

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

2018

Joonna Jussila

# IDD-DIREKTIIVIN VAIKUTUS SIJOITUSSIDONNAISTEN HENKIVAKUUTUSTEN TARJOAMISEEN

– VAKUUTUSASIAMIEHEN NÄKÖKULMA

Joona Jussila

# IDD-DIREKTIIVIN VAIKUTUS SIJOITUSSIDONNAISTEN HENKIVAKUUTUSTEN TARJOAMISEEN

- vakuutusasiamiehen näkökulma

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan ja arvioidaan vuoden 2018 alussa voimaan astuvan IDD-direktiivin mahdollisia vaikutuksia toimeksiantajan välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosesseihin, sekä sitä miten asiamiehen sekä asiakkaan asemat tulevat muuttumaan. Työn alun teoriaosassa käydään kattavasti läpi, millaisia tuotteita sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat, kenelle ne soveltuvat ja millaisia ominaisuuksia esimerkiksi verotuksen kannalta niissä tulee huomioida. Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona suomalaiselle vakuutusasiamiesyhtiölle

Työn teoriaosassa saatiin selville, että sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat sijoittamisen työkaluja, joilla usein suursijoittajat sekä yritykset harjoittavat omaa sijoitustoimintaansa. Keskeisimmät syyt sijoittaa sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen kautta ovat verotehokkuus, verosuunnittelu sekä perinnönjako. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten sisällä sijoittaja voi ostaa, myydä sekä kohdentaa sijoituksia ilman veroseuraamuksia, kasvattaen tuottoja. Verotuksellisesti sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia verotetaan joko pääomatuloina, lahjana tai perintönä.

IDD-direktiivin voimaantulo tuo toimeksiantajan myyntiprosesseihin monia tarkentavia muutoksia liittyen esimerkiksi tiedonanto- ja selonottovelvollisuuksiin sekä sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen asianmukaisuuden- ja soveltuvuuden arviointiin. Tutkimuksen pohjalta saatiin selville, että IDD-direktiivi tulee lisäämään asiakkaiden ja sijoittajien turvaa parantamalla toiminnan läpinäkyvyyttä samalla kuitenkin lisäten toimeksiantajan tieto- ja järjestelmähallinnan taustatehtäviä.

Työn johtopäätöksinä voidaan todeta, että sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat ja tulevat olemaan jatkossakin tehokas tapa sijoittaa verotehokkaasti pitkällä tähtäimellä. Toimeksiantajan on jatkossa selvitettävä entistä tarkemmin asiakkaan aikaisempi kokemus ja tietämys sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista, ennen kuin suosittelee niitä asiakkaalle. Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset tulevat lähemmäs muita sijoitustuotteita ja jatkossa asiakkaat tulevat saamaan parempaa palvelua sekä enemmän tietoa tuotteista ja niiden tarjoajista. Sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia välittävät asiamiehet tulevat tarjoamaan tulevaisuudessa kokonaisvaltaisempaa sijoitusneuvontapalvelua.

## ASIASANAT:

Sijoitussidonnainen henkivakuutus, Säästöhenkivakuutus, Vakuutus sopimus, Perintövero, Lahjavero, Sijoittaja

BACHELOR'S | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business Administration, Finance Management

2018 | 51 pages

Joona Jussila

# THE EFFECT OF THE IDD-DIRECTIVE ON THE SALES PROCESSES OF UNIT-LINKED INVESTMENT PRODUCTS

- Insurance agency's perspective

The purpose of this Thesis was to look into and evaluate the IDD-directive and the possible effects it may bring on the sales processes of unit-linked investment products for an insurance agency, at the beginning of 2018. Moreover, the changes in the status of the insurance agent and the customer are assessed in the work. Unit-linked investments as a product, to whom they are suitable for, and what sort of details for example taxation-wise should one take into consideration are thoroughly addressed in the theoretical part of this thesis. This thesis was carried out as an assignment for a Finnish insurance agent company.

As discussed in the theory, Unit-linked investments are tools that large investors and corporations use to tax-efficiently invest their capitals. Unit-linked investments allow investors to grow their profits by purchasing, selling or targeting their investments without tax consequences. Unit-linked investments are taxed by capital gains, gift or heritage taxes.

To the insurance agency's sales processes, the IDD-directive will bring many specifying changes to communication and information requests as well as to the evaluations of the appropriateness and suitability of unit-linked investments. Based on the research the IDD-directive will increase the security of customers and investors by making service providers more transparent although adding the information and management tasks of the insurance agency.

To summarize, unit-linked investments are and will be an efficient way of managing investments in the long term. In the future, before giving any financial advice, the insurance agent must be aware of the knowledge and experience the customer has from unit-linked investment. Unit-linked investments will come closer to usual investment products. Customers will receive better service and more information about different products and providers. In the future insurance agents' will offer more financial advisor services than before.

## KEYWORDS:

Unit-linked policies, Life insurance, Insurance contract, Inheritance tax, Gift tax, Investor

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>6</b>
1.1 Opinnäytetyön aiheen ajankohtaisuus ja sen tärkeys	6
1.2 Aiheen valinta	6
1.3 Työn rakenne ja tavoite	7
<b>2 SIJOITUSSIDONNAINEN HENKIVAKUUTUS</b>	<b>9</b>
2.1 Vakuutussijoittaminen	9
2.2 Vakuutus sopimus	12
2.3 Erot muihin vakuutusmuotisiin sijoitustuotteisiin	13
2.4 Tuoton perusteena sijoitussidonnaisuus tai laskuperustekorkoisuus	14
2.5 Vakuutussijoittamisen riskit	15
2.6 Sijoitussidonnaisen henkivakuutusten kulut	17
2.7 Sijoitusten nostaminen	20
2.8 Vakuutuksen varojen periminen	22
<b>3 SIJOITUSSIDONNAISTEN HENKIVAKUUTUSTEN VEROTUS</b>	<b>23</b>
3.1 Sijoitusten siirrot	23
3.2 Tuottojen nostaminen	24
3.3 Lahjavero	25
3.4 Varojen nostaminen ennenaikaisesti	27
3.5 Korvausten periminen ja perintöverotus	28
<b>4 IDD-DIREKTIIVI</b>	<b>31</b>
4.1 Insurance Distribution Directive	31
4.2 Case – Vakuutusasiamesyhtiö	33
4.2.1 Sijoitussidonnaisen henkivakuutusten myyntiprosessi	33
4.2.2 Direktiivin tuomat muutokset toimeksiantajan myyntiprosessiin	36
<b>5 JOHTOPÄÄTÖKSET</b>	<b>43</b>
5.1 Vakuutusasiamesyhtiön asema	45
5.2 Sijoittajan asema	46
5.3 Asiantuntijahaastattelut	47
<b>6 LÄHTEET</b>	<b>49</b>

## **KUVAT**

Kuva 1. SEB Life International Portfolio Bond sijoitusvakuutus.	11
Kuva 2. Lahjaveron määrä, kun lahja on saatu 1.1.2017 tai sen jälkeen.	26
Kuva 3. Perintövero 1. veroluokka 1.1.2017 alkaen.	30

## **KUVIOT**

Kuvio 1. Toimeksiantajan sijoitusvakuutusten myyntiprosessi	34
---	----

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Opinnäytetyön aiheen ajankohtaisuus ja sen tärkeys

Suomalaisten kuluttajien, säästäjien ja sijoittajien kiinnostus vakuutussijoittamista kohtaan on ollut 2000-luvulla hyvässä kasvussa. Monet ovat etsineet sijoitusvakuutus tuotteista tuottavampia sekä verotehokkaampia ratkaisuja omaan sijoitustoimintaansa. Euroalueen matala korkotaso sekä Suomen verolainsäädäntö ovat myös osaltaan vaikuttaneet sijoitussidonnaisten henkivakuutusten suosion kasvuun tällä vuosikymmenellä. Varsinkin suomalaisille osakesijoittajille markkinakehitys on viimeisten vuosien aikana ollut historiallisen hyvä sekä tuottoisa.

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten välitysmäärissä on kuitenkin ollut havaittavissa hiipumisen merkkejä, johtuen verotukseen tehdyistä lainsäädäntömuutoksista. Tämä näkyi muun muassa vuonna 2016, kun Suomessa toimivien henkivakuutusyhtiöiden maksumäärä pieneni peräti 28 prosenttia sijoitussidonnaisten vakuutusten huonoista myyntituloksista johtuen. (Vakuutusvuosi 2016, 5) Aihe on kuitenkin erittäin ajankohtainen, koska kysyntää tällaisille ratkaisuille on edelleen valtavasti. Tämä johtuu pitkälti Suomen veropolitiikasta, josta johtuen sijoittajan suurin kulu omasta sijoitustoiminnastaan johtuu erinäisistä veroista.

Pääomatulovero, osinkovero, arvonlisävero ja perintöverot ovat sijoittajan maksamia veroja, jotka pienentävät sijoittajan tavoittelemaa mahdollista tuottoa. Tämä on ollut havaittavissa toimeksiantajan päivittäisissä toimissa, joissa monille vakuutusmuutisista sijoitusratkaisuksista kiinnostuneille asiakkaille on asianmukaisten sekä juridisesti vaadittavien asiakaskartoitusten sekä soveltuvuusarvioiden jälkeen myös suositeltu ja välitetty sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia. Kyseisten tuotteiden kysyntää vauhdittavat ennen kaikkea kuluttajien parantunut taloudellinen asema, talouskasvun positiiviset näkymät sekä yleinen kiinnostus verotehokasta säästämistä ja sijoittamista kohtaan.

## 1.2 Aiheen valinta

Opinnäytetyön aiheena on selvittää, millaisia tuotteita sijoitussidonnaiset henkivakuutus tuotteet ovat sekä tutkia ja raportoida vuoden 2018 alussa voimaanastuvan IDD-direktiivin tuomia vaikutuksia toimeksiantajana toimivan vakuutusasiamiesyhtiön tarjoamien

sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosesseihin. Tehtävänä oli myös selvittää miten sekä toimeksiantajan että heidän asiakkaiden asemat tulevat tulevaisuudessa muuttumaan. Tutkimus suoritetaan sekä toiminnallisena työnä että kvalitatiivisena tutkimuksena. Työn lopputuloksia tullaan arviomaan toimeksiantajan näkökulmasta. Toimeksiantajana tälle työlle toimi suomalainen vakuutusasiamiesyhtiö.

Opinnäytetyön aiheen valintaan vaikutti vahvasti oma mielenkiinto sijoittamista ja säästämistä kohtaan. Ajatuksena työn teoriaosassa oli varsinkin omien taitojen kehittäminen, oman sijoitustietämyksen lisääminen sekä paremmaksi sijoittajaksi kasvaminen, uusien näkökulmien avulla. Tavalliselle säästäjälle tai piensijoittajalle termit kuten; sijoitussidonnainen henkivakuutus, säästöhenkivakuutus, sijoitusvakuutus, vakuutuskuori, kapitalisaatiosopimus tai vakuutus sopimus eivät todennäköisesti ole kovinkaan tuttuja. Työssä onkin myös pyritty tutustuttamaan lukija vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden, varsinkin sijoitussidonnaisten henkivakuutusten maailmaan.

Toinen tekijä, joka vaikutti aiheen valintaan, oli toimeksiantajan esittämä ehdotus. Toimeksiantajan toiveissa oli vakuutusten tarjoamiseen liittyvän IDD-direktiivin tarkempi tutkiminen. Työssä tutkittiin ja arvioitiin, millaisia muutoksia toimeksiantajan välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosessit kokevat lainsäädäntömuutosten myötä. Toimeksiantajalla oli selkeä tarve selvitystyölle kyseisestä aiheesta, koska finanssialan kokemat valtavat muutokset ovat kuormittaneet alimiehitettyä lakiosastoa. Toimeksiantajan lakiosaston keskittyminen on ollut meneillään olevissa muutosprojekteissa, joten tuleviin muutoksiin ja niiden selvitystöihin ei ole ollut tarvittavia resursseja. Yhdessä toimeksiantajan kanssa työn aihe rajattiin tarjoamiimme ja välittämiimme yhteistyökumppaneidemme sijoitussidonnaisiin henkivakuutustuotteisiin.

### 1.3 Työn rakenne ja tavoite

Työn teoriaosassa käydään yleisellä tasolla kattavasti läpi tämänhetkisiä sijoitussidonnaisia henkivakuutustuotteita, niiden ominaisuuksia sekä hyötyjä ja haittoja. Työn teoriaosan tarkoituksena on, että lukija saisi käsityksen millaisista sijoitustuotteista on kyse, kun puhutaan sijoitussidonnaisista vakuutustuotteista. Teoriaosassa eli työn viitekehyydessä lähdeaineistona käytettiin mahdollisimman laajasti aiheesta löytyvää ja siihen liittyvää kirjallisuutta, julkaisuja, artikkeleita, lainsäädäntöä sekä toimeksiantajalta saatuja materiaaleja. Aiheeseen suoranaisesti liittyvää materiaalia löytyi yllättävän vähän, jonka

vuoksi lähdeaineisto on hieman suppea. Siitä huolimatta aineistoon tutustuesssa tuli painottaa lähteen aitoutta, alkuperää sekä luotettavuutta.

Työn tutkimuksessa käydään lävitse IDD-direktiiviä, sen vaikutuksia ennen kaikkea vakuutusasiamiesten tai -meklareiden toimintaan toimeksiantajan näkökulmasta, sekä miten direktiivi tulee muuttamaan toimeksiantajan tämänhetkisiä päivittäisiä myyntiprosesseja. Direktiivi tuo myös muutoksia sekä kuluttajille, olemassa oleville asiakkaille sekä vakuutuksia suoraan tarjoaville, toimeksiantajan yhteistyökumppaneina toimiville vakuutusyhtiöille.

Toimeksiantaja toivoo tutkimuksesta saavansa lisää informaatiota siitä, millaisia muutoksia organisaatiossa tulee tehdä liittyen sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosesseihin. Tästä heillä ei vielä ole tarpeeksi tietoa, koska finanssialan muut säädökset, kuten MiFID 2 sekä organisaation omat sisäiset muutokset ovat pitäneet johdon sekä lakiosaston kiireisenä. Työn tavoite on tuottaa toimeksiantajalle konkreettista hyödyllistä tietoa vaadittavista muutoksista ja että toimeksiantaja voisi hyödyntää opinnäytetyön tietoja ja tuloksia toimintansa ja palveluidensa kehittämiseen.

## 2 SIOITUSSIDONNAINEN HENKIVAKUUTUS

Tässä teoriaosiossa käsitellään vakuutusyhtiöiden tarjoamia sijoitussidonnaisia henkivakuutustuotteita, jotka tunnetaan myös sijoitusvakuutuksina. Työn tarkoituksena on havainnollistaa niiden perusominaisuuksia, kuten sijoitusvakuutusten tuottojen sekä kulu-  
jen muodostumista ja tuotteisiin liittyviä riskejä. Työssä rajataan myös selkeästi sijoitussidonnaisten henkivakuutusten sekä muiden vastaavanlaisten vakuutuskuorituotteiden, kuten säästövakuutusten sekä kapitalisaatiosopimusten suurimmat erot. Työn on tarkoitus selkeyttää, mitä näistä tuotteista olisi hyvä ottaa huomioon ennen niihin sijoittamista. Työllä pyritään vastaamaan yleisesti esitettyihin kysymyksiin; mitä kyseisillä tuotteilla tarkoitetaan, millaisia sijoitustuotteita ne ovat ja kenelle ne parhaiten soveltuvat?

### 2.1 Vakuutussijoittaminen

Alussa käymme läpi vakuuttamisen perusajatuksen, koska se auttaa lukijaa ymmärtämään paremmin sijoitussidonnaisten henkivakuutusten ominaisuuksia. Vakuuttaminen perustuu siihen, että vakuutuksenottajat varautuvat jonkin riskin toteutumiseen jollekin vakuutuksenottajista. Varautukseen tähän riskiin vakuutuksenottajat keräävät maksua yhteiseen pottiin vakuutusyhtiölle. Vakuutusyhtiö laskee todennäköisyydet riskin toteutumiseen, jotta vakuutuksenottajilta osataan periä oikean suuruiset vakuutusmaksut. Yhteisestä potista saa korvauksen se vakuutuksenottaja, kenelle kohdalla riski toteutuu. (Fasoúlas ym. 2014, 180.)

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset, kuten myös säästövakuutukset, ovat pitkäaikais-  
säästämiseen ja -sijoittamiseen soveltuvia säästöhenkivakuutuksia. Näitä sijoittajat voivat käyttää verosuunnittelun apuvälineenä ja samalla kerryttää entistäkin parempia tuotteita. Sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen sisällä tehdyistä ostoista, myynneistä ja tuotoista ei tarvitse ilmoittaa vuosittain veroilmoituksessa. Sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa ainoastaan vakuutuksen loppuessa kertynyt tuotto on veronalaista pääomatuloa, mikäli varat maksetaan itselle vakuutuksenottajana tai lähiomaiselle. Tämän ansiosta monet sijoittajat suorittavatkin sijoitustoimintojaan niin sanotusti, vakuutuskuorten sisällä. On kuitenkin hyvä mainita, että termit sijoitus- ja säästövakuutus eivät ole mitenkään vakiintuneita, vaan kyse on kahdesta eri säästöhenkivakuutustuotteesta. Myös kapitalisaatiosopimukset ovat vakuutusyhtiöiden tarjoamia, samankaltaisia

vakuutuskuorituotteita. Näiden tuotteiden eroja käydään läpi tarkemmin kappaleessa 2.1.2. (Fasoúlas ym. 2014, 180-181.)

