



Vertaisvakuuttamisen tulevaisuuden näkymät Suomessa vuonna 2030

Sanni Lepistö

2021 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Vertaisvakuuttamisen tulevaisuuden näkymät Suomessa vuonna 2030

Sanni Lepistö
Tulevaisuuden johtaminen ja asiakaslähtöinen palveluliiketoiminta
Opinnäytetyö
Kesäkuu, 2021

Sanni Lepistö

Vertaisvakuuttamisen tulevaisuuden näkymät Suomessa vuonna 2030

Vuosi	2021	Sivumäärä	82
-------	------	-----------	----

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kartoittaa vertaisvakuuttamisen tulevaisuutta ja tutkia, miltä vertaisvakuuttaminen voi näyttää Suomessa vuonna 2030. Opinnäytetyön tavoitteena on vahvistaa Suomen vakuutustoimialan tulevaisuustietoisuutta ja ennakointikyvykkyyttä. Työn tuloksia voidaan hyödyntää finanssi- ja vakuutusallalla kilpailija- ja vertailuanalyysissa, se voi tarjota uusia liiketoimintaimpideoita sekä pohdittavaa siihen, miten vakuutusala voi muuttua tulevaisuudessa.

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys rakentui neljästä kokonaisuudesta, joita olivat riski, vakuutustoiminta, jakamistalous ja vertaisvakuutus. Riskin osalta keskityttiin tähän opinnäytetyöhön liittyvään teoriaan ja määritelmiin. Vakuutustoiminnan osiossa tarkasteltiin käsitteitä, vakuuttamisen historiaa, vakuutusmarkkinan tämänhetkistä tilannetta Suomessa sekä vakuutustoiminnan murrosta. Jakamistalouden osiossa esiteltiin termit ja jakamistalouden toimintaperiaate sekä syvennys yritysten ja kuluttajien näkökulmiin jakamistalouden käyttöön ja hyödyntämiseen liittyen. Teoreettisen viitekehysten viimeisessä osiossa käytiin lävitse vertaisvakuutuksen määritelmä, liiketoimintamalli, esimerkkejä toimijoista sekä pohdittiin vertaisvakuutusten potentiaalia.

Tämä opinnäytetyö toteutettiin ennakointitutkimuksena, jossa hyödynnettiin laadullisia tulevaisuudentutkimuksen menetelmiä. Tutkimuksen aineistonhankinnan menetelminä käytettiin toimintaympäristön monitorointia sekä teemahaastatteluja. Aineisto analysoitiin PESTE-analyysia ja tulevaisuustaulukkoa hyödyntäen. Tulevaisuustaulukon perusteella laadittiin erilaisia tulevaisuuden käsikirjoituksia eli skenaarioita, jotka arvioitiin ryhmähaastattelun avulla.

Ennakointitutkimuksen tuloksena syntyi kolme erilaista vertaisvakuuttamisen tulevaisuuden skenaariota, jotka nimettiin seuraavasti: perinteiset toimijat dominoivat, uudet kilpailijat nousevat ja vakuutusmarkkina luo nahkansa. Ryhmähaastattelussa skenaariota 'uudet kilpailijat nousevat' pidettiin vaihtoehdoista todennäköisimpänä ja toivottavimpana. Tälle arvioitiin toteutumisvuodeksi 2026 ja perusteluna pidettiin COVID-19 -pandemian vaikutuksia muutosnopeuteen sekä polkuriippuvuusteoriaa, jonka mukaan ulkoinen muutosvoima voi sysätä kokonaisen toimialan pois tasapainostaan. Ryhmähaastattelussa nopeampaa muutossykliä pidettiin uutena realiteettina.

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys, ennakointitutkimuksen aineisto ja tulokset antavat viitteitä siitä, että vertaisvakuuttamiselle on kysyntää tulevaisuudessa. Muodostettujen skenaarioiden perusteella perinteisen vakuutustoiminnan vahvuudet ovat laajempien riskien vakuuttamisessa. On mahdollista, että tulevaisuudessa kuluttajat ja pienyritykset hoitavat pienemmät vahingot keskenään, omissa yhteisöissään, esimerkiksi vertaisvakuuttamisen avulla.

Asiasanat: Vertaisvakuutus, ennakointi, skenaario, polkuriippuvuus

Sanni Lepistö

Prospects for Peer-to-Peer Insurance in Finland 2030

Year	2021	Pages	82
------	------	-------	----

The purpose of this thesis was to scan the future of peer-to-peer insurance and to examine what it might look like in Finland in 2030. The aim of the thesis was to strengthen the future awareness and foresight of the Finnish insurance industry. The results of the work can be used in the financial and insurance sectors for competitor analyses and benchmarking, they can offer new business ideas and show how the insurance sector can change in the future.

The theoretical framework of the thesis consists of four parts: risk, insurance, sharing economy and peer-to-peer insurance. In terms of risk, the focus is on the theory and definitions relevant to this thesis. The section on insurance looks at concepts, the history of insurance, the current situation of the insurance market in Finland and the transformation of the insurance industry. The sharing economy section presents terms and the principle of the sharing economy, as well as a deepening of the perspectives of businesses and consumers regarding the use and utilization of the sharing economy. The last section of the theoretical framework reviews peer-to-peer insurance; the definition, business model, examples of actors and the potential.

This thesis was carried out as a foresight project utilizing qualitative methods of futures research. The material was collected by using environmental monitoring and thematic interviews. The data were analyzed by using PESTE analysis and the future chart. Based on the future chart, different future paths and scenarios were created, which were assessed through a group interview.

The foresight project resulted in three different scenarios for the future of peer-to-peer insurance, which are called: 'traditional operators dominate', 'new competitors emerge' and 'the insurance market reinvents itself'. In the group interview, the scenario 'new competitors emerge' was considered the most likely and desirable of the options. It was estimated to actualize in 2026 which was based on the expected effects of the COVID-19 pandemic and the path dependency theory. According to the path dependency theory, external transformative power can push an entire industry out of balance. In the group interview, a faster cycle of change was considered a new reality from now on.

The project's theoretical framework, the foresight study data and results suggest that there will be a demand for peer-to-peer insurance in the future. Based on the scenarios established, there will also continue to be a need for traditional insurance activities, especially regarding wider risks. However, it may be that in the future consumers and small businesses could handle the smaller risks by themselves, in their own communities, for example through peer-to-peer insurance.

Keywords: peer-to-peer insurance, foresight, scenario, path dependency

Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Ennakointitutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet	7
1.2	Tutkimusongelma ja kehittämistehtävä	8
1.3	Ennakointitutkimuksen rakenne.....	8
2	Teoreettinen viitekehys	8
2.1	Riski	8
2.1.1	Riskienhallinta liiketoiminnassa	10
2.2	Vakuutustoiminta	11
2.2.1	Vakuuttamisen historiasta.....	12
2.2.2	Vakuutusmarkkinat Suomessa.....	13
2.2.3	Vakuutustoiminnan murros.....	14
2.3	Jakamistalous.....	16
2.3.1	Yritykset jakamistaloudessa	17
2.3.2	Kuluttaja jakamistaloudessa	18
2.4	Vertaisvakuutus jakamistalouden uutena toimialana	19
2.4.1	Liiketoimintamalli	20
2.4.2	Esimerkkejä toimijoista	23
2.4.3	Potentiaali.....	26
2.5	Teoreettisen viitekehysten yhteenveto.....	28
3	Ennakointitutkimuksen toteuttaminen	29
3.1	Menetelmävalinnat ja tutkimusaineiston kerääminen	30
3.1.1	Toimintaympäristön monitorointi	32
3.1.2	Teemahaastattelut	35
3.1.3	Skenaariotyöskentely	37
3.1.4	Ryhmähaastattelu	38
4	Ennakointitutkimuksen aineisto ja tulokset	40
4.1	Vertaisvakuuttamisen tulevaisuustiedon analysointi.....	40
4.1.1	Vertaisvakuuttamisen toimintaympäristön monitoroinnin PESTE -analyysi	41
4.1.2	Teemahaastatteluiden tulokset	51
4.2	Tulevaisuustaulukko	54
4.3	Vertaisvakuutuksen tulevaisuuden skenaariot	55
4.3.1	Skenaario 1: Perinteiset toimijat dominoivat	57
4.3.2	Skenaario 2: Uudet kilpailijat nousevat	58
4.3.3	Skenaario 3: Vakuutusmarkkina luo nahkansa	58
4.4	Ryhmähaastattelun tulokset.....	59
4.5	Yhteenveto skenaarioista	66

