoihin kuukausittain tai joka toinen kuukausi. Haastatteluhetkellä pelkästään opintojen parissa elävä 21-vuotias nuori kertoi, että hän käyttää matkailuun opintotukea tai sijoituksista saatuja voittoja. Myös vanhemmat antavat rahallista tukea. Tälläkin nuorella on aikomuksena kuitenkin alkaa säästää enemmän, kun hän saa aikanaan palkkaa.

Osalle nuorista vanhemmat olivat aloittaneet säästämisen, kun he olivat lapsia. Nämä haastateltavat olivat lähteneet jatkamaan säästämistä itse, kun täyttivät 18 vuotta ja saivat ensimmäiset omat tulonsa. Vanhemmat olivat hankkineet lapsilleen muun muassa osakkeita ja rahastoja. Nuoret kertoivat, että näihin säästäminen on hiipunut tulojen vähetessä opiskeluiden aikana. ASP-tili on pitänyt yllä jatkuvaa säästämistä siihen liittyvien ehtojen vuoksi.



## 8.2 Säästämisen aloittaminen

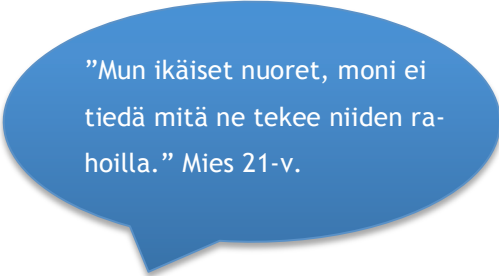
Yhdellä 25-vuotiaalla tutkittavalla nuorella oli tapahtunut juuri se ideaalinen tilanne, jota pankki toivoisi kaikille nuorille. Tämä haastateltava oli aloittanut säästämisen heti 18 vuotta täytettyään. Nuori oli alusta alkaen ollut kiinnostunut omasta asunnosta, jonka vuoksi avasi heti ASP-tilin. Samaan aikaan hän oli aloittanut myös rahastosäästämisen, jonka avaaminen lähti liikkeelle ASP-tilin avauksen yhteydessä käydystä säästämisen keskustelusta. Ensiasunnon osto odottaisi jo lähitulevaisuudessa, kun nuori päättäisi viimeisen opiskeluvuotensa korkeakoulussa. Tutkittava kertoi, että pankki oli heti alusta alkaen tukenut häntä säästämisen aloittamisessa ja ollut yhteydessä häneen. Myös vanhemmat olivat tukeneet säästämistä. Haastattelussa kävi ilmi, että nuori asui vieläkin vanhempiensa luona, mikä oli mahdollistanut säännöllisen säästämisen. Myös satunnaisesti tapahtuva työ sekä kesätyöt ovat edesauttaneet häntä säästämässä.

22-vuotias korkeakoulua käyvä opiskelija kertoi aloittaneensa säästämisen vuotta aiemmin. Sitä ennen hänellä oli ollut muita asioita, jotka kiinnostivat enemmän, toisin sanoen tulojen lähde oli ollut minimaalinen. Koulussa hänen pääaineensa oli rahoitus, ja hän kertoiikin että siellä opitun tiedon kautta hän oli ymmärtänyt säästämisen tärkeyden sekä alkanut kiinnostua myös sijoittamisesta. Tämän nuoren säästämisen muoto olivat rahastot, joiden avulla hän pyrki kerryttämään pääomaa tarpeeksi suureksi, jotta voisi aloittaa myöhemmin sijoittamisen suoriin osakkeisiin sijoittamisen.

27-vuotias haastateltava oli saanut pankilta kehotuksen säästämisen aloittamiseen, kun hän oli 19-vuotias. Nuori piti tuolloista ikäänsä sopivana säästämisen aloittamiseen, koska ennen sitä tuloja ei vielä ollut niin, että olisi pystynyt laittamaan jotakin ”sivuun”.

Omistusasunnossa asuva 24-vuotias oli käyttänyt asunnon ostoon suurimman osan omista säästöistään. Hänellä ei ole kuitenkaan ollut ASP-tiliä ensiasuntoa varten. Haastateltava kertoi, että hänen vanhempansa olivat aloittaneet säästämisen nuoren puolesta, kun tämä itse oli vielä lapsi. Nuori aloitti omatoimisen säästämisen jo 16-17 -vuotiaana, koska hän sai silloin ensimmäisen työpaikkansa. Hänellä oli tuolloin säästötili, ja vanhemmat olivat avanneet säästäjän rahastot. Kun nuori oli 18-vuotias, pankki oli ehdottanut hänelle asiakastapaamista säästämisen merkeissä. Haastateltava ei ollut kuitenkaan mennyt, koska toinen vanhemmista oli silloin töissä pankissa, mikä tarkoitti sitä, että hän sai kotoa tietoa ja tukea. Haastatteluhetkellä nuori kertoi, että on alkanut ymmärtää enemmän säästämisestä ja on oppinut ottamaan niistä vastuuta. Juuri nyt keskustelu pankkineuvojan kanssa olisi haastateltavan mielestä hyvä asia. Tämä nuori ei myöskään uskonut, että hänellä olisi ollut aiemmin aikaa ja kiinnostusta siihen, että pankki olisi antanut enemmän tukea.

21-vuotian kauppatieteitä opiskeleva nuori mies aloitti säästämisen heti, kun hänestä tuli täysi-ikäinen. Hän ei itse muista, että olisi saanut yhteydenottoja pankilta tai että häneltä olisi kysytty muiden pankkiasioiden hoitamisen ohella säästämisen asioista. Haastateltava oli sitä mieltä, että jos haluaa apua tai tukea, niin nuori joutuu itse olemaan yhteydessä pankkiin. Haastateltavan mielestä pankin puolelta tulisi saada enemmän tukea, koska hänen kertomansa mukaan on monia nuoria, joilla on opintolainaa, mutta he eivät tiedä, mihin kaikkeen sitä voisi käyttää. Haastateltava kertoi, että moni nuori ottaa opintolainaa, eikä käytä kaikkea peruskulutukseen, joten raha jää tilille, ja lopulta nekin tulee käytetyksi johonkin niin sanottuun turhaan. Haastateltava pitää tärkeänä, että pankin puolelta neuvoja voisi kertoa, mihin tätä rahaa voisi laittaa, esimerkiksi rahastoissa. Haastateltava kertoi myös, että hänen ystäväpiirissään on monia nuoria, jotka eivät tiedä, miten tulisi hallita omia raha-asioita.



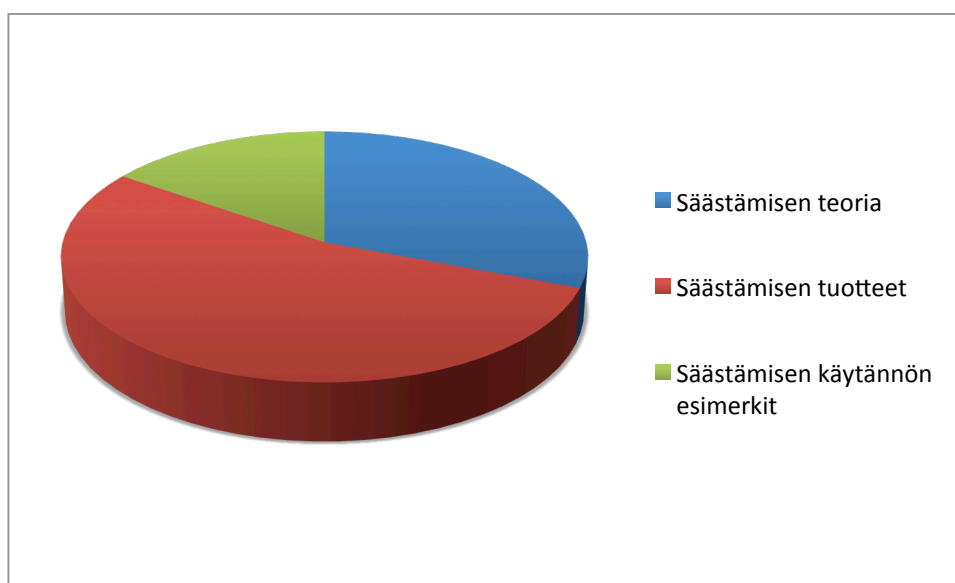
”Mun ikäiset nuoret, moni ei tiedä mitä ne tekee niiden rahoilla.” Mies 21-v.

Nuorin haasteltava, 20-vuotias opiskelijatyttö, aloitti säästämisen 18-19 -vuotiaana. Hänen isänsä oli aloittanut säästämisen tytölle, kun tämä oli vielä lapsi. ASP-tilin avaamisen hän oli kuitenkin päättänyt itse. Halu ostaa ensiasunto sekä perheen painostus olivat syyt siihen, miksi nuori aloitti säästämisen. Haastateltava muisteli, että hänelle soitettiin pankista, kun hänestä tuli täysi-ikäinen, mutta mitään kummempia suunnitelmia ei tehty. Vuokravakuustiliä avattaessa neuvoja oli maininnut sijoituspalveluista ja ehdottanut omaa tapaamista sitä varten. Tapaamista ei kuitenkaan sovittu. Viesti pankilta jälkikäteen olisi ollut hyvä muistutus nuorelle. Haastatteluhetkellä haastateltava koki, että haluaisi miettiä uudelleen sijoitusratkaisuja, mutta ei kuitenkaan haluaisi vielä myydä osakkeitaan, koska se voisi rajoittaa opintotuen määrän saamista.