Sijoitussidonnaisella henkivakuutuksella tarkoitetaan vakuutusyhtiöiden, mutta myös pankkien sekä varainhoitoyhtiöiden välittämiä säästöhenkivakuutuksia, jossa vakuutuksenottaja sijoittaa suuria kertasijoituksia erilaisiin käytettävissä oleviin sijoitustuotteisiin, jotka vakuutuksenottaja itse valitsee. Tällöin hän myös kantaa itse vastuun sijoitusten arvon kasvamisesta tai pienenemisestä. Usein vakuutuksenottaja ei kuitenkaan voi valita mitä tahansa sijoitusinstrumenttia. Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset, joissa sijoittaja saa valita mitä tahansa tuotetta vakuutuksen sisälle, ovat usein erittäin kalliita kuluiltaan ja niitä tarjoavat vakuutusyhtiöt vaativat sijoittajalta useiden satojen tuhansien eurojen sijoitusvarallisuutta. Vakuutusyhtiön valitessa vakuutuksen sijoituskohteet, puhutaan laskuperustekorkoisesta vakuutuksesta. Miten tuotto muodostuu kummassakin ja miten ne eroavat toisistaan käydään läpi kohdassa 2.4. (Fasoúlas ym. 2014, 180.)

Tavallisesti vakuutusyhtiö asettaa asiakkaan käytettäväksi erilaisia sijoitusrahastoja tai sijoituskokonaisuuksia, joista asiakas voi valita yhden tai useamman. Vakuutusyhtiö hankkii asiakkaan valitsemista sijoitusrahastoista niin paljon rahasto-osuuksia kuin vakuutukseen sijoitettavalla pääomalla on mahdollista saada kyseisen päivän kurssilla. Vakuutuksenottaja ei siis omista kyseisiä rahasto-osuuksia tai muita rahastokokonaisuuksia eikä voi käyttää omistajan oikeuksia niiden osalta. Tällaisia ovat esimerkiksi mahdollisuus osallistua rahastoyhtiön osuudenomistajien kokouksiin tai käyttää päätösvaltaa kyseisten rahasto-osuuksien osalta. Käytännössä vakuutuksenottaja omistaa ainoastaan vakuutusyhtiön kanssa allekirjoitetun vakuutus sopimuksen, jota käydään läpi kohdassa 2.2. (Nousiainen & Sundberg 2013, 115-116.)

Sijoitussidonnainen henkivakuutus auttaa vakuutuksenottajaa verotehokkaaseen sijoittamiseen. Verotehokkuus auttaa korkoa korolle -periaatteella tuomaan pitkällä tähtäimellä merkittävästi parempia tuottoja, kuin esimerkiksi pörssiosakkeisiin tehdyt suorat sijoitukset. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten yksi suurimmista hyödyistä on myös, että vakuutuksen sisällä sijoittaja voi kohdentaa sijoituksia uudelleen ilman luovutusvoiton verotusta. Ohessa pohjoismaisen rahoituspalveluja tarjoavan henkivakuutusyhtiön, SEB Life Internationalin selkeä kuvaus siitä, miten niin sanottu sijoitusvakuutus toimii verotuksen kannalta. (Fasoúlas ym. 2014, 182-183., SEB Life International)

### Portfolio Bond Sijoitusvakuutus toimii suoria sijoituksia verotehokkaammin\*

Verotus, jos sijoitat Portfolio Bond Sijoitusvakuutukseen



Verotus, jos sijoitat suoraan rahastoon



Kuva 1. SEB Life International Portfolio Bond sijoitusvakuutus. (SEB Life International)

Sijoitussidonnaisessa henkivakuutuksessa oleva kuolemanvaraturva taas auttaa luomaan turvaa oman kuolemantapauksen varalta. Vakuutuksiin usein liitetäänkin kuolemanvaraturva eli itse henkivakuutus. Tällöin vakuutetun vakuutuksenottajan kuoltua säästöt tai sijoitukset palautetaan vakuutus sopimuksen ehtojen mukaisesti vakuutuksenottajan nimeämille edunsaajille. (Fasoúlas ym. 2014, 180-181.)

Vakuutussijoittamista moni saattaa pitää veronkierron työkaluina sekä rinnastaa ne julkisuudessa paljon keskusteluissa olleisiin veroparatiiseihin. Pankkien ja vakuutusyhtiöiden edunvalvojan, Finanssialan keskusliiton varatoimitusjohtaja Esko Kivisaari toteaa, että kyse on kuitenkin täysin laillisista sijoitustuotteista, jotka nykyisellään ainoastaan tuovat verotuloja verottajalle. Hän myös kiteyttää kolumnissaan (Kivisaari 2016) sijoitussidonnaisten henkivakuutusten verokohtelun metsäsijoittamiseen verraten toteamalla, että ei metsän kasvustakaan makseta veroja vuosirenkaiden karttuessa vaan vasta kun metsä kaadetaan.

Sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia tarjoavien pankki- ja vakuutustoimijoiden valvovana viranomaisena toimii Suomessa Finanssivalvonta. Finanssivalvonnan tehtävä on valvoa pankkien, vakuutusyhtiöiden, vakuutusasiamiesten, ja –meklareiden maksulaitosten menettelytapoja, tuotteiden ja palveluiden myyntiä, markkinointia sekä asiakkaille annettavaa informaatiota sekä sopimusehtojen lainmukaisuutta. Finanssivalvonnan toiminnan tavoitteena on vakuutettujen etujen turvaaminen ja yleisen luottamuksen säilyminen finanssimarkkinoiden toimivuutta kohtaan. Finanssivalvonta työskentelee pankki-, vakuutus- ja sijoituspalveluiden käyttäjien hyväksi. (Finanssivalvonta 2017a)

## 2.2 Vakuutus sopimus

Vakuutus sopimus lainsäädännössä säädetään selkeästi vakuutus sopimuksen eri vaiheet. Ennen vakuutus sopimuksen tekemistä on vakuutus enantajan annettava vakuutus tarpeen arvioimiseksi ja vakuutus en valitsemiseksi tarpeelliset tiedot muun muassa vakuutus muodoista, vakuutus en kuluista sekä vakuutus ehdoista. Vakuutus enantajan tulee myös kiinnittää erityistä huomiota vakuutus en mahdollisesti liittyvien sijoitus kohteiden valitsemisen kannalta olennaisiin seikkoihin, kuten esimerkiksi vakuutus enantajan aikaisempi sijoitus kokemus ja sijoitus tavoitteet. Sijoitus kohteista pitää antaa sellaista tietoa, jonka perusteella vakuutus en hakijalla on mahdollisuus valita sijoitus kohteista omiin tavoitteisiinsa parhaiten sopivat kohteet. (Vakuutus sopimus laki 543/1994)

Kun sijoittaja on tehnyt päätöksen sijoittaa vakuutus en kautta, on tällöin tehtävä vakuutus sopimus. Vakuutus sopimus on usein määräaikainen, jolloin vakuutus sopimus päättyy sijoittajan saavutettua tietyn iän tai kun tietty aika on kulunut vakuutus sopimuksen tekemisestä, esimerkiksi 10 vuotta. Jotkut vakuutus yhtiön tarjoavat kuitenkin toistaiseksi voimassa olevia vakuutus sopimuksia, joissa sopimus päättyy viimeistään vakuutus en täytettyä 100 vuotta. Vakuutus sopimus ja sen sisältö määritellään vakuutus kirjassa ja vakiomuotoisissa vakuutus ehdoissa. (Fasóúlas ym. 2014, 185.)

Vakuutus sopimuksen osapuolet ovat vakuutus enantaja sekä vakuutus enantaja, eli vakuutus yhtiö. Henkivakuutus en on lisäksi vakuutus en, joka on kyseisen vakuutus en kohteena oleva henkilö. Vakuutus sopimukseen tulee aina myös merkitä edunsaaja, kun kyse on sijoitus sidonnaisesta henkivakuutus enesta. Tyypillisesti edunsaajaksi merkitään vakuutus enantajan lähiomainen. Edunsaaja on oikeutettu vakuutus korvaukseen vakuutus enantajan tai vakuutus enantajan kuoltua ennen säästöjen nostamista. Usein sijoittaja on vakuutus sopimuksessa vakuutus enantaja, vakuutus en sekä vakuutus en maksaja, mutta joskus vakuutus en maksaja voi olla eri henkilö kuin vakuutus en tai vakuutus enantaja. Vakuutus en myöntää aina suomalainen tai Suomessa toimiva ulkomaalainen henkivakuutus yhtiö. (Fasóúlas ym. 2014, 180, 185.)

Vakuutus sopimuksen tehtyään on vakuutus enantajan ilman aiheutonta viivytystä annettava vakuutus enantajalle asiakirja eli vakuutus kirja, johon sopimuksen keskeinen sisältö on kirjattu, sekä vakiomuotoiset vakuutus ehdot. (Nousiainen & Sundberg 2013, 116-117.)

Vakuutus sopimuksen voimaantulon jälkeen vakuutusnottaja, usein sijoittaja itse kartoittaa sopivat sijoituskohteet vakuutuksen sisälle. Kun Vakuutusyhtiön edustaja tai vakuutusasiamies antaa eri sijoituskohteista tietoa, tulee ottaa huomioon vakuutuksen hakijan aikaisempi kokemus sijoittamisesta. Tiedonantovelvollisuuden mukaan vakuutuksen hakijalle, jolla ei ole aikaisempaa kokemusta vakuutussijoittamisesta tai jonka kyky ymmärtää sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen olennaisia ominaisuuksia on selvästi heikentynyt esimerkiksi iän tai sairauden vuoksi, on annettava riittävästi lisätietoja tuotteisiin liittyen. (Nousiainen & Sundberg 2013, 117-118.)

Tietoja annettaessa on myös otettava huomioon vakuutuksen hakijan sijoittamisen tavoitteet. Sillä, onko vakuutuksen hakijalla tavoitteena pitkäaikainen vai lyhyen tähtäimen sijoittaminen, on suuri merkitys sijoituskohteiden valinnan kannalta. Myös tulee selvittää, minkälaista riskiä hakija on valmis sietämään. (Nousiainen & Sundberg 2013, 117-118.)

Finanssivalvonta on omassa kannanotossaan kertonut henki- ja eläkevakuutusten markkinoinnissa noudatettavasta hyvästä myyntitavasta. Hyvän myyntitavan mukaista on toimia rehellisesti, tasapuolisesti, ammattitaitoisesti ja asiakkaan etu huomioon ottaen. Tärkeää on myös antaa asiakkaille riittävät ja olennaiset tiedot päätöksenteon tueksi. (Finanssivalvonta 2013)

### 2.3 Erot muihin vakuutusmuotisiin sijoitustuotteisiin

Vakuutusyhtiöt tarjoavat erilaisia vakuutuskuoriksi kutsuttavia tuotteita yksityisille sijoittajille sekä yrityksille. Yleisimmät vakuutuskuoret ovat sijoitussidonnaiset henkivakuutukset, säästövakuutukset sekä kapitalisaatiosopimukset, joista myös käytetään monia muita nimikkeitä, kuten esimerkiksi sijoitussopimus, säästämissopimus tai varainhoitosopimus. Vakuutuskuorituotteiden tuotot muodostuvat sen perusteella, onko vakuutus sijoitussidonnainen vai laskuperustekorkoinen eli niin sanotusti korkosidonnainen, tai näiden kahden yhdistelmä. Tällaista yhdistelmävakuutusta kutsutaan hybridiksi. (Junnonen 2009)

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset soveltuvat parhaiten yrityksille varainhoitoon tai pitkällä tähtäimellä tuottoja ja säästöjä kerryttävälle yksityisille suursijoittajille, joiden yksittäiset kertasijoitukset ovat useita kymmeniä ja satojatuhansia euroja. Pitkällä tähtäimellä tarkoitetaan vähintään 10 vuoden sijoitushorisonttia. Sijoitussidonnaiset

henkivakuutukset mahdollistavat verotuksen siirtämisen tulevaisuuteen, kun aikanaan vakuutussopimus päättyy ja sijoitukset nostetaan kuoresta ulos. (Heikinheimo 2017)

Säästövakuutuksesta puhuttaessa kyse on hyvin pitkälti samankaltaisesta tuotteesta kuin sijoitussidonnainen henkivakuutus. Sijoitussidonnaisessa henkivakuutuksessa vakuutusnottaja valitsee itse vakuutuksen sisälle sijoitettavat tuotteet, mutta erona on, että säästövakuutukseen kerrytetään säästöjä tyypillisesti useammassa pienessä erässä, esimerkiksi joka kuukausi. Sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa sijoitukset ovat suuria kertasijoituksia esimerkiksi kvartaaleittain tai puolivuositain. Yleensä suuruudeltaan nämä sijoitukset ovat useita kymmeniä tai satoja tuhansia euroja. (Junnonen 2009)

Säästövakuutuksissa ja sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa saattaa myös vakuutusyhtiöstä ja tuotteista riippuen olla eroja muun muassa varojen nostokerroissa, niistä perittävissä palkkioissa sekä sijoituskohteiden vaihtamisessa. Näissä sijoitussidonnainen vakuutus on poikkeuksetta järkevämpi vaihtoehto, koska usein sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa varojen nostaminen on edullisempaa ja sijoitusrahastoja tai -kokonaisuuksia voi vaihtaa useammin kuin säästövakuutuksissa. (toimeksiantajan materiaalit)

Kapitalisaatiosopimus poikkeaa edellä mainituista siten, että niissä ei vakuuteta ketään. Sopimus on siis aina määräaikainen, koska ei ole mitään vakuutustapahtumaa, joka muutoin päättäisi sopimuksen. Vakuutetun puuttumisesta seuraa se, että kapitalisaatiosopimus ei täytä tuloverolain mukaista henkivakuutuksen määritelmää. Tämä tarkoittaa, että kapitalisaatiosopimusten verotus eroaa muista vakuutuskuorituotteista. Kapitalisaatiosopimuksia on helpointa verrata tavalliseen säästötiliin. (Fasóúlas ym. 2014, 180.)

#### 2.4 Tuoton perusteena sijoitussidonnaisuus tai laskuperustekorkoisuus

Sijoitusvakuutuksissa, kuten myös yksilöllisissä eläke- sekä säästövakuutuksissa tuotto määräytyy sen mukaan ovatko vakuutukset sijoitussidonnaisia tai laskuperusteisia eli korkosidonnaisia. On myös mahdollista, että vakuutus on näiden kahden tuotonmuodostuksen yhdistelmä. Tällaista yhdistelmää kutsutaan hybridiksi. Tuotonmuodostumisen kannalta on oleellista tietää näiden erot.

Sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa, eli niin sanotuissa unit link-vakuutuksissa tuotto muodostuu sen mukaan, miten vakuutuksiin liitettyjen sijoitusten arvo kehittyy. Sijoittaja voi itse päättää, miten vakuutukseen maksetut varat vakuutusyhtiö sijoittaa edelleen.

Usein vakuutusyhtiö asettaa vaihtoehtoiksi erilaisia sijoitusrahastoja tai sijoituskokonaisuuksia, joista sijoittaja valitsee itselleen sopivat kohteet. Tällöin sijoittaja kantaa itse riskin siitä, miten sijoitukset kehittyvät. Moni sijoittaja valitsee sijoitussidonnaisen vakuutuksen, koska sijoituskohteet tarjoavat paremmat tuottomahdollisuudet kuin perustekorkoinen vakuutus. Lain edellyttämän tiedonantovelvollisuuden toteutumiseksi vakuutusta välittävän toimijan, joko vakuutusyhtiön tai esimerkiksi vakuutusasiamiehen on annettava vakuutuksen hakijalle tarvittavat tiedot niin itse vakuutuksen kuin myös valittavissa olevien sijoitusrahastojen tai sijoituskohteiden ominaisuuksista, kuten niihin liittyvistä riskeistä ja keskeisistä eroista. (Vakuutuslakia 543/1994)

Laskuperustekorkoisessa vakuutuksessa vakuutuksenantaja, eli vakuutusyhtiö kantaa vastuun tuoton saamisesta ja riskin säästön säilymisestä. Laskuperustekorkoisessa vakuutuksessa vakuutusyhtiö valitsee sijoituskohteet, toisin kuin sijoitussidonnaisessa vakuutuksessa, jossa sijoittaja tekee valinnan. Tämänkaltaisessa vakuutuksessa sijoittaja saa tuottonsa vakuutussovituksessa sovitusta laskuperustekorosta ja vakuutusyhtiön toiminnan tulokseen perustuvasta asiakashyvityksestä tai jonkinlaisesta lisäkorosta. Laskuperustekorko perustuu esimerkiksi sovittuun kiinteään korkoon tai johonkin sidottuun korkotekijään, kuten 6 kuukauden Euriboriin sidottu korko. Laskuperustekorkoinen vakuutus siis muistuttaa hyvin pitkälti pankkien talletustuotteista. (Fasólas ym. 2014, 181-182.)