5	Johtopäätökset	68
5.1	Vertaisvakuuttamisen tulevaisuus Suomessa	69
5.2	Luotettavuuden arviointi.....	70
5.3	Hyödynnettävyys ja jatkotutkimusaiheet.....	72
5.4	Loppusanat	73

1 Johdanto

En ollut kuullutkaan termeistä jakamistalous tai vertaisvakuuttaminen ennen opintojeni aloittamista vuonna 2017. Olin työskennellyt vuodesta 2007 lähtien eräällä Suomen suurimmista finanssi- ja vakuutusalan toimijoista, mutta silti vertaisvakuuttaminen ei ollut koskaan kantautunut korviini. Opintojeni edetessä jakamistalous tuli terminä minulle tutuksi ja sitä tarkemmin tutkiessani törmäsin myös vertaisvakuuttamiseen. Kiinnostuin. Miksi tästä ei ole puhuttu finanssi- ja vakuutusosalalla aiemmin? Yksi vertaisvakuuttamisen toimijakin Suomesta jo löytyi. Eikö tätä pidetä asianmukaisena kilpailija perinteiselle vakuuttamiselle? Päätin ottaa asiasta selvää ja niin opinnäytetyöni aihealue oli selvillä.

Vakuutusala on muuttunut paljon viimeisten vuosikymmenten kuluessa. Asiointi on siirtynyt konttoreista ja puhelimista verkkoon ja asiakaskokemus on nostettu kaiken tekemisen keskiöön. Muutos etenee tästä eteenpäin kiihtyvällä tahdilla, eikä vanhaan ole paluuta. Digitalisaatio, tekoäly, uudet palvelumallit ja liiketoiminnan logiikka sekä asiakkaiden kasvavat vaatimukset murtavat totuttuja toimintamalleja. Kaiken tämän lisäksi toimialalle nousee jatkuvasti uusia kilpailijoita, joiden painolastina ei ole vanhojen järjestelmien ja kattavien palveluiden historiaa. Näitä uusia vakuutusmarkkinoille puskevia, jopa täysin digitaalisesti toimivia kilpailijoita ei ole toistaiseksi otettu toimialalla kovin vakavasti.

Osa uusista vakuutusalan kilpailijoista tuottaa vertaisvakuuttamista, joka on vielä uutta niin Suomen kuin maailmankin mittakaavassa. Vertaisvakuutuspalveluissa vakuutuksen idea ja toimintamalli on täysin uudistettu, vaikkakin samalla palataan tavallaan vakuuttamisen juurille. Haluan tässä opinnäytetyössäni selvittää, miltä näiden uusien vertaisvakuuttamisen toimijoiden tulevaisuus voi näyttää Suomessa ja onko vakuutusalan perinteisillä toimijoilla syytä huoleen vertaisvakuuttamisen osalta vuoteen 2030 mennessä.

1.1 Ennakointitutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

Tämä opinnäytetyö on toteutettu ennakointitutkimuksena, jonka tarkoituksena on kartoittaa vertaisvakuuttamisen tulevaisuuden näkymiä nykytiedon valossa sekä vahvistaa vakuutusalan tulevaisuustietoisuutta ja ennakointikyvykkyyttä. Opinnäytetyöhön viitataan jatkossa ennakointitutkimuksena sekä tutkimuksena. Ennakointitutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää vakuutus- ja finanssialalla tulevissa kilpailija- ja vertailuanalyysseissa. Se voi tarjota tietoa esimerkiksi siitä, millaisia uusia vakuutuspalveluita kuluttajat ja yritykset voisivat haluta tulevaisuudessa käyttää. Tutkimuksen tulokset voivat tarjota uusia liiketoimintaideoita sekä yleisesti herättelyä siihen, kuinka vakuutusala voi muuttua tulevaisuudessa. Tutkimuksen konteksti on rajattu koskemaan nimenomaan vertaispalveluita vakuutusosalalla Suomessa. Tutkimuksen toimeksiantaja on eräs suomalainen finanssi- ja vakuutusalan toimija.

1.2 Tutkimusongelma ja kehittämistehtävä

Opinnäytetyön tutkimuksen tavoitteena on etsiä vertaisvakuuttamiseen liittyvää tulevaisuustietoa toimintaympäristöä monitoroimalla. Lisäksi tavoitteena on muodostaa lödetyn tiedon pohjalta ja haastattelujen avulla näkemystä vertaisvakuuttamisen tulevaisuudesta. Tutkimusongelmaan pyritään löytämään vastaus seuraavien tutkimuskysymysten kautta:

1. Millaista vertaisvakuuttamiseen liittyvää tulevaisuustietoa on löydettävissä?
2. Miltä vertaisvakuuttamisen tulevaisuus voi näyttää Suomessa vuonna 2030?

1.3 Ennakointitutkimuksen rakenne

Opinnäytetyö koostuu viidestä luvusta. Ensimmäisessä luvussa käsitellään tutkimuksen tavoite ja tarkoitus, tutkimusongelma ja -kysymykset sekä tutkimuksen rakenne. Luvussa kaksi käsitellään tutkimuksen kannalta keskeisimmät käsitteet, joita ovat riski, vakuutus, jakamistalous ja vertaisvakuutus. Kolmannessa luvussa kuvaillaan ennakointiprosessin/tutkimuksen toteuttaminen ja käsitellään tutkimusstrategiaa sekä -menetelmiä. Luvussa neljä tarkastellaan ennakointitutkimuksen tuloksia eli mahdollisia tulevaisuuskuvia. Viimeisin luku sisältää yhteenvedon skenaarioista, arviointia tutkimuksen luotettavuudesta ja hyödynnettävyydestä sekä ehdotuksia jatkotutkimusaiheista.

2 Teoreettinen viitekehys

Tässä osiossa käydään läpi tutkimuksen kannalta keskeisimmät käsitteet, jotka ovat riski, vakuutustoiminta, jakamistalous ja vertaisvakuutus. Tutkimuksen kokonaisuuden kannalta on hyvä ymmärtää, mitä nämä keskeisimmät käsitteet tarkoittavat ja miten tutkimus on rajattu, jotta mahdolliset tulevaisuuskuvat havainnollistuvat lukijalle paremmin.

2.1 Riski

Riskille on olemassa useita erilaisia määritelmiä. Arkikielessä sanaa ”riski” käytetään kuvaamaan tappiota, menetystä tai vahinkoa, joka liittyy ei-toivotun tapahtuman sattumisen mahdollisuuteen. Tällaisen tapahtuman toteutumisesta johtuvat tappiot voivat olla erilaisia arvon menetyksiä: rahallisen, terveydellisen tai yhteiskunnallisen arvon. (Campbell 2006b.). Kirjallisuudessa esiintyvillä riskin erilaisilla määritelmillä on havaittu seuraavia yhteisiä piirteitä; riski liittyy tulevaisuuteen, siihen liittyy epävarmuutta ja riskin toteutuessa sillä on aina vaikutus johonkin. (Juvonen, Koskensyrjä, Kuhanen, Ojala, Pentti, Porvari & Talala 2014, 1.luku.)