Oikeustiedettä opiskeleva 23-vuotias nuori aloitti säästämisen 18-vuotiaana avaamalla ASP-tilin. Hän ymmärsi, että hänen oli hyvä laittaa jotain säästöön, eikä tuhlaata kaikkea. Myös vanhemmat olivat ehdottaneet ASP-tilin avaamista. Tätä ennen tutkittava ei ollut säästänyt muuten kuin lyhytaikaisia hankintoja varten. Hän oli aloittanut työelämässä jo 15-16 -vuotiaana. Alaikäisenä hänellä oli vain säästötili. Haastateltava aloitti rahastosäästämisen 21-vuotiaana, kun pankkineuvoja oli ottanut sen puheeksi eräässä asiakastapaamisessa, jossa oli määrä hoitaa täysin toista asiaa. Syynä rahaston avaamiseen oli ollut myös se, että nuori halusi kokeilla uutta säästämistapaa. Sen lisäksi häneen vetosi se, että omien säästöjen lunastaminen oli tehty mahdolliseksi tarvittaessa. Haastateltava koki, että hän olisi tahtonut enemmän tukea pankilta heti, kun hänestä tuli täysi-ikäinen ja hän sai palkkatuloja. Ikä oli otollinen aloittaa säästäminen.

### 8.3 Säästämisen neuvonta

Suurin osa haastateltavista nuorista toivoi, että säästämisen neuvonnassa kerrottaisiin erilaisista tuotteista ja samalla annettaisiin teoretietoa säästämisestä. Käytännön elämän esimerkit eivät koskettaneet nuoria haastateltavia juuri lainkaan, koska he olivat jo aloittaneet säästämisen ja tiesivät sen tosiasian, että pienikin summa kuukaudessa kerryttää säästöjä mukavasti vuosien varrella. Haastateltavat näkisivät käytännön esimerkit mieluummin sosiaalisessa mediassa kuin itse säästämisen neuvonnan asiakastapaamisissa. Osa haastateltavista oli sitä mieltä, että käytännön elämäntarinat säästämisen kaarista sopisivat paremmin 18-vuotiaille, koska ne saattaisivat olla heille ajankohtaisempia ja täten henkilökohtaisempia.



Kaavio 2: Säästämisen neuvonnan hajautus haastateltavien välillä

Säästämistuotteiden läpikäyminen kiinnostaa nuoria. Yksityiskohtainen analyysi saa kannatusta ja tuottohakuisista tuotteista kaivataan vinkkejä. Muuan haastateltava sanoi, että haluaisi konkreettisia suosituksia siihen, mihin kannattaisi sijoittaa omia säästöjä. Tärkeää olisi kuulla tuotteen ominaisuuksista ja hyödyistä. Yksi haastateltavista oli sitä mieltä, että haluaisi tietää osakesäästämisestä lisää, koska se kiinnostaa häntä eniten. Toinen toivoi kuulevansa varmoista investoinneista sekä halusi saada tietoa; millaisia rahastot ovat, mitä ne sisältävät ja mitkä ovat varmimmat investoinnit, jotta rahat pysyvä tallella ja mahdollista tuottoa tulisi. Säästämisen tuotteiden esittely tuntuisi puhuttelevan eniten useimpia haastateltavia, koska heillä on jo jonkin verran pohjatietämystä.

Säästämisen tuotteiden kannattavuus kiinnostaa osaa haastateltavista. He tahtoisivat laskea niitä yhdessä pankkineuvojan kanssa. Sen myötä valikoituisivat myös säästämisen tuotteet. Lisäksi on tärkeää ymmärtää, mihin varat ovat oikeasti kohdistuneet. Parempien vaihtoehto-

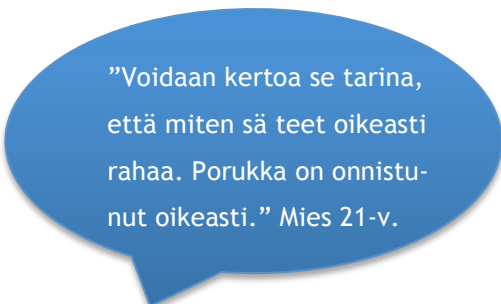
jen esittely on hyväksi, jos niitä halutaan verrata asiakkaan nykyisiin säästämisen palveluihin. Erityistoive eräältä opiskelijanuorelta oli se, että hän haluaisi neuvonnan olevan vieläkin henkilökohtaisempaan, millä hän tarkoitti sitä, että hänellä olisi ikään kuin oma henkilökohtainen pankkineuvoja, jonka kanssa ei tarvitsisi aina aloittaa asioiden hoitamista alusta. Seuraavassa asiakastapaamisessa voitaisiin näin jatkaa suoraan siitä, mihin viimeksi oltiin jääty. Toinen toivomus oli, että neuvojat eivät tyrkyttäisi uutta tuotetta ennen kuin nykyinen tilanne oltiin käyty läpi. Sen jälkeen pankkineuvoja voisi kertoa uusista, paremmista vaihtoehtoehdoista, jos näkee sille tarvetta.

Säästämisen teoria tulee tukea tuote-esittelyä. Osa nuorista sanoi, että ymmärtää jo jonkin verran säästämisen teoriasta sekä sen merkityksestä. Muuan rahoituslalla opiskeleva nuori oli sitä mieltä, että vaikka hän ymmärtää säästämisen teoriaa jonkin verran, silti hän haluaa saada lisätietoa asiasta. Ymmärtämällä teoriaa saa hyviä vinkkejä säästämiseen.

Säästämisen teoria on tärkeää sijoittamisen kannalta. Tämä osakkeita omistava nuori totesi, että olisi hyvä kuulla pankkineuvojan sanomana, että sijoittaminen on kannattavaa jo pienelläkin summalla. Säästämisen neuvonnalta toivotaan myös, että se olisi mahdollisimman kokonaisvaltaista. Tästä olivat lähes kaikki nuoret samaa mieltä.

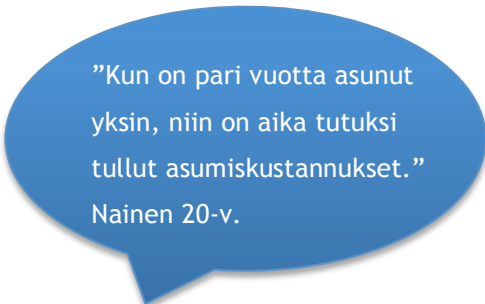
Monet haastateltavat mainitsivat, etteivät käytännön elämän esimerkit välttämättä olisi itselle enää niin tärkeitä, koska he tietävät niistä jo niin paljon ja toteuttavat niitä käytännössä. Nämä nuoret ajattelivat jopa niin, että käytännön arkeen ja kulutuskäyttäytymiseen liittyvät esimerkilliset tarinat voisivat olla näyttävämmiin esillä sosiaalisessa mediassa. Moni nuorista mainitsi, että jos he olisivat nyt 18-vuotiaita, niin tällainen neuvonta olisi heille juuri nyt ajankohtaista.

Käytännön elämäntarinat olisivat tarpeellista konkretiaa jonkun ikätoverin säästämisen kaaresta. Tällainen neuvonta voisi antaa nuorelle ”vau-elämyksiä” ja heräämistä todellisuuteen. Neuvonnassa voitaisiin ottaa esille jokin tavallinen tapaus nuoren arkielämästä. Investointiportfolion omistava 21-vuotias nuori kertoi, että häntä kiinnostaisi kuulla tarina nuoresta, joka on onnistunut ”tekemään rahaa” eli säästämään. Samainen haastateltava mainitsi, että hän mielellään kuuntelee, kun koulussa keskustellaan historiallisista henkilöistä, jotka ovat onnistuneet kasvattamaan varallisuuttaan.



”Voidaan kertoa se tarina, että miten sä teet oikeasti rahaa. Porukka on onnistunut oikeasti.” Mies 21-v.

Osa haastateltavista oli myös sitä mieltä, ettei kokisi saavansa käytännön elämän esimerkeistä hyötyä, koska heillä on jo riittävästi pohjatietämystä. Kulutuskäyttäytymiseen liittyvät vinkit rahan säästämiseksi ovat jo tiedossa. Tietoa on karttunut heti, kun on aloittanut itse budjetoi-



”Kun on pari vuotta asunut yksin, niin on aika tutuksi tullut asumiskustannukset.”  
Nainen 20-v.