## 2.5 Vakuutussijoittamisen riskit

Vanha sanonta, jonka mukaan riski ja tuotto kulkevat käsi kädessä pätee melkein kaikessa sijoitustoiminnassa. Täysin riskitöntä sijoitusta on lähes mahdotonta löytää, jos tavoitteena on saada aikaan tuottoa. Tilannetta, jossa on mahdollista saavuttaa tuottoja ilman riskiä, kutsutaan arbitraasiksi. Arbitraasissa riskittömän tuoton saamisessa hyödynnetään esimerkiksi arvopapereiden, valuuttojen tai hyödykkeiden ostoissa ja myynneissä eri markkinapaikkojen tilapäisiä hinnoittelueroja. (Pörssisäätiö)

Sijoitussidonnaisessa henkivakuutuksessa sijoittajan on hyvä huomioida, että hän kantaa itse riskin vakuutukseen valittujen sijoituskohteiden arvon kehityksestä. Sijoitussidonnaisiin henkivakuutuksiin liittyy olennaisesti, kuten kaikenlaiseen sijoitustoimintaan, riski pääoman pienenemisestä tai jopa kokonaan sen menettämisestä. Hajauttamalla tehokkaasti niin ajallisesti, maantieteellisesti kuin myös eri omaisuusluokkiin sijoittaja pienentää merkittävästi riskiä menettää sijoittamiaan varoja. Hyvin hajautetulla salkulla on

pitkällä tähtäimellä hyvin epätodennäköistä tehdä suuria tappioita. Sijoittajan onkin hyvä aina muistaa, että tappiot realisoituvat ainoastaan, jos sijoitukset myydään tappiolla. (Finanssivalvonta 2010)

Sijoitussidonnaisessa henkivakuutuksessa tehtäviin sijoituksiin pätevät kaikki tavanomaiset sijoittamiseen liittyvät riskit, koska vakuutuksen arvo on sidottu näihin sijoituksiin. Näitä ovat markkinariski, korkoriski, likviditeettiriski, poliittiset riskit sekä valuutariski. Suoraan itse vakuutukseen liittyvä riski, joskin hyvin epätodennäköinen, on liikkeellelaskijariski.

Sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa ei ole olemassa talletussuojaa vastaavaa takaisinmaksusuojaa vakuutusyhtiön ajautuessa maksukyvyttömyystilaan. Kyse on tällöin liikkeellelaskijariskistä. Suomessa kuitenkin vastaavanlaiset tilanteet, jossa vakuutusyhtiö joutuu hakeutumaan konkurssiin, ovat olleet erittäin harvinaisia. Finanssivalvonnan vastuulla on valvoa, että vakuutusyhtiöllä on riittävä vakavaraisuuspääoma puskurina talouden kehityksen heikkoina ajanjaksoina. Näiden on oltava Finanssivalvonnan säästösten vaatimalla tasolla. (Finanssivalvonta 2010)

Sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa markkinariski toteutuu, kun vakuutuksessa olevien sijoituskohteiden, esimerkiksi suorien osakesijoitusten tai osakerahastojen, markkinat laskevat heikkoina taloudellisina aikoina. Markkinoiden laskiessa myös yhtiöiden tulevaisuuden näkymät heikkenevät, jolloin niiden kurssit laskevat. Vakuutuksenantajalla on vastuu ilmaista selkeästi markkinariskistä johtuva mahdollisuus menettää koko sijoitettu pääoma. (Finanssivalvonta 2010)

Mikäli sijoittajalla on vakuutuksen sisällä korkorahastoja tai joukkovelkakirjalainoja, joiden tuotto syntyy yleisen korkotason mukaan, niin sijoittaja kantaa korkoriskin. Vastavissa sijoituskohteissa sijoitusten arvot laskevat, kun korot nousevat. Riski on ajankohmainen monille sijoittajille, johtuen pitkään vallinneesta, Euroopan Keskuspankin harjoittamasta erittäin alhaisesta korkopolitiikasta. Myös pitkään jatkunut Euroopan positiivinen talouskehitys mietityttää sijoittajia, olisiko EKP mahdollisesti lähivuosina nostamassa maltillisesti Euroopan korkotasoa, inflaation hillitsemiseksi. (Finanssivalvonta 2010)

Valuuttamääräisiin sijoituksiin liittyy oleellisesti valuuttariski. Valuuttariski muodostuu eri valuuttojen kurssien keskinäisistä muutoksista, jotka vaikuttavat omistusten ja sijoitusten arvoon. Riski muodostuu, kun sijoittaja esimerkiksi ostaa ja myy osakkeita muualta kuin euromaista. (Finanssivalvonta 2010)

Sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa likviditeettiriskillä tarkoitetaan sijoittajan henkilökohtaista rahantarpeeseen liittyvää riskiä. Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset itsessään ovat likvidejä tuotteita, mutta koska ne on tarkoitettu pitkällä tähtäimellä sijoittavalle, eivät ne ota kovin hyvin huomioon mahdollisia muutoksia sijoittajan elämäntilanteissa. Yllättävä työttömyys tai jokin äkillinen tapahtuma saattaa aiheuttaa äkillisen rahantarpeen, jolloin pääomien helppo ja vaivaton likvidoituminen käteiseksi on tärkeää. (Heikinheimo 2017)

Sijoitusten nostaminen ennenaikaisesti, kesken vakuutus sopimuksen on mahdollista. Tällöin kyse on vakuutuksen takaisinnostosta. Takaisinnostosta aiheutuu kuitenkin vakuutuksenottajalle takaisinnostokuluja, jotka saattavat vakuutuksesta riippuen olla huomattavan suuruisia. Likviditeettiriskin minimoimiseksi on asiakaskartoituksen yhteydessä äärimmäisen tärkeää vakuutuksenantajan selvittää voiko varat pitää sidottuna koko sijoitusajan, vai onko vakuutuksenhakijalle mahdollisuus ennenaikaiseen irtautumiseen vakuutus sopimuksesta tärkeää. (Finanssivalvonta 2010)

Poliittiset riskit vaikuttavat hyvin pitkälti kaikkiin sijoitusratkaisuihin. Poliittisilla riskeillä tarkoitetaan käytännössä sijoitussidonnaisiin henkivakuutuksiin keskeisesti vaikuttavaa verokohtelua ja siihen jo tehtyjä sekä suunnitteilla olevia lainsäädännöllisiä muutoksia. Pitkän tähtäimen sijoittajan kannattaa huomioida ja varautua, että vakuutuksen voimassa ollessa verolainsäädäntö saattaa muuttua. Viime vuosien veroetujen leikkaukset ilman varoitusta, koskien myös vanhoja vakuutus sopimuksia ovat oiva esimerkki tästä riskistä. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten verokohtelua avataan kohdassa 3. (Heikinheimo 2017)

## 2.6 Sijoitussidonnaisen henkivakuutusten kulut

Ennen vakuutus sopimuksen tekemistä ja sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen hankkimista, sijoittajan on syytä tutustua perusteellisesti vakuutuksesta ja niihin liitetystä sijoituskohteista perittäviin kuluihin ja palkkioihin. Verotuksen lisäksi vakuutuksesta maksettavat kulut sekä muut palkkiot vaikuttavat oleellisesti siihen, mikä on vakuutuksen todellinen tuotto, eli nettotuotto. (Finanssivalvonta 2014)

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset sisältävät runsaasti erilaisia kuluja sekä palkkioita, joiden takia varsinkin lyhyellä sijoitushorisontilla sekä pienemmillä pääomilla sijoittaville ne eivät sovellu kovinkaan hyvin. Sijoittajalle saattaakin käydä niin, että vakuutuksen

kulut nousevat suuremmiksi kuin vakuutus sopimuksesta saatavat verohyödyt todellisuudessa ovatkaan. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten yksi merkittävä haittapuoli on myös se, ettei niistä mahdollisesti koituvat tappiot ole millään tavalla verovähennyskelpoisia. (Heikinheimo 2017)

Vakuutusyhtiöt perivät vakuutuksen ylläpitämisestä erilaisia kuluja ja palkkioita, riippumatta siitä tuottavatko sijoitukset tai eivät. Myös vakuutuksen sisälle liitettyistä sijoituskohteista syntyy omia kuluja. Kulut ja palkkiot ovat joko kiinteitä tai juoksevia kuluina perittäviä palkkioita. Yleisimmät vakuutusyhtiöiden perimät kulut ja palkkiot sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista ovat merkintä-, nosto- sekä hoitopalkkiot ja vakuutuksen sijoituskohteista perittävät hallinnointipalkkiot.

Vakuutukseen maksetuista vakuutusmaksuista, eli itse sijoitetuista pääomista peritään prosentuaaliset osuudet merkintäpalkkiona. Merkintäpalkkiosta puhuttaessa voidaan myös käyttää termejä sijoituskulu, maksu- tai kuormituspalkkio. Merkintäpalkkioiden prosentuaalisten osuuksien suuruus vaihtelee tänä päivänä keskimäärin 1-2 % välissä. Moni vakuutusyhtiö tarjoaa myös vakuutusmaksujen ylittäessä tietyn summa pienempää merkintäpalkkiota osuutta ylimenevältä osasta. (Finanssivalvonta 2014, Nordea, FIM, OP, Toimeksiantajan materiaalit)

Vakuutusyhtiöt perivät vakuutuksista myös vuotuiset hoitopalkkiot. Hoitopalkkio on usein prosentuaalinen osuus sijoitusten arvosta, joka lasketaan esimerkiksi päivittäin tai kuukausittain, riippuen vakuutusyhtiöstä. Hoitopalkkiot peritään esimerkiksi kuukausittain tai neljännesvuosittain. Vakuutusten ylläpidosta peritään kuitenkin lähes poikkeuksetta myös kiinteä vähimmäishoitopalkkio. Vähimmäispalkkio voi olla esimerkiksi kiinteä kuukausittainen summa tai yksi kiinteä kertapalkkio, joka kattaa koko vuoden vähimmäishoitopalkkion. Hoitopalkkio peritään sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa vähentämällä palkkio kohdennettujen sijoituskohteiden (Finanssivalvonta 2014, Nordea, FIM, OP, Toimeksiantajan materiaalit)

Erilaisia toimenpidemaksuja vakuutusyhtiö veloittaa sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa esimerkiksi yksittäisten toimenpiteiden aiheuttamista kustannuksista. Tällaisia ovat muun muassa selvitystyöstä, todistuspyynnöistä, panttauksista sekä muista vakuutus sopimukseen kuulumattomista erikoistoimenpiteistä johtuvat toimenpiteet. Toimenpidemaksuihin kuuluu myös erilaiset siirtomaksut, joita vakuutusyhtiöt perivät, mikäli vakuutuksenottaja haluaa vaihtaa sijoitussidonnaisesta laskuperustekorkoiseen tai päinvastoin. (Finanssivalvonta 2014, Nordea, FIM, OP, Toimeksiantajan materiaalit)

Sijoittajalta peritään nostopalkkiota, kun vakuutukseen sijoitetuista säästöistä tehdään takaisinnostoja. Tätä peritään yleensä vakuutuksen alkuvuosina, jonka jälkeen nostopalkkion prosentuaalinen osuus pienenee tai poistuu kokonaan. Tällä vakuutusyhtiö pyrkivät siihen, että vakuutukseen sijoitettuja maksuja ei nostettaisi ensimmäisten vuosien aikana. Vakuutuksenottajan kannattaakin tarkkaan miettiä, onko hänellä tarve nostaa vakuutuksesta alkuvuosina varoja vai ei. (Finanssivalvonta 2014, Nordea, FIM, OP, Toimeksiantajan materiaalit)

Nostopalkkiot peritään sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa samalla periaatteella, kuin hoitopalkkiot. Palkkio peritään sijoitusten kohdentamisen mukaan valittujen sijoituskohdeiden laskennallisen lukumäärän, eli sijoitusten arvon mukaan. Nostopalkkiota peritään vakuutuksenottajan nostaessa vain osan sijoituksista tai halutessaan kokonaan keskeyttää vakuutuksen kesken vakuutus sopimuksen, eli tehdä niin sanotun vakuutuksen takaisinnoston. (Finanssivalvonta 2014, Nordea, FIM, OP, Toimeksiantajan materiaalit)

Sijoitussidonnaisiin vakuutuksiin liitettävistä kuolemanvaraturvasta, eli itse henkivakuutuksesta myös veloitetaan erilaisia vakuutusmaksuja vakuutusturvan ylläpitämisestä. Näiden suuruudet vaihtelevat vakuutusyhtiöstä, vakuutuksenottajan iästä ja kuolemanvaraturvan suuruudesta riippuen. Yleensä kuukausittain perittävä maksu määräytyy laskuperusteiden mukaan. (Finanssivalvonta 2014, Nordea, FIM, OP, Toimeksiantajan materiaalit)

Sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa kokonaisvaikutukseltaan oleellisen kuluerän muodostavat sijoituskohteiksi valittujen sijoitusrahastojen sekä -kokonaisuuksien ylläpidosta ja hoidosta perittävät kulut sekä palkkiot. Nämä pienentävät merkittävästi vakuutuksesta mahdollisesti saatavia tuottoja. (Finanssivalvonta 2014)

Finanssivalvonnan määräysten mukaan vakuutuksenhakijalle on annettava ohjeiden mukaiset tarjouslaskelman avaintiedot. Tarjouslaskelma perustuu sille olettamalle, että sijoitusten tuotto on nolla. Tällä niin sanotulla nolletuottolaskelmalla, vakuutuksenhakija pystyy vertailemaan vakuutusten kuluja. Sijoitussidonnaisesta henkivakuutuksesta ei kuitenkaan tarvitse antaa tarjouslaskelmaa, mutta jos sellainen vakuutuksenhakijalle annetaan, on tarjouslaskelman avaintietojen lisäksi hakijalle annettava perusteltu ja realistiseen tuotto-odotukseen perustuvat laskennalliset vakuutuksen tuotot ja kulut. (Finanssivalvonta 2014, Nousiainen & Sundberg 2013, 119.)

## 2.7 Sijoitusten nostaminen

Sijoittaja toimii usein sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen ottajana, vakuutuksen maksajana kuin myös itse vakuutettuna. Toisinaan vakuutuksen maksaja kuitenkin voi olla joku muu, kuin kenelle vakuutus on otettu tai ketä on vakuutettuna. Näiden roolien merkitysten ja ominaisuuksien ymmärtäminen on tärkeää, jotta tietää miten nämä asemat vaikuttavat sijoitusten nostamiseen.

Henkivakuutusyhtiö maksaa sijoittajalle sijoitussidonnaiseen henkivakuutukseen liitettyihin sijoituksiin sijoitettuja varoja viimeistään, kun sovittu vakuutusaika päättyy. Vakuutus on mahdollista takaisinnostaa milloin tahansa monella eri tavalla, joko kokonaan tai osittaisina nostoina. Vakuutuksesta takaisinnostettaessa varoja, on sijoittajan hyvä muistaa, että vakuutusyhtiö perii nostoista nostopalkkioita. Näitä palkkiota veloitetaan varsinkin vakuutuksen alkuvuosien aikana, miksi sijoittajan kannattaa tutustua tarkkaan vakuutusten kuluihin sekä miettiä kuinka paljon pääomaa on valmis sitomaan vakuutukseen, joita ei tarvitse nostaa. (Fasoúlas ym. 2014, 184-185.)

Määräaikaista vakuutussopimusta on myös mahdollista lyhentää koko sijoituksen osalta tai vain tietyn sijoituksen osalta. Vakuutuksen pidentäminen ei kuitenkaan ole aina mahdollista, koska vakuutuksessa on tietynikäinen henkilö vakuutettuna, jonka eliniän odotukseen sijoitusten tuotto on henkivakuutukseen liittyvän kuolemanvaraturvan kautta koko vakuutusajan kytköksissä. (Fasoúlas ym. 2014, 184-185.)

Sijoittaja voi siis halutessaan nostaa sijoituksiaan myös pienempinä, osittaisina nostoina. Tällöin vakuutukseen sijoitettua pääomaa maksetaan vakuutuksesta ilman veroseurauksia niin sanottuna sijoitetun pääoman palautuksina. Vakuutuksenottajalle tulee veroja maksettavaksi, jos yksittäisen tai useamman noston määrä ylittää vakuutukseen sijoitetun pääoman määrän. Moni vakuutusyhtiö myös vaatii vakuutusehdoissaan, että vakuutukseen on osittaisten nostojen jälkeen jäätävä tietty säästösumma. Usein vakuutukseen on jäätävä noin 5 000-10 000 euroa, riippuen vakuutusyhtiöstä. (Fasoúlas ym. 2014, 189., SEB Life International)

Mikäli jostain syystä sijoittaja haluaa ennenaikaisesti takaisinnostaa vakuutuksen, on se mahdollista. Ennenaikaisella sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen nostamisella tarkoitetaan säästöjen takaisinnostoa ennen vakuutussopimuksen päättymistä. Sijoitusten nostamisesta ennenaikaisesti ja sen edellytyksistä on määritelty vakuutussopimuksen vakuutusehdoissa. Nämä voivat olla erilaisia riippuen eri vakuutusyhtiöistä ja

vakuutusehdoista. Ennenaikainen takaisinnosto maksetaan aina vakuutuksenottajalle. Takaisinnosto ei kuitenkaan ole useinkaan sijoittajalle taloudellisesti kannattavaa, siihen liittyvien ylimääräisten kulujen takia. (Fasoúlas ym. 2014, 188.)

Pitkäaikaisiksi tarkoitettujen sijoitussidonnaisten henkivakuutusten purkaminen aiheuttaa vakuutusyhtiölle lisäkustannuksia ja sijoitusten tuottojen menettämistä. Sijoittajan kannalta myös oleellinen korkoa korolle- ilmiö ei toteudu toivotulla tavalla, koska sen todellinen hyöty realisoituu vasta pitempiaikaisen säästämisen ja sijoittamisen jälkeen. Ennenaikaista nostoa käytetään odottamattomissa tilanteissa, kun on tärkeää saada pääomaa, esimerkiksi lainan takaisinmaksuun. (Fasoúlas ym. 2014, 188.)

Vakuutusteknisesti ennenaikainen vakuutuksen nostaminen tapahtuu joko takaisinnostona tai vakuutusaikaa lyhentämällä. Molemmat ovat henkivakuutusasuotteita, joten verotuksen kannalta näillä kahdella ei ole eroa. Erona näillä on, että takaisinnosto maksetaan aina vakuutuksenottajalle, kun vakuutuksen lyhentäminen ei puolestaan vaikuta edunsaajamääräyksiin. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten ennenaikaisissa nostoissa sekä pääomaa että tuottoa verotetaan samalla tavalla kuin sijoitusten nostamisessa sovittuna ajankohtana. Täten verotuksella ei rankaista sijoittajaa ennenaikaisesta vakuutuksen takaisinnostosta, vaan ainoastaan kertynyt tuotto on veronalaista. (Fasoúlas ym. 2014, 188-189.)