Knight (1921) määrittelee riskin ja epävarmuuden käsitteet siten, että riski viittaa objektiivisiin todennäköisyyksiin ja epävarmuus ei-mitattavissa oleviin subjektiivisiin todennäköisyyksiin. Hansson (2010) on puolestaan esittänyt riskin käsitteen minimaaliset ominaisuudet:

1. Riski liittyy ei-toivottavaan tapahtumaan ja
2. Kyseisen ei-toivottavan tapahtuman sattuminen ei ole varma eikä mahdoton.

Hanssonin (2010) mukaan riski liittyy siis tulevaisuuden epävarmuuteen. Toisin sanoen tarkasti ennustettavaan tulevaisuuden tapahtumaan ei liittyisi tällöin riskiä. Ominaisuudet 1 ja 2 yhdistämällä asia voidaan muotoilla niin, että riski on ei-toivottavan tapahtuman mahdollisuus.

Campbell (2006a) esittää, että ei-toivotun tapahtuman määrittely olisi kuitenkin aina osittain subjektiivista. Esimerkiksi talon palamisen mahdollisuus voi olla riski kyseiselle talon omistajalle, mutta ei toisen läheisen kaupungin asukkaalle. Tarkemmassa riskin kuvauksessa on siis selitettävä kenen tai minkä näkökulmasta tapahtuma on ei-toivottu. Tämä huomioiden riskin määritelmä voidaan käsittää siten, että riski on ei-toivottavan tapahtuman mahdollisuus tietyllä objektilla. Näin määriteltynä riskin käsite vastaa myös sen arkikielen merkitystä.

Riskejä voidaan havaita kaikkialla, missä halutaan tarkastella asioita mahdollisten uhkien näkökulmasta (Alhonsuo, Nisen, Nousiainen, Pellikka & Sundberg 2012, 37-38). Riskien arvioinnin lähtökohtana on monesti todennäköisyyslaskentaan perustuvat mallit. Rejdan ja McNamaran (2014, 40-42) mukaan tämä lähestyminen soveltuu tilanteeseen, jossa epävarmuus ja tappiot, eli toisin sanoen vahingot, ovat ennakoitavissa sekä mitattavissa tai mallinnettavissa. Ahteen-sivu, Koskinen, Kulmala ja Havakka (2018, 11-12) esittävät, että kyseinen lähestymistapa mahdollistaa taloudellisen riskienhallinnan ja siihen liittyvien sitovien sopimusten vaatiman riskiarvioiden tarkkuuden ja luotettavuuden.

Riskit voidaan luokitella satunnaisuuden luonteen perusteella seuraavasti (Redja & McNamara 2014):

- dynaaminen tai staattinen
- spekulatiivinen tai puhdas
- subjektiivinen tai objektiivinen
- hajautuva tai systemaattinen

Dynaamiset riskit muuttuvat suhdanteiden ja olosuhteiden mukaan. Staattiset riskit pysyvät samoina yli ajan ja ovat helpommin arvioitavissa, kuin dynaamiset riskit. Spekulatiiviset riskit sisältävät ei-toivotun tapahtuman lisäksi positiivisen tapahtuman mahdollisuuden, eli niillä voi spekuloida. Puhtaassa riskissä on vain ei-toivotun tapahtuman mahdollisuus. Esimerkiksi vakuutettavat riskit ovat yleensä puhtaita ja staattisia. Vakuutusyhtiön näkökulmasta vakuutus-toiminta on spekulatiivista riskinottoa. Liikeriskit taas ovat spekulatiivisia ja monesti dynaamisia.

Subjekttiivinen riski on henkilöön itseensä perustuva epävarmuus. Objekttiivinen riski on taas toteutuneen tappion suhteellinen vaihtelu verrattuna odotettuun tappioon. Objekttiivisen riskin suuruus voidaan määrittää jollakin tilastollisella hajonnan mittarilla. Hajautuva riski voidaan eliminoida hajauttamalla. Systemaattisen riskin suuruutta hajautus ei taas pienennä.

Ahteensivun ja kumppaneiden (2018, 11-12) mukaan riski ja riskin suuruus ovat eri asioita. Riskin suuruutta tarkasteltaessa tarvitaan enemmän informaatiota, kuten ei-toivottavan tapahtuman aiheuttaman tappion suuruus ja todennäköisyys. Näiden avulla voidaan muodostaa mitta riskille. Riskin määrittämisen lisäksi vakuutusyhtiön tulee ottaa kantaa riskin suuruuteen.

Tässä tutkimuksessa riski määritellään koskemaan ainoastaan ei-toivotun tapahtuman haitallisuutta ja mahdollisuutta. Olennainen riskiin liittyvä piirre on epävarmuus, eli toteutumisen todennäköisyyden vaihtelu. Tällöin tapahtuma ei ole mahdoton, mutta ei myöskään varma.

2.1.1 Riskienhallinta liiketoiminnassa

Kaikkeen toimintaan, päätöksentekoon ja investointeihin liittyy riskejä - joko välillisiä tai välittömiä, sisäisiä tai ulkoisia. Ennalta arvaamattomat muutokset esimerkiksi yrityksen toimintaympäristössä voivat johtaa valtaviin tappioihin. (Hellman & Värilä 2009, 133-134.). Kuitenkin yritystoiminnassa on aina kyse riskien ottamisesta. Riskienhallinnan avulla pyritään varmistamaan, että yhtiön liiketoimintaan vaikuttavat riskit tunnistetaan, arvioidaan ja niitä seurataan.

Yrityksen mahdollisuudet riskien mittaamiseen ja riskienhallinnallisiin toimenpiteisiin riippuvat päättäjän tietämyksen tasosta. Gomory (1995) luokittelee tietämyksen epävarmasta asiasta kolmeen luokkaan: tunnettu epävarmuus (known), tuntematon epävarmuus (unknown) sekä tietämättömyys epävarmuuden olemassaolosta (unknownable). Jo pelkän riskin olemassaolon tiedostaminen voi auttaa riskiin varautumisessa. Näin ollen päättäjän tietämyksen taso määrittää mahdollisuuden rationaaliseen päätöksentekoon sekä valittaviin riskienhallinnan keinoihin.

Liiketoiminnan logiikalle olisi vierasta pyrkiä poistamaan kaikki yrityksen riskit. Riskienhallinnan tavoitteena onkin saada ymmärrys riskeistä, auttaa ottamaan laskelmoituja riskejä sekä hallinnoimaan jäljelle jääviä riskejä tehokkaasti. Mitä selkeämpi kuva yrityksellä on toimintansa liittyvistä riskeistä, sitä helpompi niitä on hallita. Tätä riskikuvaa tulee myös päivittää säännöllisesti, jotta siitä on riittävän tarkka ymmärrys merkittävien liiketoimintapäätösten tekohetkellä. Riskienhallinta on jatkuvaa toimintaa, jonka tulisi olla integroituna yrityksen ydinliiketoimintaan. (Merna & Faisal 2008, 57-62.)