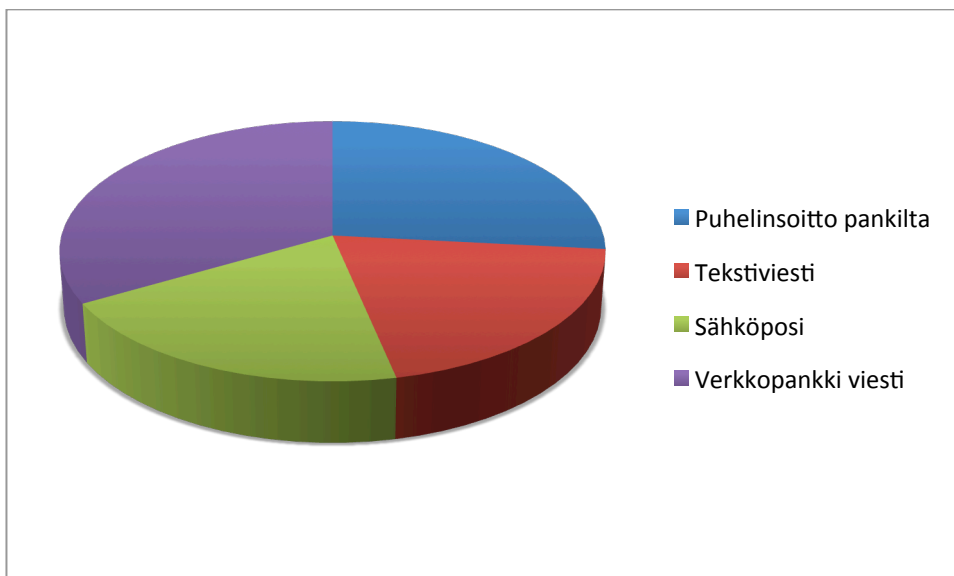
maan omaa elämää. Mahdollinen kilpailuttaminen eri palveluntarjoajien kanssa on tehty heti siinä vaiheessa, kun on jouduttu miettimään, miten omia euroja on jaettu kuluttamiseen, kuten esimerkiksi sähkönkulutukseen. Myös se, että on asunut jo jonkin aikaa omillaan on kasvattanut nuorta ihmisenä ja asumiskustannukset ovat tulleet tutuiksi. Oma kokemusta on toisin sanoen tullut jo niin paljon, että muiden arkeen liittyvät neuvot eivät ole enää tarpeen.

Henkilökohtaisia neuvoja voitaisiin tuoda tiedoksi myös esimerkiksi blogikirjoituksilla. Ne ovat nykyajan tapa kertoa tarinoita tärkeistä asioista. Tämän kaiken totesi yksi haastateltavista.

#### 8.4 Säästämisen markkinointi

Nuorten välillä oli selkeästi jakautumaa siitä, mitkä lähestymistavat olisivat sopivimpia pankin taholta. Nuorten ehdottamat vaihtoehdot olivat joko puhelinsoitto pankilta tai viestien lähettäminen sähköpostitse sekä tekstiviestillä. Kaikissa viestintätavoissa on omat hyödyt ja haasteet. Yksi haastateltavista tarjosi idean uudelta viestitoiminnosta verkkopankissa. Viesti sijoitettaisiin niin näkyvälle paikalle verkkopankissa, ettei asiakas voisi olla mitenkään huomaamatta sitä. Tästä ideasta keskusteltiin myös muissa yksilöhaastatteluissa. Haastateltavat antoivat paljon positiivisia kommentteja idealle, mutta myös näkivät siinä joitakin haasteita, joihin löydettiin lopulta myös ratkaisut. Verkkopankkiviestistä kerrotaan lisää myöhemmin tässä osiossa.

Puhelinsoitto pankilta oli todella toivottu lähestymistapa. Se tuntuu henkilökohtaiselta, persoonalliselta ja pysäyttää asiakkaan hetkeksi ajattelemaan pankkiasioitaan tarkemmin. Haasteina puhelinsoitossa nähtiin se, että asiakas pystyy harvoin puhelun aikana sopimaan mitään tärkeää esimerkiksi kiireen vuoksi, jolloin vastaus voi olla: ”En ehdi juuri nyt”. Asiaan ei välttämättä palata uudelleen. Puhelinsoitto pankilta saattaisi tuntua myös liian suoralta tai pelottavalta, totesi vain yksi nuori.



Kaavio 3: Yhteydenottojen hajautus

Viestintävaihtoehtojen vertailu toi esille mielenkiintoisia asioita. Sähköpostia ja tekstiviestiä pidetään lähes yhtä hyvinä vaihtoehtoina. Tekstiviesti oli erään nuoren mielestä mieluisin yhteydenottotapa sekä ja sähköpostia varmempi. Toisaalta taas eräs haastateltavista piti sähköpostia virallisempänä ja luotettavampana. Hänen mukaan sähköposti tulee luetuksi sen mukaan, kuka on lähettäjä. Sähköpostin haasteina on se, että se saatetaan vilkaista vain nopeasti läpi keskittymättä. Sen vuoksi tekstiviestit olisivat sopivampia, koska niitä tulee harvemmin ja silloin ne tulevat luetuiksi. Sähköposti saattaisi hukkua muiden sähköpostien joukkoon.

Sekä sähköpostin että tekstiviestin vahvuutena on se, että siihen voi palata ”paremmalla” ajalla takaisin. Viestin sisällöstä riippuu, tuleeko tehdyksi asialle mitään sen luettuaan. Yksi haastateltavista, joka on Nordean asiakas, kertoi, ettei pankilta yleensä tullut viestejä. Hän piti sitä hyvänä, koska silloin, kun viesti saapuisi, hän tietäisi, että nyt on kyse todella tärkeästä asiasta. Esimerkiksi asiakastapaamisesta voisi hyvin sopia tekstiviestillä, mikä on myös nopea ja luotettava tapa kommunikoida.

Nordealla on ollut verkkopankkiviestintää jo aika kauan. Tällä hetkellä verkkopankkiin tulleita viestejä ei välttämättä aina lueta, koska ne eivät vaikuta niin henkilökohtaisilta. Viestit tuntuvat olevan asiakkailta piilossa, koska monet heistä käyttävät vain esimerkiksi laskujenmaksu-sivua.

Nuoret olivat sitä mieltä, että verkkopankissa voitaisiin tehdä henkilökohtaisia ehdotuksia säästämistä sekä kutsuja asiakastapaamisiin. Viesti tulisi sijoittaa verkkopankkiin näkyvälle paikalle, esimerkiksi puhekuplaan tai näkyvälle paikalle yläreunaan silmään pistävällä formaatilla. Verkkopankkiviesti ei kuitenkaan saa häiritä asiakasta esimerkiksi laskunmaksua tehtäessä.

sä. Viesti voisi näkyä pidempään ellei asiakas sitä itse sulje. Herätteessä voisi olla suora linkki, josta pääsisi varsinaiseen viestiin ja saisi lisätietoja. Esimerkki uudistetusta verkkopankkiviestistä löytyy liitteenä.

Yksi haastateltavista oli sitä mieltä, että tällainen verkkopankkiviesti voisi ilmestyä ruutuun puolen vuoden välein, kun taas toinen nuori oli sitä mieltä, että se voisi tulla jopa neljä kertaa vuodessa. Verkkopankkiviesti voisi erottua vielä paremmin kuin tavalliset sähköposti- tai tekstiviestit, koska niitä ei tule niin usein. Se kiinnittäisi enemmän asiakkaan huomiota ja tuntuisi tärkeältä. Hyvänä puolena olisi myös se, että asiakas voisi turvallisesti vastata pankille. Näin asiakkaalla voisi olla enemmän aikaa keskittyä asiaan, koska hän oli jo valmiiksi varannut lyhyen ajan verkkopankissa käymiseen.

Yksi nuorista pitää hyvänä sitä, että verkkopalveluviestintä toimii myös mobiilipankissa. Lisäksi yksinkertainen ajanvaraustoiminto asiakastapaamisiin olisi nuoren mielestä hyvä lisä mobiilipankkiin. Sovellus on lähes aina taskussa mukana ja se on vaivaton. Hän mainitsi myös, että kirjautumiseen verkkopankkiin esimerkiksi tietokoneella vie liikaa aikaa.

Sosiaalisen median kanavista Facebook ja Instagram nousivat eniten esille. Toki haastatteluisa tuotiin esille epäilyksiä siitä, välittyvätkö julkaisut nuorille, jos he eivät seuraa kyseisen pankin sivua. Haastatteluisa pohdittiin myös Instagramissa väliajoin julkaistuja sponsorimainoksia. Osa nuorista oli tosin sitä mieltä, että he ohittavat tämänkaltaiset sponsorimainokset nopeasti. Toisaalta tällainen markkinointi voisi olla hyvä tapa saada julkaisut ohjautumaan nuorille, vaikka he eivät vielä seuraisikaan pankin sivua.

Sosiaalisessa mediassa esiintyvät julkaisut pitäisi kohdistaa nuorille sellaisten keinojen kautta, jotka olisivat mahdollisimman henkilökohtaisia. Lyhyet, ytimekkäät ja oikeat esimerkit nuorten arkielämästä ja säästämisestä voisivat herättää kiinnostuksen. Yksi haastateltavista mainitsi, että nuoret eivät välttämättä halua käyttää omaa aikaansa selvittääkseen, millä kanavalla julkaistaan sisältöä. Esimerkiksi Instagramissa näkyvissä sponsorimainoksissa olisi hyvä olla maininta pankin omista virallisista sivuista.