Vakuutuksen nostaminen on myös mahdollista muulle henkilölle kuin sijoittajalle itselle. Vakuutus sopimukseen merkitty edunsaaja, joka usein on joku lähiomaisista, voi olla se jolle vakuutus maksetaan sen päätyttyä. Vakuutuksenottajan lähiomaisen ollessa edunsaaja, vakuutusasuotteesta veronalaista pääomatuloa on vain vakuutuksen tuotto. Lähiomaiselle maksettu sijoituspääoma eli suoritettut vakuutusmaksut puolestaan verotetaan lahjaverona. Tähän on viime vuosina tehty merkittäviä veromuutoksia, jossa verohyötyjä on poistettu. Edunsaajan ollessa joku muu kuin sijoittajan lähiomainen, muuttuu verokohtelu oleellisesti. Lähiomaisella tarkoitetaan vakuutuksenottajan puolisoa, suoraan ylenevässä tai alenevässä polvessa olevaa perillistä, ottolasta, kasvattilasta tai puolison lasta. (Fasoúlas ym. 2014, 186-187., Tuloverolaki 530/2008)

Sijoitussidonnaisesta henkivakuutuksesta nostettaessa varoja, on sijoittajan hyvä tietää, että sijoitukset voivat olla tappiollisia eli sijoitettu pääoma on pienentynyt. Sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista saadut tappiot eivät myöskään ole verotuksessa vähennyskelpoisia. Vakuutuksen voi sanoa siis olevan kokonaisuudessaan joko voitollinen tai tappiollinen. (Fasoúlas ym. 2014, 186.)

## 2.8 Vakuutuksen varojen periminen

Moni sijoittaja on valinnut oman sijoitustoimintansa keskeiseksi osaksi sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen kautta sijoittamisen. Perinnönjako ja sen suunnittelu ovat olleet oleellinen osa näistä tuotteista saatavia hyötyjä. Varsinkin suurempien omaisuuksien kohdalla, sijoittajan on hyvä miettiä ajoissa varallisuuden siirtymistä lapsille tai lapsenlapsille, koska kyseessä on usein pitkäaikainen prosessi. Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat erittäin toimivia tuotteita perinnön tehokkaaseen jakamiseen tuleville sukupolville. Verotukseen viime vuosina tehdyt lainsäädännön muutokset ovat kuitenkin poistaneet osan näistä hyödyistä. Muutokset, jotka vaikuttavat sijoitussidonnaisten henkivakuutusten perimiseen, astuivat voimaan vuoden 2018 alussa. (Fasoúlas ym. 2014, 274.)

Vakuutus sopimukseen tulee siis merkitä edunsaaja, mahdollisen kuolemantapauksen varalta. Usein vakuutuksenottaja valitsee jonkun lähiomaisen vakuutuksen edunsaajaksi. Vakuutetun kuollessa ennen kuin sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen vakuutus sopimus on päättynyt, vakuutukseen kertyneet sijoitukset maksetaan edunsaajalle kuolemantapauskorvauksena. Koska edunsaaja on merkitty vakuutus sopimukseen, päättyy vakuutuksen kuolemantapauskorvaus vain poikkeustilanteissa kuolinpesään. (Fasoúlas ym. 2014, 190.)

Kuolemanvaraturvaan ja sen verotukseen vaikuttaa merkittävästi perintöverolaki. Sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia on käytetty tehokkaamman perinnönjaon työkaluina, mutta siihen tehdyt veromuutokset ovat poistaneet tämän edun sijoittajilta. Nämä vaikuttavat niin vanhoihin kuin myös uusiin vakuutus sopimuksiin.

## 3 SIJOITUSSIDONNAISTEN HENKIVAKUUTUSTEN VEROTUS

Työn toisessa teoriaosassa paneudutaan tarkemmin sijoitussidonnaisten henkivakuutusten verokohteluun sekä katsastetaan vuoden 2018 alussa voimaanastuneita veromuutoksia näihin tuotteisiin. Sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista saatavat mahdolliset verohyödyt ovat pitkään olleet niiden myyntivaltti ja syy miksi ne ovat olleet suursijoittajille kiinnostavia tuotteita.

Verohyötyjen leikkaukset vuoden 2018 alussa osoittivat sen, että lainsäätäjät ovat kiinnittäneet huomiota näiden tuotteiden verokohteluun useiden vuosien ajan. On myös mahdollista, ellei jopa hyvin todennäköistä, että tulevaisuudessa niiden verokohtelu tulee kiristymään entisestään. Valtionvarainministeriö perusti työryhmän kesällä 2018 selvittämään eri sijoitusmuotojen verokohtelua tulevina vuosina, muun muassa säästöhenkivakuutusten. Tarkoituksena on yhdenmukaistaa henkivakuutusten verotusta perintöverotuksen mukaiseksi. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten verokohtelusta säädetään tulovero- sekä perintö- ja lahjaverolaissa. (Hertsu 2017)

Vielä kuitenkin sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat verotuksen kannalta vaivaton tapa sijoittajille hoitaa omaa sijoitustoimintaansa. Sijoitussidonnaisessa henkivakuutuksessa tehdyistä ostoista, myynneistä tai tuotoista, kun ei tarvitse ilmoittaa vuosittain veroilmoituksessa. Sijoittaja kiinnostaa sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa ennen kaikkea verojen lykkääntyminen vasta siihen, kun vakuutuksen säästöt nostetaan. Tämä tarkoittaa yleensä useiden vuosien tai jopa vuosikymmenien verovapaata sijoitustoimintaa, jossa tuotot kasvavat korkoa korolle, ilman veroseuraamuksia. (Fasoúlas ym. 2014, 181-182.)

### 3.1 Sijoitusten siirrot

Sijoitussidonnaista henkivakuutusta ei ole mahdollista siirtää toisen vakuutusyhtiön vastaavanlaiseen tuotteeseen ilman, että siitä koituu veroseuraamuksia sijoittajalle. Vakuutuksen kautta säästävä ei siten voi kilpailuttaa sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia tarjoavia vakuutusyhtiöitä ja vaihtaa jo olemassa olevia vakuutuksia. Sijoittaja voi ainoastaan keskeyttää nykyisen vakuutuksen ja aloittaa uudestaan sijoittaminen toisen

vakuutusyhtiön vakuutuksella. Tämä on kuitenkin usein sijoittajalle taloudellisesti kannattamatonta, johtuen sijoitussuunnitelman keskeytymisestä aiheutuvista kuluista, veroseuraamuksista sekä saamatta jääneistä tuotoista. (Fasoúlas ym. 2014, 183.)

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset mahdollistavat sijoituskohteiden vaihdon vakuutuksen sisällä ilman veroseuraamuksia. Sijoittajalle on äärimmäisen tärkeää, että sijoituksia on mahdollista kohdentaa uudelleen. Sijoituskohteiden siirrot tulevat kyseeseen tilanteissa, jossa esimerkiksi sijoittajan tuottotavoitteet, riskinottohalukkuus tai näkemykset sijoituskohteiden tulevaisuuden näkymistä vaihtelevat. Pitkällä tähtäimellä sijoittavalle henkilölle painotustarpeet muuttuvat lähes aina. (Fasoúlas ym. 2014, 183.)

Sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen sisällä tehdyistä sijoituskohteiden siirroista ei koidu veroseuraamuksia, koska sijoituskohteiden luovutus ja vaihtaminen eivät realisoi vakuutusnottajalle veronalaista tuottoa. Tämä johtuu siitä, että sijoituskohteet eivät ole vakuutusnottajan omistuksessa, vaan vakuutusyhtiö omistaa sijoituskohteet. Kansainvälisenä käytäntönä on, ettei vakuutusyhtiöiden allokaatioita, eli hajautettuja omistuksia veroteta vakuutusnottajalta, kun vasta vakuutuksen päättyessä. (KVL 2011/34)

### 3.2 Tuottojen nostaminen

Vakuutuksen sopimusjakson päättyessä varat nostetaan joko kokonaan kertasuorituksena tai osissa. Varojen nostaminen on mahdollista myös jollekulle muulle kuin itse sijoittajalle. Myös vakuutusnottajan määrittäneelle henkilölle voidaan maksaa vakuutuksen säästöt. Nämä eri tavat vaikuttavat oleellisesti sijoitussidonnaisten henkivakuutusten verokohteluun.

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten veronalainen tuotto lasketaan siten, että takaisin nostetusta vakuutusosuudesta vähennetään maksettujen vakuutusmaksujen eli sijoitusten yhteismäärä. Vakuutuksen tuottamaa tuottoa laskettaessa luetaan vain samaan vakuutussopimukseen sisältyvään sijoitussidonnaiseen vakuutukseen ja siihen liittyvästä kuolemanvaraturvasta maksetut maksut. Esimerkiksi jos sijoittaja on aikanaan sijoittanut 50 000€ ja nostaa vakuutuksen 10 vuoden kuluttua, jolloin arvo on 70 000€, niin tuottoa sijoittajalle kertyi kymmenessä vuodessa 20 000€. Sijoituksen arvo nousi vakuutusjaksolla 40%. (Tuloverolaki 1535/1992)

Kuten tuloverolaissa on säädetty, (Tuloverolaki 1535/1992) on sijoitussidonnaiseen henkivakuutukseen perustuvasta vakuutusosuudesta verotettavaa vain vakuutukseen

kertynyt tuotto, jos vakuutusmaksu maksetaan vakuutettuna olevalle vakuutusnottajalle tai hänen lähiomaiselle kerralla tai osissa kahden vuoden sisällä. Vuonna 2018 pääomatuloista verotetaan tuloverona 30%. Siltä osalta verovelvollisen verotettavasta pääomatulosta, joka ylittää 30 000€, suoritetaan 34% veroa. (Veronmaksajat 2017)

Tuoton verottomuus perustuu realisointiperiaatteeseen, joka on pääsääntöinen tulon verottamistapa. Tämä tarkoittaa sitä, että veronalainen tulo verotetaan vasta sinä verovuonna, kun tulo realisoituu sijoittajalle. Vakuutus tuotteen sisälle kertyvä tuotto ei realisoitu sijoittajan määrättäväksi vaan jää tuotteen sisälle kasvamaan seuraavina säästövuosina korkoa korolle myös omalta osaltaan. Tuoton verotus siirtyy kertyneiden sijoitusten nostohetkeen. Pitkällä aikavälillä sijoittavalle tuoton verottomuus säästöaikana on tärkeä tuottoja kasvattava tekijä. Ilman sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen kaltaisia tuotteita, tuotot vähentyisivät joka vuosi veron määrällä. Tuottojen verottaminen vähentäisi pitkällä tähtäimellä saatavaa kokonaistuottoja. (Fasóúlas ym. 2014, 182-183.)

Se millä aikavälillä sijoitukset nostetaan eli maksetaan maksun saajalle, vaikuttaa miten tuotetta verotetaan. Mikäli vakuutusmaksu maksetaan kahden vuoden sisällä kertasuorituksena tai useammassa erässä, verotetaan ainoastaan pääomatulona sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen tuottoja. Tällä on tarkoituksena erottaa säästöhenkivakuutuksen nostosuoritukset eläkevakuutuksista maksettavista, toistuvista maksusuorituksista. Sijoittaja voi myös määrätä, että sijoitukset maksetaan edunsaajalle. Tässä tapauksessa verotus riippuu edunsaajan sukulaisuudesta vakuutusnottajaan. (Tuloverolaki 530/2008)

### 3.3 Lahjavero

Kun sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen säästöt maksetaan sijoittajan itsensä sijaan hänen lähiomaiselle, kohdellaan sijoituksista maksettavia vakuutusnostosuorituksia perintö- ja lahjaverolainsäädännön pykälien mukaisesti. Vakuutuksen varat voidaan maksaa sijoittajan edunsaajamääräyksessä nimeämälleen henkilölle, jos sijoittaja on itse vakuutettuna ja edelleen hengissä, sillä hetkellä, kun varat nostetaan vakuutuksesta. Lahjaveroa peritään, kun sijoittajan lähiomainen nostaa vakuutuksesta varoja yli perintö- ja lahjaverolainsäädännössä määritellyn rajan. (Fasóúlas ym. 2014, 187.)

Lahjaverotuksesta säädetään perintö- ja lahjaverolaissa ja sitä voidaan periä ainoastaan vakuutusnottajan lähiomaisilta. Muulle kuin lähiomaiselle maksettavat

vakuutussuoritukset ovat sekä tuoton että pääoman osalta tuloveronalain mukaista pääomatuloa. Mikäli sijoitussidonnainen henkivakuutuksen avulla kerrytetään lähiomaiselle säästöjä, on vakuutukseen kertynyt tuotto tälle lähiomaiselle veronalaista pääomatuloa. Pääoman osa vakuutuksesta on sen sijaan lähiomaiselle veronalainen lahja. Vakuutuksesta maksettavat pääomat ovat lähiomaiselle verovapaita, jos maksettava määrä on kolmen vuoden sisällä pienempi kuin 5 000 euroa. Tämän ylimenevältä osalta lähiomaisen on maksettava lahjaveroa kuvan 2. mukaisesti.

### Lahjaveroasteikko, I veroluokka, lahja annettu 1.1.2017 tai sen jälkeen

Verotettavan osuuden arvo, €	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylimenevästä osasta, %
5 000 - 25 000	100	8
25 000 - 55 000	1 700	10
55 000 - 200 000	4 700	12
200 000 - 1 000 000	22 100	15
1 000 000 -	142 100	17

Kuva 2. Lahjaveron määrä, kun lahja on saatu 1.1.2017 tai sen jälkeen (Veronmaksajain keskusliitto ry 2016, lahjavero)

Esimerkiksi sijoittajan nimeämälle edunsaajalle, hänen pojalle kertyy hänelle vakuutuksesta nostettavasta 24 000 eurosta maksettavaksi lahjaveroa 1 620 euroa ( $100 + (24\,000 - 5\,000) \cdot 8\% = 1\,620$ ). Mikäli vakuutussuoritus olisi tullut maksetuksi muulle henkilölle kuin lähiomaiselle, olisi 24 000 euron pääomaa verotettu pääomatuloina. Kyseiselle henkilölle olisi tullut maksettavaa pääomatuloveroa 7 200 euroa ( $24\,000 \cdot 30\% = 7\,200$ ).

Lahjaverotuksen perusteena on saadun lahjan käypä arvo. Yleisesti lahjavero määräytyy progressiivisesti lahjan euromääräisen arvon sekä lahjansaajan mukaan. Sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia koskee kuitenkin ainoastaan lahjan arvo, koska sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa lahjaveroa peritään vain 1. veroluokkaan kuuluvilta lahjansaajilta, eli lahjan antaneen lähiomaisilta. Lahjaveron laskennassa lahjan arvo vahvistetaan aina sadan euron tarkkuudella ja pyöristetään alaspäin lähimpään sadan euron tarkkuuteen. Esimerkiksi 4 780 euroa pyöristetään 4 700 euroon. Itse lahjaveroilmoituksessa tulee kuitenkin ilmoittaa lahjan käypä arvo eli 4 780 euroa. (Verohallinto 2017, lahjaveron määrä)

Viimeisten vuosien aikana säästöhenkivakuutusten lahjaverotuksen kohtelua koskeva verolainsäädäntö on kokenut jonkin verran muutoksia. Sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista edunsaajamääräyksellä muulle kuin sijoittajalle maksettavien vakuutusmaksu-ten erityinen lahjaverovapaus oli huomattavasti suurempi vielä ennen vuotta 2013. Vuoden 2013 alusta lähtien sijoitussidonnaisten henkivakuutusten säästöt ovat olleet lähiomaisille samalla tavalla lahjana verotettavaa kuin mikä tahansa muukin lahja. Vielä ennen vuotta 2013 vakuutukseen sijoitetusta pääomasta, eli maksetuista vakuutusmaksuista oli lähiomaiselle verovapaata lahjaverosta 8 500 euroon asti. Tämän ylittävistä osasta oli lahjaverosta vapaata vielä 4 000 euroon asti. Parhaimmillaan lähiomaiselle oli mahdollista lahjoittaa 12 500 euroa ilman veroseuraamuksia. (Fasóúlas ym. 2014, 187-188.)

### 3.4 Varojen nostaminen ennenaikaisesti

Ennenaikainen sijoitusten nostaminen vakuutuksesta ei siis vaikuta sijoitusten verokoh- teluun. Ennen vakuutuksen päättymistä tehtävä takaisinnosto aiheutti sijoittajalle muita kuin verokuluja, usein vakuutusyhtiöiden veloittamia toimenpidekuluja ja mahdollisia nostopalkkioita, jotka syntyvät vakuutuksen keskeyttämisestä aiheutuvasta työstä.

Sijoitusten nostaminen vakuutuksesta ennenaikaisesti tapahtui vakuutusteknisesti joko takaisinnostona, jolloin varat maksetaan takaisin vakuutuksenottajalle, tai vakuutusaikaa lyhentämällä, jolloin varat voidaan edelleen maksaa joko sijoittajalle tai hänen nimeämäl- leen edunsaajalle. Vakuutusajan lyhennys ei siis vaikuta edunsaajamääräykseen, jolloin edunsaajaa myös verotetaan aina samalla tavalla. (Fasóúlas ym. 2014, 188-189.)