Yrityksen riskienhallinta on keskeistä strategista, taktista ja operatiivista toimintaa. Johdon tulee tiedostaa yrityksen riskikuva ja riskinkantokyky, jotta se voi tehdä parempia liiketoimintapäätöksiä. Menestyvän yrityksen on hallittava riskejä sisäisesti, mutta myös tehtävä päätöksiä siitä, mitkä riskit se ulkoistaa toisaalle. Riskit voidaan siirtää toisen osapuolen kannettavaksi sopimuksilla, rahoitusratkaisuilla tai vakuutuksilla. Riskin siirto sopimuksilla voi tarkoittaa esimerkiksi toimintojen ulkoistamista. Yleensä riskin siirrolla tarkoitetaan kuitenkin riskin siirtämistä vakuutusyhtiölle. Rahoitusratkaisuilla tarkoitetaan erilaisia rahastoivia ratkaisuja ja johdannaisten käyttöä riskienhallintavälineinä. (Ilmonen et al, 2013, 97-142.)

2.2 Vakuutustoiminta

Vakuuttaminen on tavanomaisin riskinsiirtomenetelmä, jossa yritys tai kuluttaja siirtää toteutuneen riskin aiheuttaman taloudellisen vahingon osittain vakuutusyhtiön kannettavaksi. Vakuutuksilla tasataan taloudellisia seuraamuksia, joita vahingot aiheuttavat. Vakuutukset ovat tärkeässä roolissa turvaamassa ihmisten, yhteisöjen ja yritysten arkista elämää sekä taloudellista toimintakykyä (Finanssiala 2016).

Vakuutustoiminnassa vakuutuksen tarjoaja ottaa vastatakseen vakuutuksenottajaa kohtaavan ennakoimattoman ja arvaamattoman vahingon tai tapahtuman. Käytännössä vakuutusyhtiö tekee sopimuksen asiakkaansa kanssa, jolloin asiakas on velvollinen maksamaan vakuutusmaksua ja vakuutusyhtiö on velvollinen maksamaan asiakkaalle korvausta jostakin ennalta määritellystä vahingosta tai tapahtumasta. Vakuutustoiminnan ansaintalogiikka perustuu siihen, että tietyn riskin alaiset yksiköt sopivat vahinkojen tasaamisesta vastaavan vakuutuslaitoksen kanssa niin, että riskin toteutuessa vakuutuksenantaja korvaa aiheutuneen vahingon. Vakuutusyhtiö on laskenut vahinkomenot suurten lukujen lain perusteella tapahtuvaksi tasaiseksi kustannukseksi. Vakuutusmaksuista saadut tulot puolestaan sijoitetaan erilaisiin tuottaviin kohteisiin esimerkiksi finanssimarkkinoille sekä kiinteistöihin, lisäksi näillä tuloilla rahoitetaan vahinkojen korvaukset. (Alhonsuo, Nilsén & Pellikka 2009, 85-87.)

Vakuuttaminen ei estä vahinkojen syntymistä, eikä poista muiden riskienhallintatoimenpiteiden tarvetta. Vakuuttamalla ei myöskään voida siirtää riskiä kokonaisuudessaan vakuutusyhtiölle, sillä vakuutuksissa on yleensä vakuutuskohtainen omavastuu. Vahingosta aiheutuu yritykselle ylimääräistä työtä, vaikutuksia toimintaan sekä mahdollisesti maineen menetystä, jotka eivät yleensä ole perinteisistä vakuutuksista korvattavissa. Kaikkia riskejä ei voida vakuutuksilla kattaa ja toisaalta vakuutettavien riskienkin osalta vapaaehtoisten vakuutusten myöntämisestä päättävät vakuutusyhtiöt. Erilaisia vakuutuksia on paljon ja niiden perusrakenteeseen sekä vakuutusehtoihin on syytä tutustua. (Ilmonen et al, 2013, luku 4.)

Vakuutukset voidaan luokitella monin tavoin, mutta useimmiten vakuutukset jaetaan lakisääteisiin ja vapaaehtoiisiin vahinkovakuutuksiin. Lakisääteiset vakuutukset jaetaan yleensä

eläke-, tapaturma-, ja liikennevakuutuksiin sekä muihin lakisääteisiin vakuutuksiin, kuten esimerkiksi potilasvahinkovakuutukseen, ympäristövakuutukseen sekä veroluonteiseen työttömyysvakuutukseen. Vapaaehtoisten vakuutusten nimet ja määritelmät vaihtelevat vakuutusyhtiöittäin, mutta yleensä jako tehdään henkilö-, omaisuus- ja toiminnan vakuutuksiin. (Ilmonen et al, 2013, luku 4.)

Perinteinen vakuutusmalli yhdistää suuren määrän toisilleen tuntemattomia henkilöitä tai yrityksiä saman turvan alle. Vakuutusyhtiö käyttää kunkin vakuutuksenhakijan antamia profiilitietoja luodakseen tapauskohtaisen riskianalyysin. Henkilöiden kohdalla esimerkiksi tietoja iästä, harrastuksista ja sairaushistoriasta voidaan käyttää vakuutusmaksutason määrittelyn pohjana. Vakuutusmaksu kattaa henkilön vakuuttamiskustannukset ja antaa vakuutetulle turvan sen varalta, että hänelle sattuu jokin vakuutusehdoissamääriteltä vahinko. Vakuutuspoolissa matalan riskin jäsenet maksavat vähemmän vakuutusmaksuja samantasoisesta turvasta kuin korkean riskin jäsenet, Vakuutettujen jäsenten vahingot korvataan yhteisestä vakuutuspoolista, joka koostuu jäsenten maksamista vakuutusmaksuista. Vakuutusyhtiö pidättää vakuutuskauden lopuksi mahdollisen vakuutusmaksujen ylijäämän osaksi tulostaan, eikä maksuja esimerkiksi palauteta vakuutetuille. (Frankenfield 2018.)

2.2.1 Vakuuttamisen historiasta

Vakuuttamisen historia juontaa juurensa varhaiseen Babyloniaan noin 3000 vuotta ennen ajanlaskumme alku, jossa kamelikaravaanit tekivät niin sanottuja vakuutus sopimuksia. Karavaanit kulkivat pitkiä matkoja erämaan halki, jolloin riskinä olivat ryöstöt ja luonnonolosuhteet. Jos karavaanin kauppia ei saanut matkaa varten otettua lainaa maksettua takaisin, hän saattoi joutua orjaksi. Näin ollen kauppiaan ottama velan takaisinmaksu kytkettiin matkan onnistumiseen. Jos matka onnistui, kauppiaan takaisin maksettavaan velkaan lisättiin korvauksena velanantajan ottamasta riskistä johtuva huomattava korko. Matkan epäonnistuessa ei kauppia ollut taas velvollinen maksamaan lainaa takaisin lainkaan, vaan lainan tappio jäi velanantajan kannettavaksi. (Rantala & Pentikäinen 2009, 18.)

Tarve suojautua erilaisten riskien, kuten sairauden, tulipalon tai muun onnettomuuden varalta, on ollut olemassa aina. Vakuuttamisen syvimmat juuret ulottavatkin alkukantaisiin yhteiskuntiin, joissa perhesuhteet olivat tärkeitä. Tällöin sukupolvet asuivat tiiviisti yhdessä ja hätään joutuneita perheenjäseniä autettiin koko suvun voimin. Kun nämä sukulaisuus suhteet alkoivat hiljalleen heiketä yhteiskunnan kehittyessä, muodostui keskinäisen avunannon yhteisöjä, kuten ammattikuntia. Kun omasta yhteisöstä ei löytynyt turvaa, varakkaat henkilöt ja liikeyritykset tarjoutuivat kantamaan vastiketta vastaan toisten puolesta riskejä. Tällainen toiminta on luonut pohjan nykyiselle vakuutustoiminnalle. (Rantala & Kivisaari 2014, 18-19.)