Sponsorimainokset jakoivat nuorten mielipiteitä. Ne katsotaan läpi, jos niitä tulee vastaan. Mutta niitä pidetään pelkkinä mainoksina. Vain siinä tapauksessa, että aihe on kiinnostava, siitä otetaan selvää. Facebook on nuorten mielestä ehkä sopivin kanava nostamaan esille vähän pidempiäkin julkaisuja liittyen säästämiseen. Haastatteluisa tuli ilmi, että Instagramia kuitenkin käytetään vielä toistaiseksi enemmän.

Nordean tuottamia julkaisuja pidetään luotettavina, jolloin myös sponsorimainokset voisivat tuntua rehellisiltä. Yhden klikkauksen päässä olevat kotisivut ovat tärkeitä, jos asia alkaa

kiinnostaa enemmän. Mutta yksi haastateltavista oli huolissaan siitä, tulisiko sponsori-mainoksista sellainen kuva, että yritetään liikaa ”promota” asiaa, joka ei ehkä tee säästämissen aiheesta niin tärkeää kuin se oikeasti on.

Sosiaalisen median julkaisun haasteena on se, ettei se välttämättä pysäyttäisi katsojaa. Yksi haastateltavista nuorista sanoikin, että hän on melko valikoiva julkaisujen suhteen, eli mihin pysähtyy ja minkä vain ohittaa. Hän ei välttämättä ottaisi pankin julkaisua niin vakavasti kuin verkkopankkiviestiä. Sponsorimainoksissa pitäisi olla jokin asia, mikä puhuttelisi häntä ja olisi jo mahdollisesti pohdituttanut jo aiemmin.

Lähtökohtaisesti useat nuoret ehdottivat suoraa linkkiä julkaisuista pankin omille sivuille, jotta asiasta saataisiin enemmän tietoa nopeasti. Tätä ei voi liikaa korostaa. Yksi haastateltavista ehdotti, että sosiaalisessa mediassa voisi pankin omille sivuille saada lisää seuraajia niin, että nuoria alettaisiin ”seurata”, jos se on mahdollista, koska tällöin olisi suurempi todennäköisyys takaisin ”seuraamiselle”. Sponsorimainokset ovat yleisesti hyvä tapa lähestyä monia nuoria ensimmäistä kertaa.

Sosiaalisen median julkaisujen formaatilla on merkitystä. Sen tarkoitus on herättää kiinnostus sosiaalisen median käyttäjissä. Formaatteja on erilaisia, kuten kuvat, teksti ja videot sekä niiden yhdistäminen. Nuorilta kysyttiin haastatteluissa, millainen formaatti voisi herättää eniten kiinnostusta ja millainen miellyttäisi eniten silmää. Nuoret nostivat esille erityisesti kuvat, videot sekä niihin liitetty teksti. Näissäkin nähtiin haasteensa.

Haastateltavien mielestä kuvia on mukava seurata sosiaalisessa mediassa, eikä niistä tulvi liikaa asiaa. Kuvassa tulisi olla karua faktaa, esimerkiksi siitä, miten jokin tapaus on oikeasti tapahtunut. Tämä tekisi siitä vakuuttavamman. Video voisi saada aikaan ”vau-fiiliksen” yhden haastateltavan mukaan, mutta se voi myös aiheuttaa teennäisen vaikutuksen, jos siinä ei olisi mukana faktatietoa ja ”silloin se voi tuntua vain promoamiselta”, hän totesi.

Kuvan ja kertomuksen yhdistäminen tulisi olla selkeää ja siinä pitäisi olla jonkinlainen ”idean poikanen”. Video, jossa on ääni, olisi myös mieluinen vaihtoehto, mutta siinäkin on haasteensa. Myös videon pituudella on merkitystä. Yksi haastateltavista kertoikin, että ainakin videoiden alut tulee katsotuksi. Moni haastateltava näki haasteena videossa sen, että sitä ei voi aina katsoa äänillä paikasta riippuen, kuten julkisella paikalla. Moni haastateltavista sanoikin, etteivät he yleensä katso uudelleen videota äänen kanssa. Kuvaa ja tekstiä yhdessä pidettiin varmempuna vaihtoehtona.

Jotkut haastateltavista olivat sitä mieltä, että he katsoisivat mielellään toisten nuorten säästämisprosesseja videolla. Sosiaalisessa mediassa, kuten Instagramissa, on suurimmaksi osaksi



julkaistuja kuvia, kuten yksi haastateltavista huomautti. Sen vuoksi hän pitää liikkuvaa kuvaa pysäyttävämpänä.

Formaatti jakaa mielipiteitä erilaisten haasteiden vuoksi. Haastatteluissa pohdittiin sitä, moneko viesti tarpeeksi hyvin perille. Yksi nuorista sanoi heti, että kuva ja hyvä kuvateksti olisi paras vaihtoehto, ja mahdollisella otsikolla olisi iso merkitys. Häinkin piti videoita hyvänä vaihtoehtona, mutta ajatteli, että ne ovat joskus liian pitkiä, jolloin sanoma ei mene perille. Hänen mielestään videota pitää osata tulkita. Toinenkin haastateltava perusteli samalla tavalla korostaen viestistä saatavaa ideaa. Jos siitä ei saa nopeasti kiinni, niin julkaisu menee nopeasti myös ohi häneltä.

Yhden haastateltavan kanssa keskusteltiin Instagramissa uudesta toiminnosta, jossa julkaisussa voisi olla useampi kuva. Hän oli sitä mieltä, että se voisi toimia tavallisten videoiden ja yksittäisten kuvien rinnalla. Tällaiseen julkaisuun saa laitetuksi useamman kuvan, eli nuoren tarinan voi kertoa rivillä kuvia. Haastateltava korosti erityisesti sitä, että jutun pitää olla mielenkiintoisesti kirjoitettu ja että siinä pitää olla jokin ”koukku” johon tarttua sekä tietenkin henkilökohtaisuus on tärkeää. Heti ensimmäisistä lauseista ja siihen liittyvästä kuvasta pitää saada kiinni, mistä on kyse. Tämän ideana oli siis se, että eri sosiaalisten median kanavien uusia toimintoja kannattaa ottaa käyttöön heti, jotta julkaisut erottautuisivat muista paremmin.

## 9 Johtopäätökset

Tämän tutkimuksen tärkein tutkimuskysymys oli, millaista säästämisen neuvontaa nuoret toivovat pankilta. Tuloksissa nousi esille selkeästi se, että nuoret haluavat kuulla erilaisista säästämisen vaihtoehdoista sekä niiden hyödyistä ja ominaisuuksista. Haastateltavia tuntui kiinnostavan se, mitkä tuotteet ovat kannattavimpia eli millä omia säästöjä saataisiin kasvamaan. Haastateltavat olivat jo tietoisia siitä, miksi säästäminen on tärkeää sekä he tiesivät myös sen, että pitkällä aikavälillä on mahdollista saada isompikin summa kokoon.

Ennen tutkimuksen tekoa olettamuksena oli, että nuoria kiinnostaisi eniten kuulla ikätovereidensa säästämisen tarinoita ja saada vinkkejä kulutuskäyttäytymiseen. Haastatteluissa selvisi, ettei se olekaan enää heille niin ajankohtaista. Nuorilla on tietämystä säästämisen maailmasta jonkin verran. He myös tietävät sen tosiasian, että säästämällä voi todellakin kartuttaa omaa varallisuutta. Vaikutti myös siltä, että nuorten oma arki on jo opettanut heitä löytämään edullisimman ratkaisut selvitä tavallisimmista kuluista, kuten ruoka- ja asumiskustannuksista.

Yksi huomioitavista asioista oli se, että kukaan nuorista ei maininnut sanallakaan eläkeikää. Ymmärrettävää on, että se on hyvin kaukainen ajatus muutenkin. Tutkijan mielipide on, että eläkeasioita olisi hyvä ottaa esille enemmän nuortenkin säästäjien kanssa. Tällöin nuoret saisivat ainakin hyvissä ajoin tietoa asiasta, vaikka eivät aloittaisi eläkesäästämistä heti. Asian ottaminen esille seuraavassa tapaamisessa olisi näin helpompaa.

Oli hienoa huomata se, että esimerkiksi rahastosäästäminen oli lähtenyt liikkeelle pankkineuvojan antamasta vinkistä. Tämä säästämisen muoto tuntui muutenkin olevan todella yleinen tapa säästää. Se on myös asia, josta nuoret haluavat kuulla lisää. Tässäkin on ajatuksena tuotto-odotus, mutta myös rahojen ylläpitäminen hyvässä tallessa.

Tuloksista nousi esille tärkeä asia: henkilökohtaisuus neuvonnassa. Sen huomasi myös siitä, mikä yhteydenottotapa pankin taholta oli suosituin. Puhelinsoittoa pankilta pidettiin näistä henkilökohtaisimpana ja siksi miellyttävimpänä, mutta nuoret näkivät siinä haasteena aiemmin mainitun kiireisen aikataulun. Henkilökohtaisuus nostettiin esille myös puhuttaessa sosiaalisen median julkaisuista. Julkaisujen tulisi kohdistua oikealla tavalla nuoriin, esimerkiksi asian kautta, jota he ovat miettineet aiemmin. Julkaisujen tulee koskettaa nuoria.