Sijoitussidonnaisesta henkivakuutuksesta on siis vain tuotto veronalaista pääomatuloa vakuutuksenottajalle tai tämän lähiomaiselle, mikäli vakuutuksen takaisinnosto tai lyhen- täminen koskee ainoastaan tiettyä osaa eikä koko säästösummaa. Veronalainen tuotto saatiin selvitettyä maksettavan vakuutusmaksun ja vakuutukseen jo maksettujen va- kuutusmaksujen erotuksesta. Maksettava suoritus voi siis sisältää sijoitettujen pääomien lisäksi tuottoja. Tämä johtaa siihen, että on varojen nostamisessa osissa kaksi mahdol- lista tapaa verottaa vakuutusyhtiöstä ulos maksettavaa nostosuoritusta. (Fasóúlas ym. 2014, 189.)

Ensisijainen käytäntö osanostoissa on vuodesta 2000 alkaen ollut, että maksettavat suo- ritukset ovat pääomien palautusta niin kauan kuin vakuutuksessa niitä riittää, ellei

sijoittaja erikseen pyydä. Sijoittaja saattaa pyytää käytännön muuttamista omien osanostojen kohdalla. Tähän yksi syy voi olla sijoittajan arvio verotuksen kiristymisestä tulevaisuudessa, jolloin osanoston tulisi sisältää sekä verotonta pääoman palaututusta sekä veronalaista tuottoa. (Fasoúlas ym. 2014, 189.)

Esimerkiksi sijoittaja sijoittaa 50 000 euroa sijoitussidonnaiseen henkivakuutukseen. Kymmenessä vuodessa hänen vakuutuksen arvo on 80 000 euroa. Ensisijaisesti sijoittaja nostaa käytännön mukaan pääomia verovapaasti itselleen. Sijoittaja voisi siis palauttaa sijoittamansa pääoman 50 000 euroa verovapaasti, jolloin vakuutukseen jää edelleen tuotto-osuus eli 30 000 euroa kasvamaan. Halutessaan sijoittaja olisi voinut nostaa esimerkiksi 25 000 euroa pääomia ja 25 000 euroa tuottoja. Tuottoja olisi tällöin verotettu pääomatuloverojen mukaisesti. Sijoittajan olisi tässä tapauksessa maksettava pääomatuloista veroa 7 500 euroa. ( $30\% * 25\,000\text{€} = 7\,500\text{€}$ )

### 3.5 Korvausten periminen ja perintöverotus

Koska sijoitussidonnaiset vakuutukset ovat henkivakuutus tuotteita, liitetään niihin lähes poikkeuksetta kuolemanvaraturva, joka on tuotteen varsinainen henkivakuutusosa. Jos sijoittaja kuolee ennen kuin sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen sovittu voimassa oleva vakuutus sopimus päättyy, maksetaan kertyneet varat vakuutus sopimuksen mukaisesti edunsaajalle kuolemantapauskorvauksena. Kuolemantapauskorvaus verotetaan lähiomaiselta saatuna perintönä. Kuolemantapauskorvauksessa oli perintöveron osalta verovapauksia, jotka kuitenkin poistuivat käytöstä vuoden 2018 alussa, kun uusi perintöverolainsäädäntö astui voimaan.

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten kuolemantapauskorvaukset eivät ole olleet kuolleen henkilön lähiomaiselle veronalaista pääomatuloa vaan veronalaista perintöä. Lähiomaiselle perintö on kuitenkin ollut verovapaata perintöä aina 35 000 euroon asti. Tämä verovapaus kuitenkin poistui vuoden 2018 alussa, jonka seurauksesta kuolemantapauskorvaukset verotetaan perintöverolain mukaisesti. Leskelle korvaus on puolet maksettavasta korvauksesta, kuitenkin vähintään 35 000 euroa. Kuolemantapauskorvaukset, koskien myös leskelle maksettavaa korvausta, muuttuvat kokonaan perintöverotuksen piiriin vuoden 2018 alussa, jolloin veron määrä 1. veroluokassa on enintään 19 prosenttia. (Fasoúlas ym. 2014, 190., Leino 2017)

Avopuoliso, jonka kanssa kuolleella henkilöllä on tai on ollut lapsi, voi verottomana saada vain 35 000 euroa. Tämä johtuu siitä, että tuloverotuksessa korvauksen saanut avopuoliso rinnastetaan vainajan aviopuolisoksi, mutta perintöverotuksessa avopuolisoa ei kuitenkaan rinnasteta leskeksi. (Fasoúlas ym. 2014, 190.)

Jos kuolemantapauskorvaus maksetaan jollekulle muulle kuin lähiomaiselle, ovat maksettavat korvaukset kokonaisuudessaan veronalaista pääomatuloa. Verotusta ajateltaessa perintövero on täten usein pääomatuloveroja järkevämpi vaihtoehto. (Fasoúlas ym. 2014, 190-191.)

Perintö on tavallisesti verovapaata, jos perinnön arvo on alle 20 000 euroa. Tätä ei kuitenkaan ole sovellettu säästöhenkivakuutuksissa, johtuen lähiomaiselle verovapaasta osuudesta, joka oli siis 35 000 euroon asti, vuoden 2017 loppuun asti. Täten säästöhenkivakuutuksissa ei myöskään sovelleta perintöverotuksessa määrätystä oikeudesta puoliso- tai alaikäisyysvähennyksiin. 1.1.2017 alkaen puoliso vähennys on ollut 90 000 euroa ja alaikäisyysvähennys 60 000 euroa alle 18-vuotiaalle suoraan alenevassa polvessa olevalle perilliselle. (Vero 2017)

Käytännössä vuoden 2018 alussa voimaan astunut veromuutos, joka koski kuolemantapauskorvauksen verovapaan osan poistumista, ei kuitenkaan kokonaan poista perinnön verovapautta. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten ja muiden säästöhenkivakuutusten 35 000 euron verovapaan osuuden poistuu ja jatkossa perintö on verovapaata perintöverotuksen mukaisesti aina 20 000 euroon. 15 000 euron erotus saattaa monille tuntua merkittävältä summalta, mutta todellisuudessa muutoksen vaikutukset eivät ole suuressa kuvassa mittavia.

### Perintöveroasteikko, I veroluokka, perittävä kuollut 1.1.2017 tai sen jälkeen

Verotettavan osuuden arvo, €	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylimenevästä osasta, %
20 000 - 40 000	100	7
40 000 - 60 000	1 500	10
60 000 - 200 000	3 500	13
200 000 - 1 000 000	21 700	16
1 000 000 -	149 700	19

Kuva 3. Perintövero 1. veroluokka 1.1.2017 alkaen. (Veronmaksajain keskusliitto ry 2016, perintövero)

Esimerkiksi jos henkilö X peri kuolleen isänsä sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen varat vuonna 2017, jotka ovat 32 000 euroa, olisi koko summa hänelle ollut vielä verovaapa perintöä. Vuonna 2018 henkilö Y perii oman isänsä sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen, josta perittävä summa on myös 32 000 euroa. Perintöverotuksen pysyessä ennallaan myös vuonna 2018, on henkilön Y maksettava perittävästä perinnöstä perintöveroasteikon 1. veroluokan mukaisesti 1 149,93 euroa  $((34\,999 - 20\,000) \cdot 7\% + 100 = 1\,149,93)$ . Maksettuaan perintöveron, jää henkilölle Y perittyjä varoja 33 849,07 euroa  $(34\,999 - 1\,149,93 = 33\,849,07)$ .

## 4 IDD-DIREKTIIVI

Seuraavassa opinnäytetyön osassa arvioidaan vuoden 2018 helmikuussa voimaan astuvan IDD-direktiivin tuomia vaikutuksia vakuutusasiamiehen välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutuksien myyntiprosesseihin. Direktiivin voimaantulon myötä myös välittäjän sekä sijoittajan aseman muutoksia tuli arvioida ja analysoida. Työn jälkimmäinen puoli koostuu direktiivistä ja sen pohjalta erillisen työryhmän valmistelemasta loppuraportista, niistä havaituista vaikutuksista vakuutusasiamiesyrityksen toimintaan, toimeksiantajan neljälle asiamiehelle suoritetusta asiantuntijahaastattelusta sekä omien havaintojen ja arvioiden pohjalta tehdyistä johtopäätöksistä.

Tutkimuksen tuloksia arvioidaan kvalitatiivisina eli laadullisin perustein tehdyn tutkimuksen sekä analyysin avulla. Työssä käydään toimeksiantajan eli vakuutusasiamiesyrityksen välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutus tuotteiden perusmyyntiprosessi läpi sekä miten IDD-direktiivi vaikuttaa tämän prosessin kulkuun. Toimeksiantajan toiveiden mukaisesti työssä ei käydä yksityiskohtaisesti läpi yrityksen prosesseja, liikesalaisuuksien sekä yrityksen toimintamallien suojelemiseksi.

### 4.1 Insurance Distribution Directive

IDD-direktiivillä tarkoitetaan vakuutusten tarjoamista koskevaa Euroopan parlamentin ja neuvoston antamaa direktiiviä, joka koskee kaikkien vakuutusten välittämistä, markkinointia ja myyntiä. Direktiivi tuli voimaan 23.2.2016 ja se kumoaa aikaisemman vakuutus edustusdirektiivin. Suomessa direktiiviin perustuvan lainsäädännön on tarkoitus astua voimaan 23.2.2018. Direktiivin soveltamisala on toimintaperusteinen, eli se tulee sovellettavaksi, jos liiketoiminta täyttää vakuutuksen tai jälleenvakuutuksen tarjoamisen määritelmien vaatimukset. Suomessa soveltamisalaan kuuluvat muun muassa vakuutuksia välittävät pää- ja sivutoimiset asiamiehet. (Finanssivalvonta 2017b, Työryhmän loppuraportti 2017)

Direktiivin tarkoituksena on yhdenmukaistaa eri EU:n jäsenvaltioiden kansalliset säännökset koskien vakuutusten ja jälleenvakuutusten tarjoamista. Direktiivillä kuitenkin pyritään ainoastaan vähimmäistason yhdenmukaistamiseen, joka tarkoittaa, että se ei estä jäsenvaltioita ottamasta itse käyttöön tiukempia säännöksiä kuluttajien aseman suojaamiseksi. Direktiivillä pyritään varmistamaan, että vakuutusmuotoisia sijoitustuotteita

tarjoavat toimijat ovat avoimempia tuotteidensa hinnan ja kulujen suhteen, tuotetiedot ovat parempia ja helpommin ymmärrettäviä ja liiketoiminnan menettelytapasäännöt ovat parempia erityisesti neuvonnan osalta. (Finanssivalvonta 2017b, Euroopan komissio 2017)

IDD-direktiivi on osa laajempaa EU:n lainsäädäntökokonaisuutta, jonka tarkoituksena on parantaa asiakkaansuojaa vakuutusmarkkinoilla erityisesti vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden osalta. Tämä edellyttää sitä, että kaikkien vakuutusmuotoisia sijoitustuotteita tarjoavien erityyppisten toimijoiden, kuten asiamiesten, meklareiden, vakuutusedustusta harjoittavien pankkien ja vakuutusyhtiöiden vähimmäisvaatimuksia tiukennetaan ja niiden kaikkien toimintaa sovelletaan saman direktiivin alaisina. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Vakuutusmuotoisia sijoitustuotteita koskevat pitkälti samankaltaiset erityissäännökset kuin MiFID 2-direktiivin vastaavien säännösten kanssa. IDD-direktiivi sisältää kuitenkin säännöstarkennuksia vakuutuksiin sekä niiden erityispiirteisiin liittyvän sääntelyn vuoksi. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Helmikuussa 2016 sosiaali- ja terveysministeriön asettama työryhmä lähti valmistelemaan direktiivin täytäntöön panemiseen vaadittavia säännöksiä sekä muita valmistelun aikana ilmeneviä lainmuutoksia. Työ tehtiin lainmuutosehdotuksen mukaisesti hallitukselle esitettävään muotoon. Direktiivin johdosta vakuutusten tarjoamista koskevaa lainsäädäntöä tarkennettiin. Työryhmän valmistelemien ehdotusten tarkoituksena on ensisijaisesti varmistaa ammattimainen ja luotettava asiakaspalvelu, korkeatasoinen asiakkaansuoja sekä vakuutustentarjoajien toiminnan läpinäkyvyys ja tehokas valvonta. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2016)

Työryhmän tekemien säännösten määrä ja yksityiskohtaisuus tulevat jonkin verran lisäämään vakuutuksia tarjoavien toimijoiden, vakuutusyhtiöiden, asiamiesten ja meklareiden selonotto-, tiedonanto- ja muita tehtäviä sekä Finanssivalvonnan rekisteröintitehtäviä ja valvontaa. Pyrkimyksenä ovat ammattitaitoiset vakuutustarjoajat, joiden antamaan tietoon ja asiakkaan edun ajamiin toimiin voi luottaa. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2016)

Työryhmän jäseniä olivat työryhmän puheenjohtaja Hannu Ijäs sosiaali- ja terveysministeriöstä, lainsäädäntöneuvos Katri Kummoinen oikeusministeriöstä, johtava neuvonantaja Erja Rautanen Finanssivalvonnasta, johtava lakimies Mari Pekonen-Ranta Finanssialan Keskusliitosta, puheenjohtaja Petri Suni Vakuutusmeklariliitosta sekä johtava

neuvonantaja Ville Raulos FINE:n vakuutus- ja rahoitusneuvonnasta. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2017)

#### 4.2 Case – Vakuutusasiamiesyhtiö

Opinnäytetyön tutkimuksessa tarkoituksena oli arvioida, millaisia vaikutuksia IDD-direktiivi mahdollisesti tuo toimeksiantajan välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutusten välittämiseen, myyntiin sekä markkinointiin. Toimeksiantajana työssä toimii kotimainen finanssialan palveluyritys, tarkemmin konsernin alainen vakuutusasiamiesyhtiö, joka välittää sijoittajille, yrityksille sekä instituutioille yhteistyökumppaneidensa sijoitus- ja vakuutustuotteita. Toimeksiantaja toimii päätoimisena vakuutusasiamiesyhtiönä, koska se tarjoaa muun muassa sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia. Konsernirakenteeseen kuuluu vakuutusasiamiesyhtiön lisäksi sijoituspalvelu- ja vakuutusmeklariyhtiö, lakiasiantointi, vakuutusvälitysyhtiö sekä itse emoyhtiö. (Toimeksiantajan materiaalit)

Vakuutusasiamiehellä tarkoitetaan vakuutuksenantajan, eli yhden tai useamman vakuutusyhtiön lukuun ja vastuulla toimivaa palveluntarjoajaa. Sekä asiamiehet että vakuutusmeklarit ovat vakuutusedustajia. (Finanssivalvonta 2014)

Seuraavassa kappaleessa käydään läpi yksinkertainen sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen myyntiprosessi, joka toimeksiantajalla on käytössä sen välittäessä kyseisiä tuotteita. IDD-direktiivistä julkaistujen raporttien, kuten sosiaali- ja terveysministeriön työryhmän direktiivin täytäntöönpanosta julkaistun loppuraportin perusteella, vakuutusasiamiesyhtiöiden toimintaan vaikuttavia säännöksiä ja keskeisiä lakiesityksiä verrataan tämänhetkisiin toimintatapoihin. Toimeksiantajan pelkistetty sijoitussidonnaisten henkivakuutustuotteiden myyntiprosessi on kuvattu Kuviossa 1.

##### 4.2.1 Sijoitussidonnaisen henkivakuutusten myyntiprosessi

Toimeksiantajan välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutustuotteiden myyntiprosessi etenee Kuvion 1. mukaisella toimintamallilla. Tässä kappaleessa käydään tarkemmin läpi kunkin kohdan tarkempi kuvaus siitä, miten kyseinen prosessi etenee ja mitä erilaisia toimia prosessin kohdat sisältävät. Kuten aiemmin todettiin, myyntiprosessissa ei toimeksiantajan toiveesta avata yrityksen prosessien tarkkoja liiketoimintamallien yksityiskohtia, liikesalaisuuksien turvaamiseksi.



Kuvio 1. Toimeksiantajan sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosessi (Toimeksiantajan materiaalit)

Myyntiprosessi alkaa uusien asiakkaiden kartoittamisella yrityksen uusasiakashankinnan kautta. Potentiaalisiin uusiin sekä jo olemassa oleviin asiakkaisiin ollaan yhteydessä puhelimitse, sähköpostitse sekä joskus jopa kirjeitse, tarkoituksena tarjota asiantuntijatapaamista. Ensimmäisellä tapaamisella tarkoituksena on tarjota asiakkaalle mahdollisuus tutustua yritykseen, sen toimintaan ja välitettäviin tuotteisiin. Ensikontaktin keskiössä on potentiaalisen uuden asiakkaan luottamuksen ansaitseminen sekä asiantuntijatapaamisesta saatavien hyötyjen kertominen asiakkaalle.

Ensimmäisellä asiantuntijatapaamisella toimeksiantajan toimintatapoihin ei kuulu tehdä kauppaa, myydä tai välittää mitään sijoitus- tai vakuutustuotteita. Mikäli asiakas on halukas tekemään merkinnän eli sijoituksen jo ensimmäisellä tapaamisella, on se mahdollista, kunhan kaikki tarvittavat kartoitukset sekä tuotteen soveltuvuudenarvioinnit ovat tehty.

Sijoituspalvelulain mukaan sijoitusneuvontaa tarjoavan vakuutusasiamiehen on annettava ei-ammattimaiselle asiakkaalle sijoituspalvelua tai oheispalvelua koskevan sopimuksen ehdot sekä riittävät tiedot sijoituspalveluyrityksestä sekä sen tarjoamista palveluista. Toimeksiantajan toimintatapoihin kuuluu luoda luottamuksellinen ja läpinäkyvä kuva yrityksestä ja sen palveluista, johon mahdollinen asiakas on tullut tutustumaan.