Pohjoismaissakin on vakuutettu pitkään. 1100-luvulla Ruotsissa oli paloapuseräjä. Mikäli kyläläiseltä paloi torppa, muut riensivät apuun joko rahallisesti tai muutoin, kuten esimerkiksi

tuomalla ruokaa. Riskit ovat näiltä ajoilta muuttuneet, mutta eivät poistuneet. Ihmisillä on edelleenkin samanlainen tarve jakaa riskejä ja nykyaikaisen vakuutustoiminnan perusideana on riskin jakaminen monen asiakkaan kesken (Ylikoski & Järvinen 2011, 21)

2.2.2 Vakuutusmarkkinat Suomessa

Vakuutusyhtiön tavoite on suojata asiakasta onnettomuuksilta ja vahingoilta. Yleensä vakuutussopimuksessa asiakas on vakuutuksenottaja ja hän maksaa vakuutusyhtiölle säännöllisesti vakuutusmaksuja saadakseen ennalta määritettyjen vahinkojen sattuessa korvausta vakuutusyhtiöltä. Vakuutusliiketoiminnan menestys perustuu ennen kaikkea isojen lukujen lakiin, jonka avulla riskilaskelmat voidaan tehdä suhteellisen luotettavasti. Vakuutusliiketoiminta vaatii suuria pääomia, jotta liiketoimintaa pystytään pitämään yllä (Rantala ym. 2011).

Suomessa vahinkovakuuttaminen ja vakuutusliiketoiminta ovat erittäin keskittyneitä liiketoimintaa. Esimerkiksi vuonna 2016 Suomen vahinkovakuuttamisen vakuutusmaksutulosta 76,8% keräsi kolme isointa yhtiötä, jotka ovat suuruusjärjestyksessä Pohjola Vakuutus Oy, LähiTapiola-ryhmä sekä If Vahinkovakuutusyhtiö Oy (Finanssiala 2017). Pienessä maassa tällaista keskittymää voidaan pitää luonnollisena, sillä vain tarpeeksi isolla vakuutuskannalla saadaan varmistettua tarpeeksi laaja riskien jakautuminen.

Suomessa vakuutuksenantajien yleisin yhtiömuoto on joko osakeyhtiö, keskinäinen yhtiö tai osuuskunta. Osakeyhtiö pyrkii ensisijaisesti tuottamaan tulosta osakkeenomistajilleen, kun taas keskinäisessä vakuutusyhtiössä omistajan valtaa käyttävät vakuutuksenottajat sekä erikseen määrätyn takuupääoman omistajat. Keskinäinen vakuutusyhtiö on eräs maailman yleisimmistä vakuutusyhtiömuodoista. Suomessa suurimpia keskinäisiä vakuutusyhtiöitä ovat LähiTapiola -ryhmä, Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia sekä Keskinäinen Vakuutusyhtiö Turva. Pohjola Vakuutus Oy kuuluu OP-ryhmään, joka kertoo olevansa osuustoiminnallinen itsenäisten osuuspankkien sekä ryhmän keskusyhteisön tytäryhtiöineen muodostama yhteisvastuussa toimiva finanssiryhmä (OP 2019). Osuuskunnassa omistajia ja päätösvalan käyttäjiä ovat sen jäsenet eli vakuutuskontekstissa vakuutuksenottajat.

Kotimaisten yhtiöiden lisäksi Suomessa toimii myös ulkomaisia vakuutusyhtiöitä, jotka tarjoavat vakuutuksia sivukonttoreidensa välityksellä. Lisäksi vakuutuksia tarjotaan myös täysin ulkomailta käsin (Finanssiala 2017). Vakuutusvuosi -julkaisun mukaan (2019) Suomessa toimi vuoden 2017 lopussa 50 kotimaista vakuutusyhtiöitä, 18 ulkomaalaista sivuliikettä sekä yli 730 vakuutusyhtiöitä, jotka tarjosivat vakuutuksia ulkomailta käsin (Vakuutusvuosi 2018).

Suomalaiset vakuutusmarkkinat ovat kaiken kaikkiaan varsin kehittyneet ja vakuutusten käyttö täällä on yleistä. Tästä osoituksena on tutkimustulokset, joiden mukaan lähes puolet suomalaisista pitää välttämättöminä vapaaehtoisia vakuutuksia sosiaaliturvan lisäksi. (Finanssiala 2016.).

Vaikka vakuutusliiketoiminta on säilynyt vuosisatoja hyvin muuttumattomana, nähtävissä on viitteitä digitaalisen murroksen vaikutuksista vakuutustoimialan liiketoimintamalleihin (Juntunen 2017). Digitalisaation myötä vakuutusliiketoiminnassa on siirrytty enenevissä määrin sähköisiin kanaviin, sisältöihin ja transaktioihin, mikä edesauttaa esimerkiksi ulkomaisten toimijoiden tuloa markkinoille. Palveluiden digitalisointi vähentää konttoreiden ja henkilöstön tarvetta. Esimerkiksi OP -konsernin entisen toimitusjohtaja Reijo Karhisen mukaan (Lassila 2017) OP:n 12 000 työntekijästä vähennystarve voisi olla tulevana vuosina jopa neljäsosa.

2.2.3 Vakuutustoiminnan murros

Vakuutustoiminnalla on merkittävä rooli yhteiskunnassamme. Vakuutusyhtiöt ovat maamme suurimpia yksittäisiä sijoittajia, jotka myös maksavat vuosittain merkittäviä summia korvauksia ja eläkkeitä kansalaisille (Finanssialalle 2019). Riskin toisaalle siirtämisen mahdollisuus antaa ihmisille rohkeutta siirtyä uusille toimialoille, asioida uusilla tavoilla ja missä päin maailmaa tahansa. Kun kuluttajien tarpeet ja mieltymykset muuttuvat jatkuvasti, ovat myös innovaatiot välttämättömiä. Maailmaa muuttavat teknologiat, kuten tekoäly ja esineiden internet saattavat olla keskiössä kokonaisten alojen murroksessa. Yritysten selviytymisen kannalta innovaatiot ovat välttämättömiä, mutta eivät missään nimessä riskittömiä. Vakuutusyhtiöiden tarjoamalla turvalla voi olla merkittävä vaikutus uusien innovaatioiden edistämiseen. (AON 2019.)

Vakuutustoiminta on ollut murroksessa jo 1990 -luvulta lähtien. Konttoriverkosto on supistunut ja asiakkaat ovat siirtyneet verkkoon. Samalla asiakkaiden odotukset ja tarpeet ovat muuttuneet. Muutos jatkuu edelleen kiihtyvällä tahdilla. Uusia ja perinteitä rikkovia palveluita syntyy eri alojen innovaatioista. Esimerkiksi amerikkalainen vähittäiskauppa-alusta Walmart tuo robotteja kauppoihinsa (Schwab 2019), Facebook on ilmoittanut lanseeraavansa oman kryptovaluutan (Zuckerberg 2019) ja useissa kahviloissa voi jo nyt maksaa ostokset kasvoillaan (Niemi 2019). Vakuutuslalla vastaavia uutisia kuullaan myös jatkuvasti. Esimerkiksi sähköautovalmistaja Tesla on aloittanut ajoneuvovakuutusten tarjoamisen suoraan kuluttajille (Gehrig 2019). Vakuutusyhtiöiden tuleekin riskienhallinnan edelläkävijöinä jatkuvasti tarkkailla toimintaympäristön muuttuvia riskejä ja reagoida niihin. Realiteetti on, että alati muuttavassa maailmassa myös vakuutusyhtiöiden täytyy uudistua ja kehittyä. (Finanssialalle 2019.)