Nuorten esittämät kehitysideat verkkopankkiviestintään olivat mielenkiintoisia. Vaikka verkkopankkiviestittely onkin jo toiminnassa Nordealla, niin se tapa, miten sen voisi tuoda verkkopalvelussa esille vaatisi muokkausta henkilökohtaisempaan sekä näkyvämpään suuntaan. Tämän kokonaisuuden nuoret kiteyttivät hyvin. Säästämiseen liittyen viestien määrää vuodessa olisi sen lisäksi hyvä pohtia, sillä nuoria ei tuntunut haittaavaan, vaikka niitä tulisi useammin kerran vuodessa.

Nuoret tavoittaa pitkälti älypuhelimien kautta. Sosiaalinen media on lähes kaikissa älypuhelimissa jollakin tapaa mukana, koska internetin käyttö on tehty niin helpoksi. Nuoret voidaan tavoittaa sosiaalisen median kautta hyvin. Toki internet on täynnä monenlaisia julkaisuja, joten ne pitää saada keinolla millä hyvänsä kohdistumaan juuri nuorille. Jos julkaisut kohtavat nuoren maailman tarpeeksi hyvin, niin voi nuori ottaa asiasta lisää selvää.

Pankilla on iso rooli nuorten elämässä koulujen ja perheen ohella. Peruskoulun jälkeen talousosaamisen lisääminen saattaa vähentyä tai loppua kokonaan. Kun nuori oppii ymmärtämään kulutuskäyttäytymistään, hänen on helpompi lähteä säästämisen maailmaan ja tätä kautta jatkaa kulutusta myös isommilla hankinnoilla. Pankin rooli on ensiarvoisen tärkeä viimeistään siinä kohtaa, kun nuori saa ensimmäisen palkan, tai kun hän on astumassa aikuisten maailmaan. Ensimmäinen palkka voi ihmetyttää nuorta, eikä hän välttämättä tiedä, miten sen haluaisi käyttää. Pankki kulkee mukana lähes koko ihmisiän. Sanotaankin, että pankilla voi olla monta roolia asiakkaiden elämässä. Ihminen käy elämässään monta vaihetta läpi: syntyminen,

varttuminen, aikuisikä ja eläkeikä. Pankki on mukana koko elämänkaaressa syntymästä kuolemaan.

## 10 Tutkimuksen luotettavuusarviointi

Tutkimuksessa on tärkeää varmistaa sen luotettavuus ja pätevyys. Luotettavuutta voidaan mitata monilla erilaisilla mittaus- ja tutkimustavoilla. Seuraavaksi tarkastellaan lähemmin, mikä on tutkimuksen reliabelius ja validius. Näiden kahden käsitteiden käytöstä laadullisessa tutkimuksessa on esitetty ristiriitaisia mielipiteitä, mutta kaikessa on yksi yhteinen ajatus: luotettavuuden parantaminen. Tutkimuksen luotettavuutta voidaan parantaa testaamalla sitä erilaisilla keinoilla, kuten haastatteluiden esitestauksella sekä sen harjoittelulla ja haastatteluiden nauhoittamisella. Nämä tarjoavat mahdollisuuden sille, että myös muut kuin itse tilanteessa olleet henkilöt voivat analysoida tallenteita. (Menetelmäopetuksen tietovaranto 2016.)

### 10.1 Reliabiliteetti

Mittaustulosten toistettavuus tarkoittaa kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Tätä kutsutaan tutkimuksessa sanalla reliabelius. Hyvä esimerkki on se, että kaksi arvioijaa pääsee samaan tulokseen tutkimuksessaan. Tällöin tutkimusta voidaan pitää reliabelina. (Hirsjärvi ym. 2013, 231.)

Tutkimuksen reliabiliteetin arvioiminen on jaettu kolmeen alueeseen; erityisen metodin reliabeliuden arviointi, ajallinen reliabelius ja johdonmukaisuus tuloksissa. Jonkin tietyn metodin luotettavuutta ja johdonmukaisuutta voidaan arvioida eri tilanteissa. Saatuja havaintoja ja mittauksia voidaan verrata eri aikoina, eli kuinka pysyviä ne ovat. Samoja tuloksia on mahdollista saada eri välineillä samaan aikaan. Tällöin mittauksessa on otettu huomioon tutkimuksen johdonmukaisuus. (Menetelmäopetuksen tietovaranto 2016.)

Tätä tutkimusta voidaan pitää luotettavana. Tutkimuksen aineisto on peräisin sekä kirja- että sähköisistä lähteistä. Niiden luotettavuutta on arvioitu tutkimusta tehdessä. Tekijöihin on keskitytty aineiston luotettavuuden arvioinnissa. Aiemmin tehtyjen tutkimusten tulokset, joita on käytetty tässä opinnäytetyössä lähteenä, ovat tunnettujen tekijöiden uusimmat julkaisut. Tutkimustulokset on kerrottu johdonmukaisesti.

Opinnäytetyö rajaa tutkijoiden määrää ja tässä työssä oli vain yksi tutkija. Tästä syystä tutkimuksen reliabiliteetti on heikompi. Tutkimustuloksista olisi voinut saada vielä luotettavamman, jos mukana olisi ollut kaksi arvioijaa, jotka olisivat tehneet omat tulkintansa. Näitä tul-

kintoja olisi jälkikäteen olisi voitu verrata vielä keskenään. Opinnäytetyöhön ei niin suuri laajuus ole mahdollista.

## 10.2 Validiteetti

Tutkimuksessa voidaan osoittaa myös siinä käytettyjen menetelmien kykyä mitata juuri siihen tutkimukseen haluttua asiaa. Tällöin puhutaan käsitteestä validius, joka on myös pätevyyttä mittaava. Tässä kohtaa hyvänä esimerkkinä voisi nostaa esille kyselylomakkeen, jonka kysymykset voivat olla vastaajille ympärilyöreitä, jolloin vastaaja on voinut ymmärtää jonkin kysymyksen väärin. Tällöin mittari tai tutkimusmenetelmä, jota tutkimuksessa on haluttu käyttää, ei välttämättä vastaa sitä todellisuutta. Validiutta voidaan katsoa eri tavoilla. Se voi olla ennustevalidius, tutkimusasetelmavalidius tai rakennevalidius. (Hirsjärvi ym. 2013, 231-232.)

Tässä opinnäytetyössä valittiin tutkimusmenetelmäksi haastattelu, joka toteutettiin yksilöhaastatteluina. Teemahaastattelu oli joustava tapa haastatella. Avoimilla kysymyksillä saatiin mahdollisimman paljon todenmukaista tietoa. Jatkokysymykset tukivat sekä haastateltavaa että haastattelijaa, jotta molemmat ymmärsivät, mitä kysyttiin tai vastattiin.

Validiteetille on annettu usein suurempi rooli kuin reliabiliteetille. Laadullisen tutkimuksen pätevyyttä voidaan tarkastella myös siten, kuinka uskottavaa ja vakuuttavaa se on. Sanotaankin, ettei tutkimus voi antaa aukotonta tietoa asioista, mutta suuntaa se kuitenkin antaa. Tutkimustilanteessa nähtävää ilmiötä on usein vaikeaa kuvata itse raportissa täysin samanlaisena. (Menetelmäopetuksen tietovaranto 2016.)

## 10.3 Jatkotutkimus

Tämän opinnäytetyön tutkimuksen jälkeen olisi mahdollista tehdä jatkotutkimus, jotta Nordea pankin prosesseja voitaisiin kehittää vieläkin paremmiksi. Jatkotutkimus voisi perustua toiminnallisuuteen. Pankki voisi lisätä jonkin viestintävälineen käyttöä nuorten kanssa, esimerkiksi lähettämällä enemmän tekstiviestejä. Tietyn koeajan jälkeen kyettäisiin seuraamaan sitä, onko esimerkiksi asiakastapaamisia säästämisen keskusteluihin saatu tekstiviesteillä sovituksi normaalia enemmän. Toiminnallisuutta jatkotutkimusta voitaisiin kokeilla myös uudistetuissa verkkopankkiviestinnässä säästämiseen liittyvistä asioissa, mikä olisi tässä kohtaa henkilökohtaisempaa. Viestit voitaisiin tuoda eri formaateilla näkyvämmälle paikalle asiakkaan verkkopankissa.

Toiminnallista tutkimusta voisi toteuttaa säästämisen neuvonnan yhteydessä. Neuvonnan tavassa voitaisiin keskustella nuorten kanssa enemmän säästämisen eri tuotteista. Neuvonnan

alussa nuorelta voitaisiin kysyä, mitä hän tietää säästämisestä ja säästämisen tuotteista. Jos nuori osoittaa kiinnostusta niihin ja haluaa kuulla tuotteista enemmän, niitä voisi käydä läpi tarkemmin pankin antamien suositusten avulla. Toki nuoren elämän kartoitus on edelleen tärkeää. Silloin tiedetään, onko säästämisen tarkoitus olla pitkä- vai lyhytaikaista. Säästämisen tuotteiden kannattavuudet tuntuvat puhuttelevan paljon nuoria. Säästämisen neuvonnassa voitaisiin kokeilla siis erilaista lähestymistapaa ja sen jälkeen todeta, onko yhteisymmärrys nuoren kanssa syntynyt.

## Lähteet

### Painetut lähteet

Hirsjärvi, S. & Hurme H. 2014. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki. Yliopistopainos.