Ensimmäisellä tapaamisella on tarkoitus ainoastaan kertoa asiakkaalle tarkemmin yrityksestä ja sen taustoista, tuotevaihtoehdoista, toimintatavoista, sekä asiantuntijasta itsestään. (Sijoituspalvelulaki 747/2012)

Ennen sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tai minkäänlaisten muiden sijoitus- ja vakuutus tuotteiden välittämistä asiakkaille, on vakuutusasiamiehen tehtävä sijoituspalvelulain sekä Finanssivalvonnan antamien viranomais määräysten mukaiset asiakaskartoitukset sekä tuotteiden soveltuvuusarviointi. Näiden tarkoituksena on selvittää, millainen asiakas on sijoittajana ja mitkä ratkaisut soveltuvat hänelle parhaiten. Asiakaskartoitus ja soveltuvuusarviointi suoritetaan aina edellä mainitussa järjestyksessä ja niiden avulla selvitetään sijoittajan sijoitushistoria, -kokemus, riskinsieto- sekä tappionsietokyky. (Sijoituspalvelulaki 747/2012)

Asiakaskartoituksessa toimeksiantajan tehtävä on suorittaa laaja kartoitus kaikesta asiakkaan varallisuuteen ja sijoituksiin vaikuttavista tiedoista. Luonnollisen henkilön kohdalla näitä tietoja ovat esimerkiksi asiakkaan ammatti, kansalaisuus, vakituiset asuinvaltiot, siviilisääty, työ- ja perhetilanne, tulonlähteet, arvioidut menot, sijoituskokemus ja –tietämys, sijoitustavoitteet, riskinottohalukkuus sekä olemassa oleva sijoitusvarallisuus. Tiedot kerätään asiakkaalta luottamuksellisesti, sillä asiamiehenä toimivalla henkilöllä on salassapitovelvollisuus. Asiakaskartoituksessa kerättävien tietojen tulee olla oikein täytettyjä sekä totuudenmukaisia, jotta asiakkaalle on mahdollista soveltuvuusarviointia tehtäessä määrittää, soveltuuko jokin kyseinen tuote hänen tilanteeseen. (Toimeksiantajan materiaalit)

Asiakaskartoituksen jälkeen saadaan luotua asiakkaalle sijoittajaprofiili, josta käy selville asiakkaan antamien vastausten perusteella, millaisia tuottoja asiakas tavoittelee sijoituksillaan, miten nykyisissä ratkaisuissa tuotto- ja riskitavoitteet kohtaavat, mistä tuotteista asiakas on kiinnostunut sekä miten asiakas suhtautuu erilaisiin markkinatilanteisiin. Asiamiehen on tärkeä saada selvitettyä nämä tiedot, jotta hän pystyy kokonaisvaltaisesti arviomaan asiakkaan tilanteen.

Monesti asiakkaiden sijoittajaprofiili eroaa siitä mitä hänen omat sijoituksensa antavat ymmärtää. Esimerkiksi asiakas voi ristiriitaisesti ilmoittaa välttävänsä riskejä ja tavoittelevansa maltillista 3-5 prosentin vuotuista tuottoa, mutta asiakkaan salkussa pääpaino on siitä huolimatta osakkeissa, jotka luotellaan korkean riskin tuotteiksi. Asiamiehen tavoite on ilmoittaa asiakkaalle, että sijoitusten riskitasot ovat korkeammat, kuin mitä

asiakas itse toivoo. Tämän jälkeen asiakkaalle lähdetään katsomaan hänelle paremmin soveltuvia tuotteita.

Soveltuvuusarviointi on mahdollista aloittaa vasta kun asiakaskartoitus on tehty huolellisesti ja kaikkiin vaadittuihin kohtiin on asiakkaalta saatu oikeat ja tarvittavat tiedot, jotta saadaan luotua asiakkaalle sijoittajaprofiili. Soveltuvuusarvioinnin tarkoituksena on antaa sijoituspalveluntarjoajalle mahdollisuus toimia asiakkaan edun mukaisesti. Asiakkaan edun kannalta onkin tärkeää antaa asiantuntijalle vain oikeat ja mahdollisimman kattavat tiedot soveltuvuusarviointia varten.

Soveltuvuusarvioinnissa analysoidaan asiakkaan sijoittajaprofiilia vastaavien sijoitus- tuotteiden soveltuvuus. Tarkoituksena on löytää asiakkaan tuotto- sekä riskitavoitteita parhaiten vastaavia tuotteita ja vertailla niitä, jotta asiakkaalle voidaan suositella hänelle parhaiten soveltuvaa ratkaisua. Toimeksiantaja on useiden vuosien ajan suorittanut sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista kiinnostuneille asiakkaille vaadittavat asiakaskartoitukset sekä vakuutusten soveltuvuuksien arvioinnit.

Sijoitustuotteiden soveltuvuuden arvioimisella varmistetaan tuotteen asianmukaisuus ja soveltuvuus asiakkaan elämäntilanteeseen ja tavoitteisiin nähden. Toimeksiantajan ohjeistukset ja toimintamalli niin sijoitustuotteissa kuin myös vakuutusmuotoisissa sijoitustuotteissa ovat olleet useiden vuosien ajan samankaltaiset. Asiakkaalle välitettävien sijoitussidonnaisten henkivakuutustuotteiden kohdalla on siis arvioitu kyseisen tuotteen soveltuvuus asiakkaan ilmoittamiin sijoitustavoitteisiin. Tämä on ensisijaisen tärkeää, jotta voidaan varmistua siitä, että tuote on asiakkaan edun mukainen.

#### 4.2.2 Direktiivin tuomat muutokset toimeksiantajan myyntiprosessiin

Euroopan parlamentin ja neuvoston antaman IDD-direktiivin sekä sosiaali- ja terveystieteiden työryhmän julkaiseman loppuraportin pohjalta tehtyjen arvioiden ja havaintojen mukaan direktiivi tuo muutamia muutoksia toimeksiantajan sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosesseihin. Muutoksia on tulossa muun muassa vakuutusedustajien rekisteröintiin, maksettaviin kannustimiin, koulutus- ja pätevyysvaatimuksiin, sanktioihin laiminlyönneistä sekä eturistiriitatilanteisiin.

## 1. Rekisteröinti

Direktiivin tullessa voimaan Suomen lainsäädäntöön 23.2.2018, on sen 3 artiklan 1. kohdan mukaan vakuutus- ja jälleenvakuutusedustajien sekä sivutoimisten vakuutusedustajien oltava toimivaltaisen viranomaisen rekisteröimiä kotijäsenvaltiossaan. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että toimeksiantajan vakuutusmuotisia sijoitustuotteita välittävistä vakuutusasiamiehistä vähintään 30 prosenttia on rekisteröidyttävä Finanssivalvonnan ylläpitämään vakuutusedustajarekisteriin. Asiakkaan suojan ja tehokkaan valvonnan varmistamiseksi on tarpeellista ja riittävää, että vähintään 30 prosenttia asiamiesyhtiön palveluksessa vakuutusten tarjoamiseen osallistuvista henkilöistä rekisteröitäisiin, koska viime kädessä vakuutusyhtiö on asiakasta kohtaan vastuussa vakuutuksen tarjoamisen yhteydessä tapahtuvasta asiamiehen virheestä. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Rekisterin on oltava sähköinen, jotta se olisi helposti saatavilla ja rekisteröintilomakkeen täyttäminen sähköisesti onnistuisi. Tämä perustuu 3 artiklan 2 kohdan toiseen alakohtaan. 3 artiklan 4 kohdan viidennen kohdan mukaisesti Finanssivalvonnan on säännöllisesti tarkistettava rekisteröinnin voimassaolo. (Työryhmän loppuraportti 2017, Laki vakuutusedustuksesta 570/2005)

Vakuutusedustajaksi rekisteröityminen maksaa 350 euroa, kun rekisteröitävä on ainoastaan luonnollinen henkilö, esimerkiksi toiminimi tai yksityinen elinkeinonharjoittaja. Rekisteröitäessä oikeushenkilöä tulee rekisteröintimaksuksi 700 euroa. Tämä siksi koska oikeushenkilölle tarvitaan aina myös vastaava hoitaja, jolloin saa siis kaksi rekisteröintiä. (Finanssivalvonta 2016)

## 2. Palkkiot ja kannustimet

Kannustimilla tarkoitetaan kolmansille osapuolille maksettavia palkkioita. Kannustimia maksavat esimerkiksi vakuutusyhtiöt heidän lukuun ja vastuulla toimiville vakuutusasiamiehille, jotka välittävät vakuutusyhtiön tuotteita. IDD-direktiivin säännösten mukaan, näiden palkkioiden maksaminen sallitaan vain, jos se ei vaikuta haitallisesti kyseisen asiakkaalle tarjottavan palvelun laatuun ja ei haittaa sen veloitteen noudattamista, jonka mukaan vakuutusasiamiehen on toimittava rehellisesti, tasapuolisesti sekä ammattimaisesti asiakkaiden etujen mukaisesti. (Euroopan komissio 2017)

Direktiivi tuo artiklan 19 kohdan 1 alakodissa d ja e sekä kohdissa 2-5, vakuutusten tarjoamiseen soveltuviin tiedonantovelvollisuuksiin täsmennyksiä, erityisesti asiakkaan maksamien palkkioiden osalta. Vakuutusasiamiehen on kerrottava asiakkaalle

mahdollisista omistusosuuksista, edustamistaan vakuutusyrittäjistä sekä ennen kaikkea palkkion määräytymisperusteista. Asiamiehen tulee siten osoittaa vakuutusyrittäjien ja vakuutusedustuksen välinen suhde ja esittää, minkä tyyppisen korvauksen asiamies vakuutusyhtiöltä saa. Palkkioiden ja kannustimien läpinäkyvyys vähentää eturistiriitoja sekä auttaa asiakkaita ymmärtämään mitä kyseinen palvelu maksaa ja mistä palvelun hinta muodostuu. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Toimeksiantajan asiamiehen tulee siis ilmoittaa Sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen kaikkien asiakkaalle koituvien kulujen sekä palkkioiden lisäksi, millaisen korvauksen itse saa tuotteen välittämisestä. Mikäli toisiaan vastaavia tuotteita on useampi, joiden soveltuvuutta on arvioitu asiakkaan tavoitteisiin ja toiveisiin, tulee asiamiehen perustella selkeästi, miksi suositeltu tuote on soveltuvuusarvioinnin jälkeen arvioitu parhaiten asiakkaalle soveltuvaksi. Mahdollisia eturistiriitatilanteita syntyy, jos asiakkaalle suositellaan kalleinta sekä kuluiltaan raskainta tuotetta, ilman asianmukaista ja selkeää perustelua sille, miksi juuri tämä tuote soveltuu parhaiten asiakkaan tarpeisiin.

### 3. Koulutus- ja pätevyysvaatimukset

Direktiivin yksi merkittävimmistä toimeksiantajalle aiheutuvista muutoksista ovat ammatti- ja pätevyysvaatimukset sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia välittäville asiamiehille. Henkivakuutuksia välittävän vakuutusasiamiesyhtiön asiamiesten on direktiivin mukaan oltava työtehtävien laatuun ja laajuuteen nähden riittävä ammattipätevyys. Riittävänä ammattipätevyyden ylläpitämisenä pidettäisiin direktiivin edellyttämää, vuodessa vähintään 15 tunnin ammatillista koulutusta ja kehittämistä. Tämä tarkoittaa käytännössä vähintään kahta kokonaista koulutuspäivää tai useampaa tätä lyhyempää jaksoa. Säännökset ovat tarpeen, jotta vakuutusten tarjoamiseen osallistuvat henkilöt osaavat suorittaa tehtävänsä ja hoitaa velvollisuutensa asianmukaisesti. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Toimeksiantajan yhteistyökumppaneiden tarkoituksena on jatkossa järjestää, tasaisin väliajoin koulutuksia, jotta vaatimusten mukaiset koulutusmäärät tulevat täytetyksi. Asiantuntijoiden ammattipätevyyden ylläpitämiseksi toimeksiantaja sekä yhteistyökumppani, jonka sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia toimeksiantaja myös välittää, järjestivät loppuvuonna 2017 koulutuspäivän sekä auktorointikokeen niille asiantuntijoille, jotka eivät vielä olleet kyseisissä tapahtumissa olleet mukana.

Henkilöltä, joka harjoittaa vakuutusten tarjoamista tulee olla hyvämaineinen. Tämä edellyttää, ettei henkilö ole lainomaisella tuomiolla tuomittu viimeisen viiden vuoden aikana vankeus rangaistukseen tai kolmen viimeisen vuoden aikana sakkorangaistukseen rikoksesta, jolloin hänen katsottaisiin olevan ilmeisen sopimaton hoitamaan kyseisiä tehtäviä. Myös vakuutusedustusyrityksen johdon tulee täyttää hyvämaineisuuden kriteerit. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia välittäviltä asiamiehiltä vaaditaan myös ammattipätevyyttä suorittaa sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tarjoamista. Henkilöllä on riittävä ammattipätevyys sekä tiedot, jos hän tuntee sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tarjoamisen kannalta tarpeellisen lainsäädännön ja omaa tarvittavat tiedot tarjoamistaan tuotteista. Asiamiesten on lisäksi tunnettava hyvä vakuutustapa, joka on vakuutusyhtiölaissa säädetty käsite ja jonka harjoittamista Finanssivalvonta valvoo. (Työryhmän loppuraportti 2017, Vakuutusyhtiölaki 521/2008)

#### 4. Asianmukaisuus- ja soveltuvuusarviointi

Toimeksiantajan toimintamalli liittyen sijoitussidonnaisten henkivakuutuksien soveltuvuuden arviointiin on ollut vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden osalta muita sijoitustuotteita vastaava. Soveltuvuusarvioinnin yhteydessä saaduilla tiedoilla mahdollistetaan asiakkaan edun mukainen toiminta. Osa tiedoista on jo voitu saada esimerkiksi asiakaskartoituksen yhteydessä. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten soveltuvuuden arvioinnista ja tuotteen asianmukaisuudesta asiakkaan tarpeisiin ja toiveisiin säädetään kuitenkin tarkkaan direktiivin 30 artiklassa. Soveltuvuusarvioinnin lisäksi asiakkaalle suositeltavan sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen asianmukaisuus tulee selvittää entistä tarkemmin.

Kuten sijoitustuotteissa, myös sijoitussidonnaisissa henkivakuutuksissa niiden soveltuvuuden arviointi asiakkaan tarpeisiin ja toiveisiin nähden on perusteltava. Perustelu voi olla hyvinkin yksinkertainen, kuten asiakkaan olevan kiinnostunut verotehokkaista ratkaisuista ja verosuunnittelusta ja että tuote on hänen sijoitustavoitteisiin ja –toiveisiin soveltuva. Ennen tuotteen soveltuvuuden arvioimista ja henkilökohtaista suositusta, tulee asiakkaan keskeiset ominaisuudet ja tavoitteet kartoittaa huolellisesti. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Arvioitaessa sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen soveltuvuutta asiakkaalle on vakuutusasiamiehen otettava huomioon asiakkaan sijoitustavoitteet, ottaen huomioon hänen riskinsietokykynsä. Tämä saadaan selvittämällä sijoituksen ajanjakso ja tarkoitus.

Sijoituksen tarkoituksena on usein tuottojen tavoittelu joko arvonnousulla tai kassavirran avulla. Asiamiehen on myös tärkeä selvittää asiakkaan riskinottohalukkuus, eli millaisella riskitasolla asiakas on valmis tavoittelemaan toivomiaan tuottoja. Asiakaskartoituksessa saadaan selville myös asiakkaan riskiprofiili, josta nähdään nykyinen tilanne ja millaisilla riskitasoilla asiakkaan sijoitusvarat ovat. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Asiakkaan taloudellista tilannetta koskevien tietojen osalta asiamiehen on selvitettävä vähintään asiakkaan säännölliset tulonlähteet ja niiden laajuus, varallisuus mukaan lukien likvidit varat, muut sijoitukset ja kiinteä omaisuus sekä säännölliset taloudelliset vastuut. Asiakkaan taloudellisen tilan arvioinnilla saadaan arvioitua hänen tappionsietokykynsä. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Direktiivin myötä asiakkaan aikaisemmat kokemukset ja tietämys erilaisista vakuutusmuotoisista sijoitustuotteista tulevat korostumaan. Sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen asianmukaisuus asiakkaan tarpeisiin ja toiveisiin arvioidaan selvittämällä, onko asiakkaalla aikaisempaa kokemusta sekä riittäviä ja tarpeellisia tietoja kyseisistä tuotteista. Myös kokemus ja tiedot muista muusta sijoittamiseen liittyvästä tulee selvittää. Arvioiden perusteella saadaan selville ymmärtääkö asiakas sijoitusvakuutuksiin ja niihin liitettäviin sijoituskohteisiin liittyvät riskit. (Työryhmän loppuraportti 2017)

## 5. Tiedonantovelvollisuus

IDD-direktiivissä on myös erityinen luku vakuutusmuotoisista sijoitustuotteista koskevista lisävaatimuksista. Näistä säädetään tarkemmin direktiivin luvussa 6. Lisävaatimusten on tarkoitus vahvistaa ja täydentää direktiivin 5. luvun artikloita 17, 18, 19 sekä 20, jotka koskevat tietojen koskemista antamia vaatimuksia sekä liiketoiminnan menettelytapoja (IDD 2016/97)

Direktiivin 29. artiklassa todetaan selkeästi vakuutusedustajan, toimeksiantajan tapauksessa asiamiehen, tiedonantovelvollisuudesta. Hyvissä ajoin ennen vakuutus sopimuksen tekemistä on asiamiehen annettava asiakkaalle tunnistetietonsa, kertoa toimiiko vakuutusedustajana, tarjoaako myymiään vakuutustuotteita koskevaa neuvontaa, tiedot vakuutusedustusrekisteristä ja sen tarkistamisesta, kenen vastuulla ja lukuun toimii, palkkioiden määräytymisperusteista sekä riidanratkaisumenetelmistä. (IDD 2016/97)