LähiTapiolan palvelujohtaja Valtteri Saurila (2018) kertoo blogissaan että, tulevaisuuden vakuutusyhtiön tärkein rooli on estää vahinkoja asiakkailta saadun datan perusteella. Tärkeässä osassa ovat myös riskien oikein hinnoittelu, personoidut ratkaisut asiakkaille sekä estettävissä olevien vahinkojen minimointi. Saurilan mielestä tulevaisuuden vakuutusyhtiön tärkein menestyksen mittari, keino ja edellytys on asiakkaista kerätty data. Asiakastieto on aarre, jota

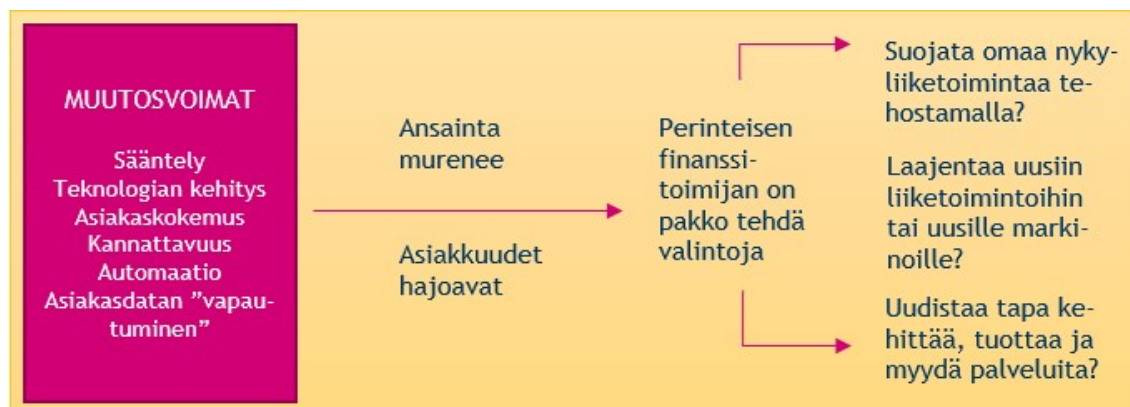
pitää osata hyödyntää jatkossa. Vakuutusalan täytyy seurata myös tarkkaan, miten yhteiskunta sekä ympäristö muuttuvat. Esimerkiksi ihmisten ikääntyminen sekä kaupungistuminen muuttavat tulevaisuuden riskejä erilaisiksi. (Finanssialalle 2019.)

Tulevaisuudessa vakuutusyhtiöiden hinnoittelu tulee mullistumaan. If Vahinkovakuutuksen vakuutusriskien hallinnan asiantuntija Matti Sjögren (2018) kertoo lehdistötiedotteessaan, miten automatisaatio ja robotiikka tulevat muuttamaan riskien hinnoittelua. Esimerkiksi itse ohjautuva auto ei tee samanlaisia virheitä kuin väsynyt ihminen, joten autoilun riskejä ja niiden hinnoittelua tulisi pohtia uudella tavalla. Tulevaisuudessa myös uhkakuvat muuttuvat ja tietoturvaan sekä kyberriskeihin perustuvat uhat lisääntyvät. Vakuutusmarkkinat tulevat myös muuttumaan, kun esimerkiksi EU-yhteistyö edistää ulkomaisten toimijoiden tarjontaa Suomessa.

Kilpailuympäristöä eivät enää määritä valtakunnan tai toimialan rajat. Finanssipalveluita voivat tulevaisuudessa tarjota hyvin erilaiset toimijat. Tällaisia voivat olla esimerkiksi teknologiajätit, globaalit verkkokaupat, hakukoneet, teleoperaattorit, autovalmistajat ja täysin uudenlaiset digitoimijat. Digitoimijoiksi lasketaan myös jakamistalouden toimijat, jotka pyrkivät mullistamaan etenkin pääomaraskaita toimialoja, kuten vakuutusala. Vertaisvakuuttamisen uskotaankin kasvattavan rooliaan tulevaisuudessa ja hajauttavan yhä enenevässä määrin vakuutusyhtiöiden hallinnointia sekä rahoitusta (Finanssialalle 2019).

Vakuutusosalta odotetaan jatkossa yhtä enemmän ratkaisuja uudentyyppisiin ongelmiin. Esimerkiksi kauppiaan liiketoimintaan voi vaikuttaa jokin ilmiö, joka pitää asiakkaat poissa hänen kauppansa läheisyydestä. Esimerkkinä tällaisesta on pandemia, terrorismin uhka tai vakava sääilmiö. Tällaisen ilmiön potentiaalista vaikutusta liiketoimintaan on vaikea määrittää saatikka vakuuttaa perinteisillä vakuutuksilla. Perinteinen keskeytysvakuutuskin toimii vain, kun kyseessä on fyysinen vahinko. Lisäksi jakamistalouteen nousee jatkuvasti yrityksiä, joilla ei ole mitään fyysistä omaisuutta vakuutettavaksi, kuten esimerkiksi autonjakamispalvelut.

Tulevaisuuden vakuutusmarkkina on rajaton ja täysin digitaalinen. Datan ja analytiikan avulla voidaan tuottaa henkilökohtainen asiakaskokemus täysin digitaalisesti ja globaalisti. Samaan aikaan sääntely tähtää yhä enemmän kansainvälisen kilpailun edistämiseen. Asiakas voi itse valita, kenelle tietonsa luovuttaa ja millainen kansainvälisen toimijan palvelu vastaa parhaiten asiakkaan tarpeisiin. Markkinoilla tapahtuva muutos kiihtyy. Tulevaisuudessa perinteisen finanssitoimijan on pakko tehdä valintoja pysyäkseen mukana kilpailussa, kuten kuviosta 1 ilmenee. (Toimeksiantaja 2020).



Kuvio 1: Finanssialalla on edessä historiansa suurin murros ja vaikeita valintoja (mukailtu Toimeksiantaja 2020).

Nykyinen teknologiakehitys muuttaa kuluttajien ja yritysten suhdetta toisiinsa, eikä vakuutussektori ole jäänyt tämän kehityksen ulkopuolelle. Kuluttajien kysyntä käyttäjystävällisempiä ja edullisempia vakuutuspalveluita kohtaan on tuonut mukanaan useita finanssiteknologiaa hyödyntäviä toimijoita, joiden avulla kuluttajat pääsevät helposti käsiksi perinteisiä vakuutuksia edullisempaan vakuutusturvaan. (Frankenfield 2018)

2.3 Jakamistalous

Maailman suurin taksiyritys ei omista yhtäkään taksia, eikä suurin majoitusliike yhtäkään kiinteistöä. Jakamistaloudella viitataan kuluttajalähtöiseen, yhteisölliseen ja taloudelliseen tuotantoon sekä kuluttamiseen. Nylundin (2015) artikkelin mukaan jakamistaloudessa keskeistä on siirtyminen uuden tavaran tuottamisesta, myymisestä ja omistamisesta kohti taloutta, joka painottaa tavaran lainaamista, vaihtamista, vuokraamista, kierrätystä ja yhteiskäyttöä. Lisäksi painotetaan aineettomia palveluita, paikallisuuden merkitystä ja kansalaisten asemaa palveluiden ja hyödykkeiden tuottajina. Samalla rahaa ja luontoa säästyy sekä osallistujien sosiaaliset verkostot kehittyvät.

Wahlstedtin (2013) mukaan jakamistalous on urbaani ilmiö, jossa verkkoa ja sen yhteisöpalveluja käytetään paikallisten yhteisöjen ja kuluttajien vahvistamiseksi. Internetin kautta kuka tahansa voi olla yhteydessä kehen tahansa, milloin ja missä tahansa. Näin jakamistaloudelle avautuu miltei rajattomat mahdollisuudet. Viime vuosina onkin syntynyt lukuisia sovelluksia ja yhteisöjä, jotka tukevat jakamistalouden toimintaa. Esimerkiksi Helsingissä on eri kaupunginosiin perustettu internetin yhteisöpalveluihin nojaavia kirpputoreja, kierrätysyhteisöjä ja ruokapiirejä. Teknisiäkin ominaisuuksia tärkeämpää jakamistalouden kannalta on se, että sosiaalinen media on aktivoinut ihmisiä toimimaan sekä luomaan asioita itse ja oma-aloitteisesti.