Hirsjärvi, S., Remes, p. & Sajavaara, P. 2013. 18. painos. Tutki ja kirjoita. Porvoo: Bookwell Oy.

Nousiainen, S. & Sundber, S. 2013. Sijoituspalveluopas. Vantaa: Hansaprint Oy.

Peura-Kapanen, L. & Raijas, A. 2009. Kuluttajien taloudellinen osaaminen 2000-luvulla. Helsinki: Kuluttajatutkimuskeskus.

Puttonen, V. & Repo, E. 2011. Miten sijoitan rahastoihin. 5., uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro Oy.

Saarinen, H. 2001. Nuoruus ja hulluus, vanhuus ja viisaus: Tutkimus nuorten kulutuskäyttämismisestä ja velkaantumisesta. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy.

Vilkkä, H. 2015. Tutki ja kehitä. 4., uudistettu painos. Juva: Bookwell Oy.

### Sähköiset lähteet

Ajassa Nordea. 2016a. ASP-säästöillä koti omaksi jo nuorena. Viitattu 13.1.2017.  
<https://ajassa.nordea.fi/nuoret-tulevaisuus/ajassa-kiinni/asp-saastoilla-koti-omaksi-jo-nuorena/>

Ajassa Nordea. 2016b. Nuori, näin pääset säästämässä alkuun. Viitattu 14.3.2017.  
<https://ajassa.nordea.fi/nuoret-tulevaisuus/fakta/nuori-nain-paaset-saastamisessa-alkuun/>

Ajassa Nordea. 2017. Yhdessä yössä aikuiseksi - mitä pankkiasioita tulee hoidettavaksi, kun täyttää 18 vuotta? Viitattu 14.3.2017.  
<https://ajassa.nordea.fi/nuoret-tulevaisuus/ajassa-kiinni/yhdessa-yossa-aikuiseksi--mita-pankkiasioita-tulee-hoidettavaksi-kun-tayttaa-18-vuotta/>

Asptili www-sivut. Viitattu 13.1.2017.  
<http://www.asptili.fi/#asp-saastaminen>

Atkinson, A. & Messy, F 2012. Measuring financial literacy. Result of the OECD/International network on Financial Education (InFE Pilot Study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15. Viitattu 3.2.2017.

<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k9csfs90fr4-en.pdf?expires=1486038283&id=id&accname=guest&checksum=71D12CAFD9D291E580F6A951D49F0036>

Finanssialan Keskusliitto. 2015. Säästäminen, luotonkäyttö ja maksutavat. Viitattu 12.1.2017.

[http://www.finanssiala.fi/materiaalit/FK-Julkaisu-Saastaminen\\_luotonkaytto\\_ja\\_maksutavat\\_2015.pdf#search=luotonkäyttö](http://www.finanssiala.fi/materiaalit/FK-Julkaisu-Saastaminen_luotonkaytto_ja_maksutavat_2015.pdf#search=luotonkäyttö)

Finanssivalvonta. 2013. Määräykset ja ohjeet 15/2013: Finanssipalvelujen ja -tuotteiden markkinointi. Viitattu 11.1.2017.

[http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Maarayskokoelma/Uusi/Documents/15\\_2013.M2.pdf](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Maarayskokoelma/Uusi/Documents/15_2013.M2.pdf)

Kauppalehti. 2017. Nordea Bank AB (NDA). Viitattu 16.1.2017.

<http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/porssikurssit/osake/tulostiedot.jsp?klid=1083>

Kauppalehti. 2017. Miten nuoret osaavat talousasioita? Viitattu 31.1.2017.

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/miten-nuoret-osaavat-talousasioita/tWCFaibf>

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006a. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 27.2.2017.

[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3.html)

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006b. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 27.2.2017.

[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_1.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_1.html)

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006c. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 27.2.2017.

[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html)

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006d. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 27.2.2017.

[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_3.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html)

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006e. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 9.3.2016.

[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3\\_3\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_3_2.html)

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006f. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 11.3.2017.

[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3\\_3\\_1.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_3_1.html)

Nordea. 2017a. Viitattu 16.1.2017.

[http://www.nordea.fi/tietoa-nordeasta/tietoa-nordeasta/nordea.html?InkID=editorial-spot\\_tietoa-nordea-pankki-suomesta\\_04-04-2013](http://www.nordea.fi/tietoa-nordeasta/tietoa-nordeasta/nordea.html?InkID=editorial-spot_tietoa-nordea-pankki-suomesta_04-04-2013)

Nordea. 2017b. Viitattu 16.1.2017.  
<http://www.nordea.com/fi/vastuullisuus/vastuullinen-liiketoiminta/>

Nordea. 2017c. Viitattu 16.1.2017.  
<http://www.nordea.com/fi/tietoa-nordeasta/keita-olemme/organisaatio/>

Nordea. 2017d. Viitattu 16.1.2017.  
<http://www.nordea.com/fi/tietoa-nordeasta/keita-olemme/nordean-historia/>

Nordea. 2017e. Viitattu 16.1.2017.  
<http://www.nordea.com/fi/tietoa-nordeasta/keita-palvelemme/lupauksemme/>

Nordea. 2017f. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/#tab=Kaikki-tilit>

Nordea. 2017g. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/korkoextra.html>

Nordea. 2017h. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/etutili.html>

Nordea. 2017i. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/etutili.html>

Nordea. 2017j. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/maaraaikainen-sijoitustili.html>

Nordea. 2017k. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/asp-tili.html>

Nordea. 2017l. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/saastamisen-tilit/sijoitustalletus.html>

Nordea. 2017m. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/rahastot/saastajan-rahastot.html>

Nordea. 2017n. Viitattu 17.1.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/rahastot/rahastot-nyt.html>

Nordea. 2017o. Viitattu 14.3.2017.  
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/paivittaiset-raha-asiat/tilit-ja-maksut/epossu.html#Ominaisuudet>

Nordea. 2016. Viitattu 16.1.2017.  
<http://www.nordea.com/fi/media/uutiset-ja-lehdistotiedotteet/press-releases/2016/01-27-07h00-nordean-tilinpaatostiedote-2015.html>

Tilastokeskus. 2014. Viitattu 20.1.2017.  
[http://www.stat.fi/artikkelit/2013/art\\_2013-12-09\\_012.html?s=0#\\_ga=1.95434645.84920748.1481020310](http://www.stat.fi/artikkelit/2013/art_2013-12-09_012.html?s=0#_ga=1.95434645.84920748.1481020310)



Suomen Akatemia. 2016. Viitattu 2.2.2017.  
<http://www.aka.fi/fi/akatemia/media/Tiedotteet1/2016/taloustaitojen-opettaminen-tarkeaa-jo-alakoulussa--pelillisesta-oppimisesta-hyvia-tuloksia/>

Vaasan yliopisto. 2016. Viitattu 31.1.2017.  
<http://www.uva.fi/fi/news/yrityskyla/>

#### Julkaisemattomat lähteet

Haastattelu 21.3.2017 Helsinki.

Haastattelu 21.3.2017 Helsinki.

Haastattelu 23.3..2017 Helsinki.

Haastattelu 23.3.2017 Helsinki.

Haastattelu 23.3. 2017 Helsinki.

Haastattelu 28.3.2017 Helsinki.

Haastattelu 30.3. 2017 Helsinki.

## Kaaviot

Kaavio 1: Haastateltavien säästämismuodot.....	32
Kaavio 2: Säästämisen neuvonnan hajautus haastateltavien välillä.....	35
Kaavio 3: Yhteydenottojen hajautus .....	38

## Kuviot

Kuvio 1: Kuinka pitkällä aikavälillä suunnittelee raha-asioitaan ikäryhmittäin (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8). .....	12
Kuvio 2: Omien menojen seuraaminen (Finanssialan Keskusliitto 2015, 8). .....	13
Kuvio 3: Omien menojen seuraaminen ikäryhmittäin (Finanssialan Keskusliitto 2015, 9). .	13
Kuvio 4: Säästäjät ja sijoittajat ikäryhmittäin (Finanssialan Keskusliitto 2015, 12).....	14
Kuvio 5: Nykyiset säästämisen- ja sijoituskohteet (Finanssialan Keskusliitto 2015, 11). .....	15
Kuvio 6: Säästö- ja sijoituskriteerit (Finanssialan Keskusliitto 2015, 16).....	17
Kuvio 7: Säästö- ja sijoitusaikeet (Finanssialan Keskusliitto 2015, 13). .....	17
Kuvio 8: Mihin asioihin tai tarkoitukseen aikoo käyttää säästöjä tai sijoituksia (Finanssialan Keskusliitto 2015, 15).....	18
Kuvio 9: Omaan talouteen liittyviin riskitekijöihin varautuminen (spontaanit maininnat luokiteltuina) (Finanssialan Keskusliitto 2015, 34).....	19
Kuvio 10: Rahasto Säästö 75 tuoton kehitys vuosina 2014-2016 (Nordea 2017). .....	25

## Kuvat

Kuva 1: Nuorten aikuisten elämäntilanteet ja omaan talouteen liittyvät osaamistarpeet (Tilastokeskus 2014). .....	21
--	----

## Liitteet

Liite 1: Teemahaastattelun kysymysrunko .....	54
Liite 2: Haastatteluissa käytetty materiaali .....	54
Liite 3: Työpaikalla käytettävä koulutusmateriaali .....	58
Liite 4: Esimerkki uudistetusta verkkopankkiviestistä .....	64

## Liite 1: Teemahaastattelun kysymysrunko

1. Tausta: ikä, sukupuoli, ammatti ja koulutustaso

### Säästäminen tällä hetkellä

2. Miten säästät?
3. Kuinka tärkeänä pidät säästämistä, miksi?

### Säästämisen aloittaminen

4. Mitkä syyt voivat saada / saivat sinut aloittamaan säästämisen?
5. Kuinka paljon pankki tukee/tuki säästämiseen ryhtymisessä?
6. Kaipaisitko / Olisitko kaivannut pankilta enemmän tietoa säästämiseen ryhtymisessä?