## 6. Eturistiriidat

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tarjoamiseen liittyy usein riski eturistiriitojen syntymiseen, koska palveluun ja sen tarjoamiseen liittyy monesti kaksi tai useampi tarjoaja. Näitä ovat vakuutusriskin tarjoava ja kantava henkivakuutusyhtiö sekä vakuutukseen liitettävien sijoitustuotteiden tarjoaja tai tarjoajat. Eturistiriidalla tarkoitetaan tilannetta, jossa vakuutuksen välittänyt asiamies saa palkkion tai muun vastikkeen tehdystä työstään, vaikka asiakkaalle tehty ratkaisu ei ole hänen etunsa mukainen. IDD-direktiivissä tällaisia tilanteita on pyritty estämään selkeyttämällä palveluketjun hinnoittelun läpinäkyvyyttä sekä tiedonantosaännöksillä. Eturistiriitojen ehkäisemiseksi vakuutusasiamiehen on tärkeää toimia rehellisesti, tasapuolisesti, ammattimaisesti, huolellisesti ja asiakkaan edun mukaisesti. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Asiakkaalle on selkeästi ilmoitettava, ennen vakuutus sopimuksen tekoa ketä asiamies edustaa ja minkälaisen korvauksen vakuutus sopimuksen tekemisen perusteella asiamies saa. Vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden välittämistä harjoittavan toimeksiantajan on myös järjestettävä liiketoimintansa laatuun ja laajuuteen sekä tarjottaviin tuotteisiin nähden tehokkaat menettelytavat, joilla tunnistetaan ja ehkäistään eturistiriitatilanteita tapahtumasta. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Asiakkaalle on annettava tiedot kaikista kuluista ja veloituksista, myös sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tarjoamisen yhteydessä syntyvistä kuluista ja veloituksista. Tiedot on koottava siten, että asiakas saa selkeän käsityksen kokonaiskuluista ja kumulatiivisesta vaikutuksesta sijoitusten tuottoihin. Asiakkaan pyynnöstä tulee näistä antaa yksityiskohtainen erittely ymmärrettävässä muodossa, jotta asiakas käsittää tarjottavan sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen luonteen ja riskit. (Työryhmän loppuraportti 2017)

## 7. Valvonta ja sanktiot

IDD-direktiivissä säädetään, että jäsenvaltioiden toimivaltaisilla viranomaisilla tulee olla toimivalta hallinnollisten seuraamusten määräämiselle direktiivissä säädetyistä teoista tai laiminlyönneistä. Suomessa riippumattomana viranomaisena toimii Finanssivalvonta, jonka tehtävä on valvoa vakuutusten markkinoita sekä vakuutustuotteiden markkinointia, tarjoamista sekä myyntiä. (IDD 2016/97)

Vakuutusten tarjoamisesta annettua lakia sekä Finanssivalvonnasta annettua lakia on syytä täydentää IDD-direktiivin täsmennyksillä siten, että hallinnollisten seuraamusten määrääminen tarkemmin säädetyistä teoista ja laiminlyönneistä olisi jatkossa

mahdollista. Säännökset ovat omiaan parantamaan muun muassa sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia välittävien toimijoiden lainmukaista menettelyä vakuutusmarkkinoilla. (Työryhmän loppuraportti 2017)

Finanssivalvonta voi tarvittaessa antaa julkisen varoituksen tai määrätä maksuja rikkeistä tai laiminlyönneistä. Varoitusten antamisesta ja maksujen määräyksistä säädetään Finanssivalvonnasta annetussa laissa. Voimaan astuvan IDD-direktiivin myötä Finanssivalvonnalla on myös mahdollisuus julkistaa kaikki hallinnolliset seuraamukset tai muut toimenpiteet. Varsinkin pienille sekä keskisuurille toimijoille, joihin toimeksiantaja kuuluu, tämä saattaa aiheuttaa taloudellisia lisämenetyksiä, negatiivisesta uutisoinnista johtuen. (IDD 2016/97)

Finanssivalvonta voi määrätä rikkeistä ja laiminlyönneistä erinäisiä seuraamus- tai rikemaksuja. Oikeushenkilölle määrätty rikemaksu on 5 000- 100 000 euroa ja luonnolliselle henkilölle 500- 10 000 euroa. Seuraamusmaksu määrätään vakavammista rikkeistä, jotka Finanssivalvonta havaitsee. Seuraamusmaksu voi olla enintään miljoona euroa. Yli miljoonan euron seuraamusmaksuista määrää Finanssivalvonnan esityksestä markkinaoikeus. Seuraamusmaksua määrätessä Finanssivalvonta ottaa huomioon muun muassa menettelyn laadun, laajuuden ja kestoajan, laiminlyöneen taloudellinen asema, menettelyllä saavutettu hyöty tai sillä aiheutettu vahinko sekä yhteistyö Finanssivalvonnan kanssa asian selvittämiseksi. (Finanssivalvonta 2015)

IDD-direktiivin 33. artiklan 2 kohdassa todetaan myös vakuutusedustajan, esimerkiksi vakuutusasiamiehen vakuutusrekisterin peruuttaminen, mikäli valvova viranomainen havaitsee vakavia laiminlyönnejä tai rikkeitä. (IDD 2016/97)

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyössä tutkittiin sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia sekä näiden tuotteiden keskeisiä ominaisuuksia, kuten tuotonmuodotusta, kuluja, riskejä, eroja muihin vastaavanlaisiin tuotteisiin sekä tuotteiden verotusta, kuten miten ja milloin sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia verotetaan? Työssä myös arvioitiin ja tarkasteltiin kvalitatiivisena tutkimuksena, millaisia muutoksia IDD-direktiivi tuo työn toimeksiantajan välittämien sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosesseihin?

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat monille tavallisille säästäjille ja piensijoittajille tuntematon käsite, koska kyseessä on sijoitustuote, joka soveltuu ensisijaisesti parhaiten suurempia kertasijoituksia sijoittaville yksityishenkilöille tai yrityksille. Vakuutusmuotoiset sijoitustuotteet eivät kuitenkaan ole sijoitustuotteina kovinkaan monimutkaisia, sillä kyseessä on puhtaasti sijoittamisen työkalu, jolla sijoittajat hakevat verotehokkuutta parantaakseen omia tuottoja tai varautuvat tulevaa perinnönjakoa silmällä pitäen.

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten suosio on kasvanut tasaiseen tahtiin viimeisen vuosikymmenen aikana, hyvästä talouskehityksestä sekä parantuneesta kuluttajien ostovoimasta johtuen. Suomalaiset sijoittajat ovat entistä enemmän kiinnostuneita tehostamaan omaa sijoitusstrategiaansa, joka on näkynyt myös toimeksiantajan välittämien vakuutusten määrissä. Suomen korkea veroaste on myös yksi merkittävimmistä syistä, miksi moni suomalainen sijoittaa vakuutusten kautta.

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset soveltuvat parhaiten pitkäjänteisesti sijoittavalle sijoittajalle, jonka sijoitushorisontti on useita vuosikymmeniä. Mikäli on siis mahdollista, vakuutus sopimuksen tekeminen ja sijoittaminen sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen kautta kannattaa aloittaa jo nuorena. Hyvin todennäköisesti omaa varallisuutta on saanut kasvatettua merkittävästi, reilusti ennen kuin saavuttaa eläkeiän.

Riskitöntä vakuutus sijoittaminen ei kuitenkaan ole, kuten ei yleisesti minkäänlainen muukaan sijoittaminen. Sijoittajan on hyvä ymmärtää sijoitussidonnaisen henkivakuutuksen ja varsinkin sen sijoituskohteiden riskit, ennen vakuutus sopimuksen tekemistä. Riskien minimointiin on monia eri keinoja, joista yksinkertaisin on tehokas hajauttaminen, niin ajallisesti, maantieteellisesti kuin myös eri omaisuuksiin.

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten verokohtelu on kokenut muutoksia viimeisten vuosien aikana. Perintöverovapaus 35 000 euroon asti poistui vuoden 2018 alussa,

siirtyen kokonaan perintöverotuksen mukaiseksi. Hyvin mahdollista on, että tulevaisuudessa verokohtelu säästöhenkivakuutusten osalta tulee kiristymään entisestään, jolloin sekä uudet että voimassa olevat vakuutus sopimukset kokevat hyötyjen leikkauksia. Veronkiertona nähty, niin sanottujen vakuutuskuorien kautta sijoittaminen kuitenkin todellisuudessa ainoastaan siirtää verotusta tulevaisuuteen. Vasta kun vakuutuksesta nostetaan kertyneitä tuottoja, koituu sijoittajalle veroseuraamuksia pääomatulonveroina.

Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset ovat myös loistavia tuotteita, ajatellen varallisuuden siirtämistä seuraavalle sukupolvelle. Näitä tuotteita käytetäänkin usein, kun halutaan valmistautua ajoissa perinnönjakoa varten. Työssä käytiin lävitse, mitä asioita sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista tulee lahja- sekä perintöverotuksen osalta ottaa huomioon. Verosuunnittelu on tärkeä osa säästöhenkivakuutus tuotteita, ja niiden avulla sijoittajat voivat siirtää huomattavasti suurempia summia omille lähiomaisille.

IDD-direktiivin tuomat merkittävimmät muutokset sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiin liittyen koetaan tiedonjaon sekä dokumentoinnin osalta. Tietojen antaminen asiakkaille sekä niiden kerääminen asiakkailta tulevat jatkossa viemään entistä pidempään, lisäten erinäisiä asiamiesten taustatehtäviä. Tärkeää on saada selville mahdollisimman paljon tietoa asiakkaasta ja hänen sijoituskokemuksestaan sekä – tavoitteistaan. Sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia välittävän toimijan tulee toiminnallaan osoittaa läpinäkyvä ja asiakkaan edunmukaisesti toimiva palvelu ja käydä kaikki tarvittavat yksityiskohdat muun muassa liittyen vakuutuksen palkkioihin, kuluihin, riskeihin asiakkaan kanssa lävitse, jotta vältetään epäselvyyksiltä ja riitatilanteilta.

Uudistuvan lainsäädännön myötä toimeksiantajan sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntiprosessit kokevat muutoksia, jotka tuovat kyseiset tuotteet lähemmäs muita sijoitustuotteita. Toimeksiantajan tulee esimerkiksi rekisteröidä osa vakuutusasiamiehistänsä Finanssivalvonnan ylläpitämään vakuutusrekisteriin, osoittaa asiamiesten olevan päteviä ja hyvämaineisia vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden välittäjiä, vastata asiakkaalle välitettyjen sijoitussidonnaisten henkivakuutusten asianmukaisuudesta ja soveltuvuudesta sekä luoda asiakkaille luottamusta herättävä ja läpinäkyvä kuva yrityksestä ja sen toimintatavoista.

## 5.1 Vakuutusasiamiehen asema

Vuonna 2018 toimeksiantaja, kuten kaikki finanssisektorilla toimivat yritykset tulevat kokemaan alaa ravistelevia muutoksia. Yritysten toimintatavat sekä – mallit joutuvat kovalle koetukselle, kun sääntely sekä regulaatio tiukkenevat entisestään. Suurimpia muutoksia vuonna 2018 IDD-direktiivin lisäksi aiheuttavat MiFID 2-direktiivi, PRIIPS-asetus sekä tietosuojaa-asetus.

Toimeksiantajalle uudet regulaatiot, kuten IDD-direktiivi aiheuttavat valtavasti painetta, etenkin sen laki- ja IT-puolelle. Asetusten ja direktiivien tulkitseminen sekä sääntelyn lisääntymisestä aiheutuvat muutokset toimeksiantajan kaikkiin tietojärjestelmiin vievät valtavasti työtunteja ja heijastuvat yrityksen muihin toimintoihin. Vaikutukset ovat nähtävissä aina asiakashankinnasta ja myynnistä hallinnollisiin taustatoimiin, kuten Back Office-työtehtäviin

Direktiivin voimaantulo tuo sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia välittävien vakuutusasiamiesten myyntiprosesseihin merkittävästi enemmän tiedonanto- sekä myös selontovollisuuksia. Regulaation sekä lisääntyvän sääntelyn arvioidaan kuitenkin tuovan paljon positiivisia vaikutuksia hyvämaineisille sijoituspalveluja tarjoaville yrityksille ja niiden myyntiprosesseissa työskenteleville asiamiehille.

Yleinen käsitys sijoituspalveluista on jo pitkään Suomessa ollut negatiivinen ja se on usein aiheuttanut ennakkokäsityksiä alasta ja kaikista sen toimijoista. Lakimuutosten myötä hyvämaineisten sekä laadukasta palvelua tarjoavien toimijoiden asema paranee entisestään, kun sijoittajien ja kuluttajien kyky vertailla eri tuotteita keskenään lisääntyy. Vakuutusasiamiesten rooli muuttuu entistä enemmän kokonaisvaltaisen palvelun tarjoajaksi, jonka tehtävä on ylläpitää pitkiä asiakassuhteita, huolehtien asiakkaiden ratkaisuista ja luoda laadukasta asiantuntijaneuvontaa.

Luottamuksen ansaitseminen on ensisijaisen tärkeää sijoituspalvelua tarjoavalle toimijalle. Ilman asiakkaan luottamusta vakuutusasiamiehen osaamista, ammattitaitoa ja tarkoituspäriä kohtaan, asiakassuhdetta ei koskaan synny tai se jää varsin lyhytaikaiseksi. Luottamuksellisesta yhteistyöstä hyötyvät sekä asiakas että palveluntarjoaja.

Toimeksiantajan vakuutusasiamiesten aseman suurimmat muutokset nähdään juuri selonotto-, tiedonanto- ja dokumentointivollisuuksien ylläpitämisestä aiheutuvien asiakastapaamisten ja niiden jälkeisten hallinnollisten jälkitöiden pidentymisenä.

Toimeksiantajalle IDD-direktiivi aiheuttaa vuosittaisia lisäkustannuksia, joiden suuruuden arvioiminen on haastavaa. Nämä lisäkustannukset johtuvat pitkälti päivitettävistä hallinto- ja tietojärjestelmistä. Lisääntyvä regulaatio vaikuttaa myös tietenkin yrityksen tulovirtoihin, koska asiamiehillä jää entistä vähemmän aikaa heidän varsinaiseen työtehtävään – myyntiin.

## 5.2 Sijoittajan asema

Direktiivin myötä uudistuvien lakien tarkoituksena on ollut ennen kaikkea kuluttajien sekä sijoittajien suojaaminen ja heidän aseman parantaminen. Vakuutusmuotoisista sijoitus tuotteista kiinnostuneille sijoittajille IDD-direktiivin voimaantulo johtaa siihen, että tietoja eri vakuutuksista, sijoitussidonnaiseen henkivakuutukseen liittyvistä sijoituskohteista sekä mahdollisista lisäpalveluista on nykyistä enemmän saatavilla.

Direktiivin myötä henkilökohtaista neuvontaa sijoitussidonnaisten henkivakuutuksen osalta antavan vakuutusentartarjoajan tulee varoittaa sijoittajaa mahdollisista riskeistä, jotka liittyvät vakuutusmuotoisiin sijoitustuotteisiin ja niihin liitettäviin sijoituskohteisiin. Tiedon lisääntymisen arvioidaan lopulta johtavan sijoittajan ja asiakkaan kannalta hänelle parhaiten sopivimpien vakuutusten valitsemiseen.

Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tuotehallintaa koskevien säädösten uskotaan parantavan sitä, että sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia tarjotaan ainoastaan oikealle kohderyhmälle ja että tuote yleisesti vastaa asiakkaan tarpeita ja on hänen etunsa mukainen. Vakuutusasiamiehille, erityisesti sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista maksettavien palkkioiden läpinäkyvyys sekä säännösten, joilla pyritään estämään asiakkaan palveluun ja sen laatuun haitallisesti vaikuttavien kannustimien tai maksurakenteiden käyttö, arvioidaan myös vähentävän asiamiesten sekä asiakkaiden keskinäisiä riitatilanteita.

Tiedonantovelvollisuus ja sen tuomat dokumentointivelvoitteiden uskotaan vähentävän palveluntarjoajien sekä asiakkaiden välisiä riitatilanteita. Lisääntynyt dokumentointivelvoite siitä, mitä asiakkaan kanssa on käyty läpi ja mitä hänelle on kerrottu, vähentävät erinäisiä kiistoja ja selkeyttävät asiakkaan asemaa entisestään. Jatkossa asiakkaat ja sijoittajat tulevat saamaan entistä parempaa ja laadukkaampaa palvelua.

### 5.3 Asiantuntijahaastattelut

Työssä suoritettiin myös asiantuntijahaastattelut neljälle toimeksiantajan alaisuudessa työskentelevälle vakuutusasiamiehelle, joilla on yhteensä 22 vuoden kokemus asiantuntijatehtävistä finanssialalla. Asiantuntijoista kolme on suorittanut sijoitusneuvontatutkimnon, APV2:n ja yksi on suorittanut sijoituspalvelututkimnon, APV1:n. Haastattelut suoritettiin nimettöminä toimeksiantajan toiveesta. Haastattelun tarkoituksena oli selvittää miten sijoittajat sekä asiakkaat suhtautuvat sijoitussidonnaisiin henkivakuutuksiin, verohyötyjä leikkaavaan lainsäädäntöön sekä tuotteiden tulevaisuuteen. Haastattelussa myös kysyttiin asiantuntijoiden mielipiteet tuotekoulutusten määrästä sekä IDD-direktiivin voimaantulumisesta.