Koska nykypäivän jakamistaloudessa hyödynnetään vahvasti internetiä, tarvitaan jakamisen avuksi yleensä jokin digitaalinen alusta, kuten esimerkiksi ohjelma, applikaatio tai verkkosivusto. Alustat voivat välittää erilaisia palveluita, kuvia, musiikkia, tapahtumatietoa, tavaroita, liikkumista tai oikeastaan mitä tahansa. Valtioneuvoston selvityksessä (Ailisto, Collin, Juhanko, Mäntylä, Ruutu, Seppälä, Hålen, Hiekkänen, Hyytinen, Kiuru, Korhonen, Kääriäinen, Parviainen, Talvitie 2016) määritellään digitaaliset alustat näin: *”Alustoilla tarkoitetaan tietoteknisiä järjestelmiä ja niihin liittyviä yhteisiä toimintaperiaatteita, joilla eri toimijat - käyttäjät, tarjoajat ja muut sidosryhmät yli organisaatiorajojen - yhdessä toteuttavat lisäarvoa tuottavaa toimintaa. Alustoille on tyypillistä, että eri toimijat luovat, tarjoavat ja ylläpitävät toisiaan täydentäviä tuotteita ja palveluita eri jakelukanaviin ja markkinoille yhteisten pelisääntöjen ja käyttäjäkokemusten puitteissa.”*

On syytä tunnistaa, että alustatalous ei kuitenkaan ole suoraan jakamistaloutta. Mattilan raportin (2019) mukaan jakamistalous pitäisi ymmärtää toiminnaksi, jossa resursseja käytetään tehokkaasti vertaisten kesken. Hänen mukaansa muu osa alustataloudesta on perinteisempää liiketoimintaa, vaikkakin uudenlaisten alustojen kautta. Toisaalta jakamistalouden palveluidenkin ylläpitämiseen tarvitaan yleensä alusta, jonka ylläpitäminen saattaa olla jollekulle liiketoimintaa.

2.3.1 Yritykset jakamistaloudessa

Jakamistalous tulee vaikuttamaan lähes kaikilla toimialoilla. Yritysten näkökulmasta se saattaa näyttäytyä riskinä, elleivät ne keksi tapaa osallistua jakamistalouteen myös itse. Näin pohditaan EquityBitesin raportissa (2015), jonka takana on joukko englantilaisia ekonomeja. Pankkialalla jakamistalouden vaikutukset näkyvät jo esimerkiksi niin, että pankit ovat myöntäneet autolainoja tuleville Uber -kuljettajille pelkästään odotettavissa olevien lisätulojen perusteella. Vertaislainoittaminen näyttäytyy pankeille jo olemassa olevana riskinä, johon niiden kannattaisi pohtia omaa reagointiaan. EquityBitesin (2015) ekonomit kiinnittävät samalla huomiota jakamistalouden käyttökokemukseen; esimerkiksi AirBnB ja Uber keskittyvät edullisen hinnan lisäksi tarjoamaan ainutlaatuiseen, joustavan, helpon ja läpinäkyvän maksukokemukseen. Tämä luo painetta myös muille jakamistalouden toimijoille.

Lahti ja Selosmaa (2013) toteavat, että jakamistalous voisi vastata myös aineettomien resursien osalta ongelmaan, joka liittyy talouden keskittymiselle isoille yrityksille. Jakamistalous tarjoaa hajautettuna palveluntarjonnan muotona sellaista monimuotoisuutta, joka voisi taivuttaa talouden voimistuvia syklejä ja auttaa talouden heilahtelujen tasapainottamisessa (Lahti ja Selosmaa 2013, 130).

Price Waterhouse Coopersin vuoden 2016 raportissa arvioidaan, että vuonna 2015 pelkät vertaisverkkoympäristöt tuottivat globaalisti 4 miljardia euroa tuloja ja helpottivat 28 miljardin

euron arvosta transaktioita. Samassa raportissa ennustetaan, että globaalitulot voisivat nousta 335 miljardiin dollariin vuoteen 2025 mennessä. (Val 2019.)

Kuluttajien lisäksi myös yritykset voivat hyötyä vertaisvakuutuksista. Postin (2017) artikkelin mukaan vertaisvakuuttaminen soveltuisi hyvin erityisesti pienille, alle 10 henkilön yrityksille. Tällöin vakuuttaminen ei ole niin monimutkaista kuin suurten yhtiöiden kohdalla. Pienyritykset ovat välittäjien ja meklareiden suurin kasvava asiakassegmentti, joka on perinteisesti jäänyt alipalvelukseksi. Kun vertaisvakuuttajat vakiinnuttavat asemansa ja palvelunsa, he todennäköisesti siirtyvät palvelemaan myös keskisuuria yrityksiä ainakin tietyillä vakuutuspalveluillaan.

Toisin kuin osakeyhtiö, joka palvelee tosiasiallisesti osakkeenomistajiaan, vertaisvakuutustoimijat pyrkivät tuottamaan arvoa vakuutuksenottajilleen. Pienet yritykset kiinnittävät huomiota erityisesti vertaisvakuuttajien tarjoamiin edullisiin kustannuksiin. Yritykset ovat kuitenkin usein kuluttajia varovaisempia ja arvioivat tarkkaan tarjotun vakuutuksen sisällön sekä vakuuttajan korvausten maksukyvyn, ja tasapainottavat nämä vakuutuksen kustannusten kanssa.

2.3.2 Kuluttaja jakamistaloudessa

Kuluttajien motiiveista osallistua jakamistalouteen löytyy paljon tutkimuksia, mutta usein näissä tutkimuksissa keskitytään tarkastelemaan motiiveja fyysisten hyödykkeiden ja palveluiden kontekstissa. Fyysisten hyödykkeiden lisäksi jakamistalouteen kuuluu kuitenkin myös aineettomia palveluja. Lahden ja Selosmaan (2013) mukaan tällaisia aineettomia resursseja ovat esimerkiksi aika, tila, taidot ja rahalliset resurssit, joista konkreettisempia esimerkkejä ovat esimerkiksi vertaismajoituspalvelut, aikapankkitoiminta sekä joukkorahoitus.

Barnes ja Mattsson (2017) tarkastelevat artikkelissaan kuluttajien käyttäytymistä verkkopohjaisessa yhteisöllisen kuluttamisen kontekstissa. Heidän mukaansa suurimpana motivaatiotekijänä esimerkiksi auton vuokraamisessa on nautinnollisuus ja koettu hyödyllisyys. Kuluttajat tuntevat olevansa osa yhteisöä, mikä lisää tyytyväisyyttä ja halua osallistua auton jakamiseen sekä kertoa siitä muille. Samalla kuluttajat kokevat saavansa auton jakamiseen liittyvästä toiminnasta huomattavaa taloudellista hyötyä. Lisäksi sosiaaliset ja ympäristöön liittyvät hyödyt näyttelevät tässä kuluttamisen muodossa merkittävää roolia.