### Säästämisen neuvonta

7. Millainen säästämisen neuvonta herättäisi eniten kiinnostusta? (vaihtoehtoja tukemaan haastattelua)
  - A. Säästämisen teoria (sijoitusmarkkinat, kaaviot)
  - B. Kuvailu nuorille parhaiten sopivimmista säästämisen tuotteista
  - C. Käytännön arkeen liittyvät esimerkit ja säästämisen tarinat (unelmat, odottamattomat menot ja ikätovereiden säästämisen tarinat)

### Säästämisen markkinointi

8. Millä formaatilla toivoisit säästämisen neuvontaa tehtävän? (vaihtoehtoja tukemaan haastattelua)
  - A. Video
  - B. Kuvamateriaali
  - C. Kirjoitus
  - D. Muu, mikä?
9. Mikä olisi paras tapa pankin markkinoida säästämisen tärkeydestä ja sen aloittamisesta? (vaihtoehtoja tukemaan haastattelua)
  - A. Pankin omat kotisivut
  - B. Puhelinsoitto pankilta
  - C. Sähköposti
  - D. Tekstiviesti
  - E. Sosiaalisen median kanavat (Facebook, Blogit jne)
  - F. Muu, mikä?

## Liite 2: Haastatteluissa käytetty materiaali



## Säästämisen eri vaihtoehdot

Kun kuukauden tulo- ja menoarvio on tiedossa, on helppo suunnitella, kuinka paljon laittaa rahaa sivuun. Säästäminen kannattaa aloittaa varakassan kerryttämisestä, jonka ohella myös pitkän tähtäimen säästäminen tulevaisuuden varalle on hyödyllistä.

- Varakassaa varten on hyvä avata uusi tili, jonne voi siirtää rahaa unelmia ja elämän yllättäviä menoja varten. Esimerkiksi [EtuTili](#) on yksi kätevä vaihtoehto tähän.
- Jos rahan laittaminen sivuun omatoimisesti tuntuu työläältä, on [ePossu](#) hyvä apu, sillä sen avulla säästöjä kertyy lähes huomaamattomasti. Sähköisellä ePossu-palvelulla säästäminen on helppoa ja vaivatonta, sillä se tapahtuu automaattisesti korttimaksun yhteydessä ja summan suuruuden voi valita itse.
- Pitkän tähtäimen säästämisen voi aloittaa [ASP-tilillä](#). ASP-tilin avulla ensiasunnon hankkiminen tulee konkreettiseksi, kun tilille alkaa kertyä vaadittavaa pääomaa. Tili kannattaa avata heti opiskelujen aloittamisen yhteydessä, jotta omaan asuntoon pääsee kiinni mahdollisimman nuorena. Kesäkuukausina tienaa usein runsaammin kuin opiskellessa ja tällöin rahaa voi laittaa sivuun enemmän.
- Jos tavoittelet säästöillesi parempaa tuottoa, voi säästäjän rahasto olla yksi vaihtoehto. Myös pienillä tuloilla on mahdollista aloittaa rahastosäästäjänä. Voit valita yhdessä pankkineuvojan kanssa omaan säästösuunnitelmaasi ja riskitasoosi sopivan vaihtoehdon. [Ota yhteyttä ja varaa aika.](#)
- Mikäli seuraat aktiivisesti markkinoita ja pohdit pörssisijoittamisen aloittamista, tutustu [uuteen kaupankäynnin hinnastoon](#). Uusi hinnasto mahdollistaa pörssikaupankäynnin verkkopankissa entistä edullisemmin, jonka ansiosta osakekauppaa voi käydä myös pienemmillä summilla.



# ASP-säästöillä koti omaksi jo nuorena

**Haaveista voi tulla totta nopeastikin, kun toimii määrätietoisesti. Tomi Kallio osti ensimmäisen oman kodin ASP-säästöjen (asuntosäästöpalkkio) avulla. Kun rahat muisti laittaa säästöön, eivät ne kuluneet huomaamatta muuhun.**

Tuusulalaisessa kerrostalokaksiossa on tyytyväinen isäntä. Automekaanikkona työskentelevä **Tomi Kallio** on vastikään ostanut ensimmäisen oman asunnon.

Kallio teki Nordean kanssa ASP-sopimuksen 18-vuotiaana ja alkoi säästää omaa asuntoa varten.

– Ajatus tuli äidiltäni. Häneltä olen muutenkin saanut hyviä neuvoja talousasioissa, Kallio kiittelee.

Säästäminen sujui Kallion mielestä melko vaivattomasti, piti vain muistaa silloin tällöin laittaa rahaa ASP-tilille.

– Kertasumat eivät olleet kovin suuria ja jos en olisi laittanut niitä säästöön, raha olisi kulunut huomaamattomasti kaikenlaiseen vähän tarpeettomampaan. Melko säännöllinen säästäminen ei ole juurikaan vaikuttanut muuhun elämiseen.

ASP-säästäminen on suosittu tapa säästää ensiasuntoa varten. Vuonna 2013 Suomessa avattiin yli 29 000 uutta ASP-säästötiliä.

## Sopivan asunnon löytäminen vaati perehtymistä

Kallio on lukion jälkeen tehnyt melkein koko ajan töitä. Ensin varastotyöntekijänä, ja sitten armeijan jälkeen muun muassa postinjakajana. Opintojen aikana töille oli aikaa kesäisin. Vähitellen säästöjä kertyi ja kun työtilannekin oli hyvä, tuli 25-vuotiaana sopiva hetki etsiä oma koti. Se vaatikin sitten hiukan perehtymistä ja tutustumista useampaan kohteeseen.

– Tarjolla oli aika kalliita asuntoja, ja jos löytyi jokin edullisempi, se oli liian huonokuntoinen tai huonosti remontoitu.

Vihdoin löytyi sopiva kaksio Tuusulasta, joka on Keravalla kasvaneelle Kalliolle tuttua seutua. Pankin kanssa asioiminen sujui Kallion mielestä helposti ja vähäisellä vaivalla. Yhdellä käynnillä selvitettiin, paljonko olisi maksimimäärä ASP-lainaa, jonka Kallio voisi saada ASP-säästöjensä perusteella ja toisella käynnillä tehtiinkin sitten jo kaupat.

Kallio kannustaa muitakin aloittamaan säästämisen mahdollisimman varhain.

– Kun aloittaa ajoissa, on helpompaa kerryttää tarvittava summa. Kannattaa myös harkita huolella, mistä asunnosta tekee kaupat.

### Miten pääsen alkuun?

Ennen säästämisen aloittamista on hyvä hahmotella kuukausilaskelma siitä, kuinka paljon menot vievät kukkarosta kuukausittain rahaa. Henkilökohtainen taloussuunnitelma auttaa hahmottamaan mistä on mahdollista karsia.

- Asuminen on yleensä opiskelijan suurin menoerä. Pohdi voisiko sijaintia tai asumismuotoa vaihtamalla säästää. Esimerkiksi yksiön vaihtaminen soluasuntoon vähentää huomattavasti kuluja.
- Ruoan ja laskujen osuutta menoista voi saada pienennyttä. Erityisesti ruoka on huomaamaton rahasyöppö, joka vie ison osan tuloista. Ulkona syömisen sijaan ruoan tekeminen kotona ja suurien määrien valmistaminen kerralla kannattaa.
- Laskut pienenevät esimerkiksi sähkö- ja vakuutusfirmoja kilpailuttamalla. Muista seurata myös usein tarjolla olevia tarjouksia.