Kaikki asiantuntijat kokivat tietävänsä sijoitussidonnaisia henkivakuutuksia koskevat määräykset sekä säännöt erittäin hyvin tai vähintäänkin tarpeeksi hyvin. Kysyttäessä viimeisten vuosien aikana sijoittajien suhtautumista sijoitussidonnaisiin henkivakuutuksiin ja niiden verokohtelun muuttumiseen, olivat vastaukset kaikilla yhteneviä. Monilta asiakailta, joilla on vakuutus ennestään, on tullut kysymyksiä liittyen mahdollisiin tuleviin verohyötyjen leikkauksiin. Sijoitussidonnaisista henkivakuutuksista kiinnostuneilla myös poliittisten riskien vaikutukset sekä julkitulleiden Panama-dokumenttien yhteys vakuutussijoittamiseen herättivät keskustelua ja kysymyksiä asiakkaissa.

Haastattelujen pohjalta havaittiin selkeästi voimaantuluvan IDD-direktiivin ja sen vaikutusten heikko tietämys. Asiantuntijoista ainoastaan yksi oli hieman perehtynyt tuleviin muutoksiin. Kolme heistä ei muistanut koska kuuli ensimmäisen kerran tulevasta direktiivistä ja eivät olleet tietoisia tulevista muutoksista. Asiantuntijoista kukaan ei ollut havainnut haastattelua tehtäessä muutoksia organisaatiossa, jotka liittyisivät IDD-direktiivin voimaantulon valmistautumiseen.

Haastateltavilta kysyttiin myös heidän näkemyksiään sijoitussidonnaisten henkivakuutusten tulevaisuuden suhteen. Vastauksissa oltiin yksimielisiä siitä, että mikäli vakuutus-ten verokohtelu säilyy ennallaan eikä tuotteiden verotehokkuutta edistäviä hyötyjä lainsäädännön avulla poisteta, tulee kyseisille tuotteille mitä todennäköisimmin olemaan runsaasti kysyntää myös tulevaisuudessa. Mahdollisten lakimuutosten valmistellussa kestää useita vuosia, joka antaa sijoittajille aikaa valmistautua mahdollisia muutoksia varten.

Asiantuntijat myös huomauttivat, että tuleva regulaatio saattaa kasvattaa välitettyjen sijoitussidonnaisten henkivakuutusten määrää, koska eri tuotteiden vertailu helpottuu. Muun muassa pankkien varainhoitoasiakkaissa on valtavasti potentiaalia, koska tulevien muutosten myötä palveluiden kulut tulee avata selkeämmin asiakkaille. Moni sijoittaja saattaa katsastaa muita vaihtoehtoja usein todella hintaville varainhoitopalveluille.

## 6 LÄHTEET

- Euroopan Komissio 2017. Vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden tarjoamiseen sovellettavat tiedonantovaatimukset ja liiketoiminnan menettelytapasäännöt. Julkaistu 21.9.2017. Viitattu 18.11.2017. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2017:341:FULL&from=EN>
- Fasoúlas, E.; Manninen, P. & Niiranen, V. 2014. Sijoittajan verotus. 2. uudistettu painos. Helsinki: FINVA
- FIM sijoitusvakuutus hinnasto. Viitattu 25.10.2017. [https://dokumentit.s-pankki.fi/tiedostot/fim-sijoitusvakuutus\\_hinnasto\\_fi](https://dokumentit.s-pankki.fi/tiedostot/fim-sijoitusvakuutus_hinnasto_fi)
- Finanssiala ry 2017. Vakuutusvuosi 2016. Julkaistu 31.5.2017. Viitattu 2.10.2017 <http://www.finanssiala.fi/> > Materiaalipankki > Julkaisut > Vakuutusvuosi 2016
- Finanssivalvonta 2017a. Tietoa Finanssivalvonnasta. Julkaistu 28.8.2017. Viitattu 12.10.2017 <http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Fiva/Pages/Default.aspx>
- Finanssivalvonta 2017b. Sääntelyhankkeet – IDD. Viitattu 17.11.2017. <http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Saantelyhankkeet/IDD/Pages/Default.aspx>
- Finanssivalvonta 2016. Vakuutusedustajaksi rekisteröityminen - Usein kysytyjä kysymyksiä. Viitattu 21.11.2017. [http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Toimiluvat/Vakuutusedustajaksi\\_rekisteroityminen/Kysymyksiä/Pages/Default.aspx](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Toimiluvat/Vakuutusedustajaksi_rekisteroityminen/Kysymyksiä/Pages/Default.aspx)
- Finanssivalvonta 2015. Hallinnolliset seuraamukset ja muut valvontatoimenpiteet. Julkaistu 4.12.2015. Viitattu 15.12.2017. [http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Valvonta/Hallinnolliset\\_seuraamukset/Pages/Default.aspx](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Valvonta/Hallinnolliset_seuraamukset/Pages/Default.aspx)
- Finanssivalvonta 2014. Vakuutusedustus. Viitattu 25.10.2017. [http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Finanssialan\\_palveluita/Vakuutuspalvelut/Vakuutusedustus/Pages/Default.aspx](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Finanssialan_palveluita/Vakuutuspalvelut/Vakuutusedustus/Pages/Default.aspx)
- Finanssivalvonta 2013. Finanssipalvelujen tarjoamisessa noudatettavat menettelytavat 16/2013. Julkaistu 17.6.2013. Viitattu 24.10.2017. [http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Maarayskoelma/Uusi/Documents/2013\\_16/16\\_2013.M3.pdf](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Maarayskoelma/Uusi/Documents/2013_16/16_2013.M3.pdf)
- Finanssivalvonta 2010. Säästö- ja sijoitusvakuutusten riskit. Julkaistu 16.11.2010. Viitattu 25.10.2017. <http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Sijoittaminen/Vakuutusset/Riskit/Pages/Default.aspx>
- Heikinheimo, H. 2017: Vakuutuskuoret: Kannattaako kapitalisaatiosopimus tai sijoitusvakuutus? Verkkajulkaisu 20.6.2017. Viitattu 5.10.2017. <https://www.sijoittaja.fi/60607/vakuutuskuoret-kannattaako-kapitalisaatiosopimus-tai-sijoitusvakuutus/>
- Hertsi, A. 2017: Sijoitusmuotojen verotus menee uusiksi – tulilinjalla etenkin vakuutuskuoret. Verkkajulkaisu 22.5.2017. Viitattu 16.11.2017. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/sijoitusmuotojen-verotus-menee-uusiksi/8CmEr9gX>
- IDD 2016/97. Euroopan Parlamentin ja Neuvoston direktiivi 2016/97. Annettu 20.1.2016. Viitattu 21.11.2017. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/?uri=CELEX:32016L0097>
- Junnonen, M. 2009: Finanssivalvonta: Vakuutussijoittaminen pähkinänkuoressa. Sijoitus-Invest 11-12.11.2009. Viitattu 16.10.2017. [http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Tiedotteet/Esitelmat/mes-suesitelmat/Documents/Vakuutussijoittaminen\\_pahkinankuoressa.pdf](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Tiedotteet/Esitelmat/mes-suesitelmat/Documents/Vakuutussijoittaminen_pahkinankuoressa.pdf)

Keskusverolautakunta 2011/34. Henkilökohtaisen tulon verotus. Ennakkoratkaisu. Annettu Helsingissä 18.5.2011. Viitattu 6.11.2017. <https://www.edilex.fi/kvl/20110034?all-words=2011%2F34&offset=1&perpage=20&sort=relevance&searchSrc=1&advancedSearch-Key=495244>

Kivisaari, E. 2016: Sijoitusvakuutuksista maksetaan aina verot. Finanssialan keskusliitto. 7.6.2016. Kolumni. Viitattu 31.10.2017. <http://www.finanssiala.fi/uutismajakka/uutiset/Sivut/Sijoitusvakuutuksista-maksetaan-aina-verot.aspx>

Laki vakuutusedustuksesta 570/2005. Annettu 15.7.2005. Saatavilla sähköisesti osoitteessa <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20050570#L2P12>

Leino, A. 2017: Onko sinulla henkivakuutus? Veromuutos voi tulla kalliiksi. Verkojulkaisu 11.6.2017. Viitattu 16.11.2017. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/onko-sinulla-henkivakuutus-veromuutos-voi-tulla-kalliiksi/crdzgCDy>

Nordea Visio säästöhenkivakuutus. Viitattu 25.10.2017. <https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/sijoittaminen/saastohenkivakuutus.html#tab=Hinnat>

Nousiainen, S. & Sundberg, S. 2013. Sijoituspalveluopas. 2. uudistettu painos. Helsinki: FINVA

OP sijoitusvakuutus hinnasto. Viitattu 25.10.2017. <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=151671419&srcpl=4>

Pörssisäätiö. Arbitraasi. Viitattu 28.11.2017. <http://www.porssisaatio.fi/blog/dictionary/arbitraasi/>

SEB Life International. SEB Life Portfolio Bond sijoitusvakuutus. Esite. Viitattu 26.10.2017. <https://seb.fi/siteassets/varainhoito/rahastot/muut-julkaisut/seb-portfolio-bond-.pdf>

Sosiaali- ja terveysministeriö 2017. Työryhmän loppuraportti. Vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden tiedonantovelvollisuutta koskevat lisävaatimukset. Julkaistu 27.3.2017. Viitattu 20.11.2017. [https://api.hankeikkuna.fi/asiakirjat/a6a817f3-a666-4064-8a6d-9267e70fea84/0f88127a-2585-4c39-9b6a-5eef1b557943/RAPORTTI\\_20170420124511.pdf](https://api.hankeikkuna.fi/asiakirjat/a6a817f3-a666-4064-8a6d-9267e70fea84/0f88127a-2585-4c39-9b6a-5eef1b557943/RAPORTTI_20170420124511.pdf)

Sosiaali- ja terveysministeriö 2016. Kärkihankkeet ja säädösvalmistelu: Vakuutusten tarjoamisesta annetun direktiivin kansallista täytäntöönpanoa valmisteleva työryhmä. Julkaistu 29.2.2016. Viitattu 20.11.2017. <http://stm.fi/hanke?tunnus=STM007:00/2016>

Toimeksiantajan lähteet. Opinnäytetyön toimeksiantajan toimittamat materiaalit, joiden lähteitä ei työssä julkaista tarkemmin, koska materiaalit olivat luottamuksellisia ja tarkoitettu organisaation sisäiseen käyttöön. Sijoitussidonnaisten henkivakuutusten myyntimateriaalit ja tuote- sekä koulutusoppaat

Tuloverolaki 530/2008. Annettu 30.12.1992. Saatavilla sähköisesti osoitteessa <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=tuloverolaki%2A#L2P34>

Vakuutusyhtiölaki 521/2008. Annettu 18.7.2005. Saatavilla sähköisesti osoitteessa <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2008/20080521#L1P3>

Vakuutus sopimuslaki 543/1994. Annettu 28.6.1994. Saatavilla sähköisesti osoitteessa <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940543?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=vakuutus sopimusl%2A>

Vero 2017. Perinnön arvo – Puolisovähennys ja alaikäisyysvähennys. Verkojulkaisu. Viitattu 2.12.2017. [https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perinnon\\_arv/](https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perinnon_arv/)

Veronmaksajat 2017. Veroprosentit 2018. Verkojulkaisu 14.12.2017. Viitattu 20.12.2017. <https://www.veronmaksajat.fi/Palkka-ja-elake/Veroprosentit/veroprosentit-2018/>

Veronmaksajain keskusliitto ry 2016. Perintövero: veroasteikot ja -luokat. Verkkosivut. Viitattu 16.11.2017. <https://www.veronmaksajat.fi/Perinto-ja-lahja/Perintovero/>

Veronmaksajain keskusliitto ry 2016. Lahjavero: veroasteikot ja -luokat. Verkkosivut. Viitattu 13.11.2017. <https://www.veronmaksajat.fi/Perinto-ja-lahja/Lahjavero/>

## LIITTEET

### Opinnäytetyön asiantuntijahaastattelut

1. Kuinka kauan olet työskennellyt finanssialalla vakuutusasiamiehenä?
2. Kuinka hyvin omasta mielestäsi tunnet sijoitusvakuutusten tarjoamista koskevat määräykset sekä säännöt?
3. Onko kyseisiä tuotteita koskevaa koulutusta tarjolla mielestäsi tarpeeksi organisaatiossa?
4. Oletko havainnut muutoksia sijoittajien suhtautumisessa sijoitusvakuutuksiin viime vuosina? Jos vastasit kyllä, niin millaisia muutoksia?
5. Millaista kysyntää sijoittajilla on viime vuosina ollut sijoitusvakuutuksista?
6. Milloin IDD-direktiivin voimaantulosta mainittiin organisaatiossa ensimmäisen kerran?
7. Oletko tietoinen sen tuomista keskeisistä muutoksista sijoitusvakuutusten tarjoamiseen?
8. Miten direktiivin voimaantuloon on organisaatiossa tähän mennessä valmistauduttu?
9. Onko valmistautuminen jo tuonut muutoksia sijoitusvakuutusten välittämiseen?
10. Mikä on oma näkemyksesi sijoitusvakuutusten tulevaisuuden suhteen?

#### Asiantuntija 1. (Sijoitusneuvojan tutkinto APV2)

1. 4 vuoden kokemus asiantuntijatehtävistä
2. Mielestäni teidän erittäin hyvin vakuutuksia ja niiden välittämistä koskevat määräykset. Mikäli en tietäisi, en olisi vakuutusyhtiöiden mielestä soveltuva asiamies välittämään heidän vakuutustuotteitaan.
3. Koulutuksia mielestäni järjestetään Finanssivalvonnan määräysten mukaisesti. Vakuutusyhtiö pitää kokeita myös vuosittain
4. Muutoksenaika ja sekava tilanne mietityttävät asiakkaita tällä hetkellä. Panama paperien julkituleminen sekä kuolemantapakorvausten perintöverotuksen verovapaus ovat olleet ajankohtaisia asioita, joista on tullut sijoittajilta kysymyksiä.
5. Edelleen kysyntää sijoitusvakuutuksille riittää. Entistä enemmän myös pienemmät sijoittajat ovat olleet kiinnostuneita verotehokkaasta sijoittamisesta.
6. MiFID 2 voimaantumisen tultua ilmi, eli vuoden 2017 alusta asti.
7. Keskeisimmät muutokset, jotka IDD-direktiivi tuo, on käyty organisaatiossa läpi yhdessä lakiosastomme kanssa. Suuria muutoksia prosesseihin ei tule, koska tämän hetkiset toiminnot suoritetaan erittäin tarkasti ja lainmukaisesti.
8. -
9. Merkittäviä muutoksia ei ole vielä tehty.
10. Sijoitusvakuutusten tulevaisuutta on vaikea arvioida, kuten yleisesti sijoittamiseen liittyviä asioita. Uskon kuitenkin, että verotehokkaille sijoitustuotteille on ja tulee olemaan kysyntää myös tulevaisuudessa, mikäli niiden verotehokkuutta edistäviä hyötyjä ei laissa poisteta kokonaan

Asiantuntija 2. (Sijoitusneuvojan tutkinto APV2)

1. 1,5 vuoden kokemus asiantuntija tehtävistä
2. Omasta mielestä tiedän hyvin regulaation
3. Koulusta sijoitusvakuutuksista ole mielestäni tarpeeksi tällä hetkellä
4. Perintöverosta on tullut kyselyitä asiakkailta. Myös maailman poliittiset riskit ja niiden vaikutukset ovat herättäneet paljon keskustelua ja kysymyksiä.
5. Edelleen kysyntää sijoitusvakuutuksille on runsaasti
6. –
7. En ole tietoinen keskeisimmistä muutoksista
8. En ole huomannut muutoksia vielä mitenkään
9. Ei ole tehty vielä muutoksia
10. Uskon, että sijoitusvakuutustuotteet tulevat säilymään myös tulevaisuudessa hyvinä tuotteina verosuunnittelusta ja verotehokkaasta sijoittamisesta kiinnostuneille

Asiantuntija 3. (Sijoitusneuvojan tutkinto APV2)

1. 4,5 vuoden kokemus asiantuntijatehtävistä
2. Tämänhetkisen lainsäädännön tunne hyvin
3. Koulutusta voisi olla vuoden vaihteen jälkeen, kun uusi IDD-direktiivi on tulossa voimaan
4. Perintöverotuksen muutokset kysyttävät omia asiakkaitani jonkin verran
5. Sijoittajat ovat olleet kiinnostuneita edelleen sijoitusvakuutuksista
6. En muista
7. En ole tietoinen tulevista muutoksista
8. Direktiivin voimaantuloon en ole vielä valmistautunut mitenkään
9. –
10. Niin kauan kuin sijoitusvakuutusten verokohtelua ei kiristetä merkittävästi, niin tuotteille riittää kysyntää myös tulevaisuudessa

Asiantuntija 4. (Sijoituspalvelututkinto APV1)

1. 12 vuotta asiantuntijana
2. Tarpeeksi hyvin omasta mielestäni
3. Koulutusta on ollut mielestäni tarpeeksi kyseisistä tuotteista
4. Vakuutuskuoret ovat yleistyneet muidenkin kuin pelkästään suursijoittajien keskuudessa ja hintatietoisuus eri sijoitusvakuutuksista on lisääntynyt.
5. Kysyntä on lisääntynyt viime vuosien aikana
6. En muista
7. En tiedä vielä millaisia muutoksia on tulossa
8. Ei mielestäni vielä mitenkään
9. Ei ole tuonut toistaiseksi muutoksia

10. Myynti tulee mielestäni kasvamaan vielä nykyisestä, koska sijoitustuotteiden tuotevertailu paranee tulevan regulaation myötä. Perinteiset pankkien varainhoitoasiakkaat saattavat olla yksi kiinnostava segmentti, jotka näkevät miten paljon joutuvat maksamaan palvelusta, jonka laatu saattaa vaihdella toimijoista ja salakunhoitajista riippuen merkittävästikin.