Liite 3: Työpaikalla käytettävä koulutusmateriaali

# Nuoret ja säästämisen neuvonta

Nordea

## Opinnäytetyö

- Tutkimusongelma: Millaista säästämisen neuvontaa nuoret toivovat pankilta ja kuinka heidät tavoittaa?
- Tavoitteet: Löytää nuorille sopivin säästämisen neuvonta- ja lähestymistapa sekä formaatti markkinointikanavissa
- Kohderyhmä: 18-29 -vuotiaat opiskelijat ja työssäkäyvät eri aloilta
- Tutkimusmenetelmä: teemahaastattelu, seitsemän yksilöhaastattelua

## Miksi tutkittiin?

- Nuorissa on tulevaisuus
- Nuoret ovat tärkeä kohderyhmä ja heihin tulisi panostaa enemmän
- Jotta kohderyhmä säästäisi enemmän, pankin toimintatapaa tulee muuttaa
- Säästäminen mahdollistaa monia asioita, kuten unelmien toteutumisen sekä turvallisuuden tunteen

## Tulokset Säästäminen tällä hetkellä

- Nuoret suosivat seuraavia säästämisen muotoja:
  - Säästäjän rahastot
  - Säästötilit
  - ASP-tili
  - Sijoitusvakuutus
  - Osakkeet
- Säästettävä summa kuukaudessa on 40-100 euroa
- Miksi säästäminen on tärkeää?
  - Turvallisuuden tunne
  - Unelmat
  - Mahdollisuudet: ensiasunnon osto, matkailu, isommat hankinnat, tuotoista saadut voitot
  - Pahan päivän varalle säästäminen
  - Epävarmuus maailman tilanteesta

## Säästämisen aloittaminen

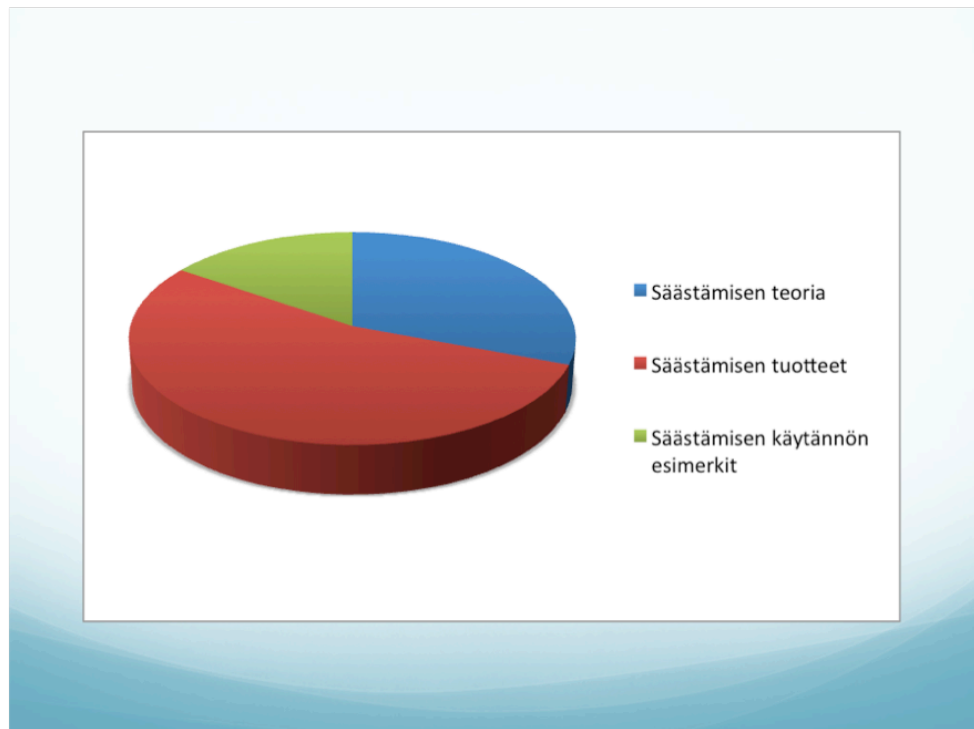
- Syyt:
  - Unelma ensiasunnosta
  - Pankkineuvojan suositus
  - Vanhempien esimerkki ja kehoitus
  - Oma kiinnostus opiskelun kautta
  - Oma vastuu rahan käytössä
- Pankin tuki:
  - Yhteydenotot
  - Pankkineuvojan proaktiivinen asenne nuorten asioiden hoidossa
  - Pankilta toivotaan nykyistäkin enemmän yhteydenottoja säästämisen asialla

”Mun ikäiset nuoret,  
moni ei tiedä mitä ne  
tekee niiden rahoilla.”  
Mies 21-v.

## Säästämisen neuvonta

- Säästämisen vaihtoehdot ja niiden tuotto-odotus kiinnostaa nuoria eniten
- Nuorten mielestä säästämisen teoria tukee säästämisen tuotteiden sisältöä
- Käytännön elämän esimerkit ja ikätovereiden säästämisen tarinat sopisivat
  - 18-vuotiaille
  - ensimmäisen työpaikan palkannauttijoille
  - sosiaaliseen mediaan erilaisina julkaisuina

”Voidaan kertoa se tarina, että miten sä teet oikeasti rahaa. Porukka on onnistunut oikeasti.” Mies 21-v.



## Säästämisen markkinointi

- Yhteydenottotapa tulee olla henkilökohtaista
  - Puhelinsoitto pankilta, tekstiviestit ja sähköpostit
  - Uudistettu verkkopankkiviestintä
  - Julkaisut sosiaalisessa mediassa (Facebook, Instagram jne.)
- Haasteet:
  - Puhelinsoitto voi tuntua nuoresta liian hyökkävältä
  - Joskus ajoitus voi olla väärä
  - Viestit voivat hävitä
  - Sponsorimainokset saattavat antaa väärän mielikuvan säästämisen tärkeydestä
- Formaatti sosiaalisessa mediassa:
  - Kiinnostava kuva ja siihen liittyvä teksti
  - Osuva otsikko
  - Video
- Haasteet:
  - Erottuuko yksi kuva kuvatulvasta?
  - Välittykö videon viesti ilman ääntä?

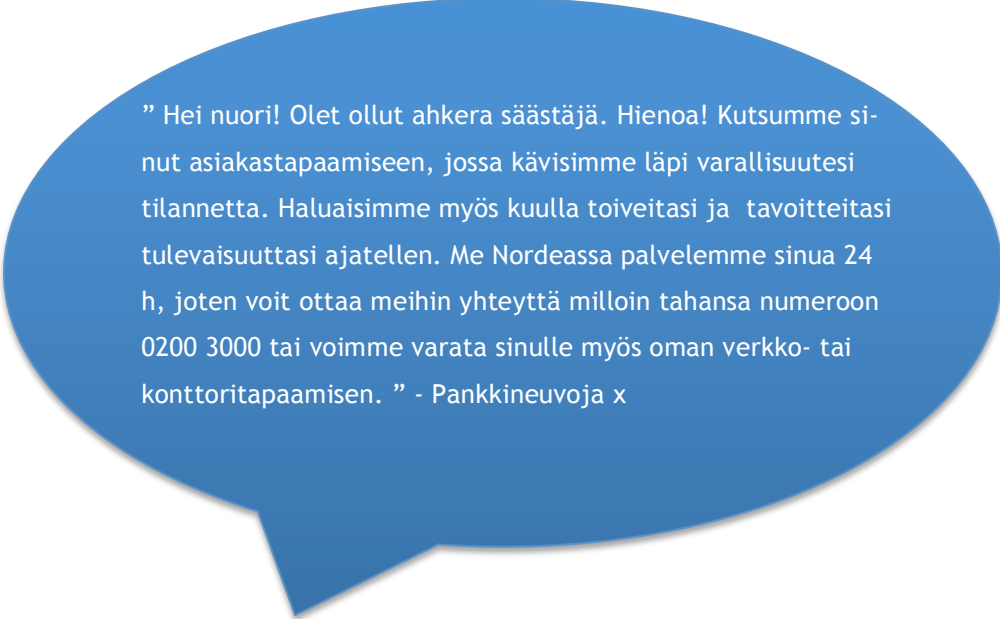
## Johtopäätökset

- Tutkijan oma oletus ennen tutkimusta oli se, että nuoria kiinnostaa eniten kuulla ikätovereiden säästämisen tarinoita ja saada vinkkejä kulutuskäyttäytymiseen
- Eläkeasioita olisi hyvä ottaa enemmän esille nuorten säästäjien kanssa
- Selkeämpää tietoa säästämisen ja sijoittamisen mahdollisista riskeistä
- Neuvonta ja tavoittaminen tulisivat olla vieläkin henkilökohtaisempia
- Kohtaavatko sosiaalisen median säästämiseen liittyvät julkaisut nuorten ajatusmaailmaa?
- Pankin rooli nuorten elämässä: talousosaamisen ylläpitäminen ja ymmärtäminen kautta koko ihmisiä

## Jatkotutkimukset

- Jatkotutkimus voisi olla toiminnallinen
  - Jonkin viestintävälineen, kuten tekstiviestin käytön lisääminen
  - Uudenlaisen verkkopankkiviestinnän mahdollisuudet ovat kokeilemisen arvoisia
  - Neuvonnan alussa nuorelta voitaisiin kysyä, mitä hän tietää säästämisestä ja säästämisen tuotteista. Jos nuori osoittaa kiinnostusta niihin ja haluaa kuulla tuotteista enemmän, niitä voisi käydä läpi tarkemmin pankin antamien suositusten avulla





” Hei nuori! Olet ollut ahkera säästäjä. Hienoa! Kutsumme sinut asiakastapaamiseen, jossa kävisimme läpi varallisuutesi tilannetta. Haluaisimme myös kuulla toiveitasi ja tavoitteitasi tulevaisuuttasi ajatellen. Me Nordeassa palvelemme sinua 24 h, joten voit ottaa meihin yhteyttä milloin tahansa numeroon 0200 3000 tai voimme varata sinulle myös oman verkko- tai konttoritapaamisen. ” - Pankkineuvoja x