Milanova ja Maas (2017) käsittelevät artikkelissaan motivaatiotekijöitä jakamistaloudessa aineettomien palveluiden osalta ja nimenomaan vakuutuskontekstissa. Heidän mukaansa nykytutkimuksissa nostetaan usein esille se, että kuluttajat näkevät arvoa jakamisessa vaihtoehtona perinteiselle kuluttamiselle: jakamisesta seuraa esimerkiksi nautintoa, taloudellista hyötyä ja elämäntavan parantumista. Omien tutkimustulostensa perusteella he toteavat jakamis-

talouden olevan kulutuksenmuoto, jota kuitenkin ohjaavat pääsääntöisesti taloudelliset ja itsekkäät motiivit. Päämotivaationa aineettomien palveluiden kuluttamisessa toimii heidän tutkimuksensa perusteella rahallinen hyöty.

Jakamistalouteen liitetään perinteisesti ensimmäisenä ympäristöhyödyn näkökulma. Tussy-Adiah (2016) on tutkinut kuluttajakäyttäytymistä vertaismajoittamisessa. Hänen tutkimuksensa mukaan kuluttajat ovat vertaismajoitukseen kaikista tyytyväisimpiä silloin, kun he ovat nauttineet olostaan majoituksessa sekä säästäneet majoituslaskussa rahaa verrattuna muihin majoitusvaihtoehtoihin. Sen sijaan ekologisuudella todettiin olevan negatiivinen vaikutus asiakastytyväisyyteen, toisin kuin muissa tutkimuksissa on aiemmin esitetty. Sosiaaliset suhteet vaikuttivat kokemukseen positiivisesti, kuten esimerkiksi paikallisen isännän tai emännän tapaminen sekä tämän kanssa keskustelu. Tästä tutkimuksesta voidaan vetää johtopäätös, että kuluttajien näkökulmasta kestävyiden taloudellinen ja sosiaalinen ulottuvuus korostuvat ekologisen ulottuvuuden sijaan.

O'Rourken (2017) artikkelissa pohditaan, että kuluttajat eivät pidä vakuutuslaskusta todennäköisesti siitä syystä, että vaikka he maksavat vakuutuksesta, näkevät he harvoin siitä olevan heille hyötyä. Vakuutuspetokset ovat yleisiä mahdollisesti siksi, että kasvotonta, jättiläismäistä yritystä kohtaan on vaikea tuntea myötätuntoa. O'Rourke näkee, että vertaisvakuuttaminen saattaa ratkaista vakuutuspetoksiin liittyvän ongelman. Koska vertaisvakuuttamiseen osallistuva joukko muodostuu kavereista tai muista vertaisista ja vakuutusmaksut ovat pieniä, houkutus petokseen on teoriassa pienempi. Lisäksi vertaispalveluiden tuottajien katsotaan ymmärtävän kuluttajia paremmin ja reagoivan nopeasti kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin.

Läpikäytyt tutkimukset viittaavat siihen, että kuluttajan päällimmäisenä tarkoituksena osallistua jakamistalouteen on taloudellinen hyöty. Toisena motivaatiotekijänä tulee yhteisöllisyys, joka erottaa jakamistalouden muista kulutusmuodoista. Ulriika Leponiemi käyttää väitöskirjassaan (2019) termiä kollektiivinen kapasiteetti, joka ilmentää yhteisöllisyyden onnistumista. Hänen mukaansa yhteisö saavuttaa kollektiivisen kapasiteetin silloin, kun sillä on kyvykyys tehdä, toimia ja sopeutua yhdessä.

Tässä tutkimuksessa yhteisöllisyydellä tarkoitetaan ihmisten kokemusta kuulua johonkin ryhmään - osallisuutta, yhteenkuuluvuutta ja ihmisen identifioitumista johonkin sellaiseen, jonka hän kokee arvokkaaksi.

2.4 Vertaisvakuutus jakamistalouden uutena toimialana

Kuluttajien odotukset niitä yrityksiä kohtaan, joihin he ovat vuorovaikutuksessa, ovat kasvaneet viime vuosina. Näihin yrityksiin kuuluvat myös vakuutusyhtiöt ja muut vakuutuksia tarjoavat tahot. Etenkin nuorempien sukupolvien asiakkaille vakuutukset saattavat tuntua lä-

pinäkymättömiltä, hämmentäviltä ja kalliilta. Tämän kasvavan asiakastyytymättömyyden ratkaisemiseksi vakuutusyhtiöt, niin vakiintuneet ja tunnetut toimijat kuin uudet start-upitkin, etsivät uusia tapoja tehdä liiketoimintaa. Yksi esiin nousseista liiketoimintamalleista on vertaisverkon tai joukkoistamisen kautta toteutettava vakuutus, eli toisin sanoen vertaisvakuutus.

Vertaisvakuutus tarkoittaa riskien jakamisen verkostoa, jossa ryhmä henkilöitä yhdistää vakuutusmaksunsa varautuakseen ennalta määritellyn riskin toteutumiseen. Frankenfield (2018) arvioi, että vertaisvakuutusliike on syntynyt olemassa olevia finanssiteknologiaratkaisuja, kuten joukkoistamisalustoja ja sosiaalista verkostoitumista, yhdistämällä. Postin (2017) mukaan vertaisvakuutuksen tausta-ajatuksena on ollut lievittää sitä ristiriitaa, joka voi syntyä perinteisen vakuutusyhtiön ja vakuutuksenottajan välillä, kun vakuutusyhtiö pitää maksetut vakuutusmaksut itsellään, vaikkei vakuutettu riski kyseisellä vakuutuskaudella toteutuisi lainkaan.

Vertaisvakuuttamisen perusidea on siinä, että verkoston jäsenelle aiheutunut vahinko korvataan muiden jäsenten toimesta. Kun jäseniä on paljon ja riski jaetaan kaikille tasaisesti, ovat yksilöille aiheutuvat kustannukset kohtuullisia. Menonin (2019) mukaan verkosto voi koostua esimerkiksi ystävistä, perheenjäsenistä tai henkilöistä, joilla on samanlaisia intressejä, ja jotka haluavat verkostoitua osallistuakseen toistensa mahdollisiin tuleviin riskeihin sekä niistä aiheutuviin tappioihin. Tällaisia verkostoja voivat olla esimerkiksi yrittäjät, harrastusseuran jäsenet tai vaikka tietyn kaupunginosan asukkaat.

Vertaisvakuuttajat markkinoivat itseään väittämällä, että ne olisivat halvempia, nopeampia, reilumpia ja yhteisöllisempiä kuin perinteiset vakuutukset. Tämä saadaan aikaan muun muassa kevyillä organisaatorakenteilla, vähentämällä vakuutusyhtiön aiheuttamia vakuutus- ja riskienhallinnan kustannuksia sekä hyödyntämällä sosiaalista mediaa. (Huckstep 2019.)

2.4.1 Liiketoimintamalli

Vertaisvakuutuksen liiketoimintamalli eroaa perinteisestä vakuutusmallista monin tavoin, vaikkakaan ei olennaisesti verrattuna keskinäisen vakuutusyhtiön tai osuuskunnan toimintaan. Ramani (2018) kertoo vertaisvakuutuksen toimivan riskien yhdistämisen periaatteella, kuten muutkin vakuutuksenantajat. Vakuutuskauden korvausten, vakuutuksenantajan kulujen ja palkkioiden jälkeen jäljellä oleva raha palautetaan ryhmälle tai muulle ennalta sovitulle saajalle. Tässä toimintamallissa vertaisvakuutuksenantajalla ei ole kannustinta hylätä korvausvaatimusta, koska sen palkkio koostuu joko kiinteästä prosentuaalisesta osuudesta vakuutusmaksuja tai kiinteästä prosenttimäärästä maksettuja korvauksia. Vertaisvakuuttajat vakuuteaan aina myös jälleenvakuutuksella, joten jos maksettavien korvausten kokonaismäärä jollakin vakuutuskaudella ylittää vakuutusmaksut, maksaa jälleenvakuuttaja nämä ylimenevät kustannukset.

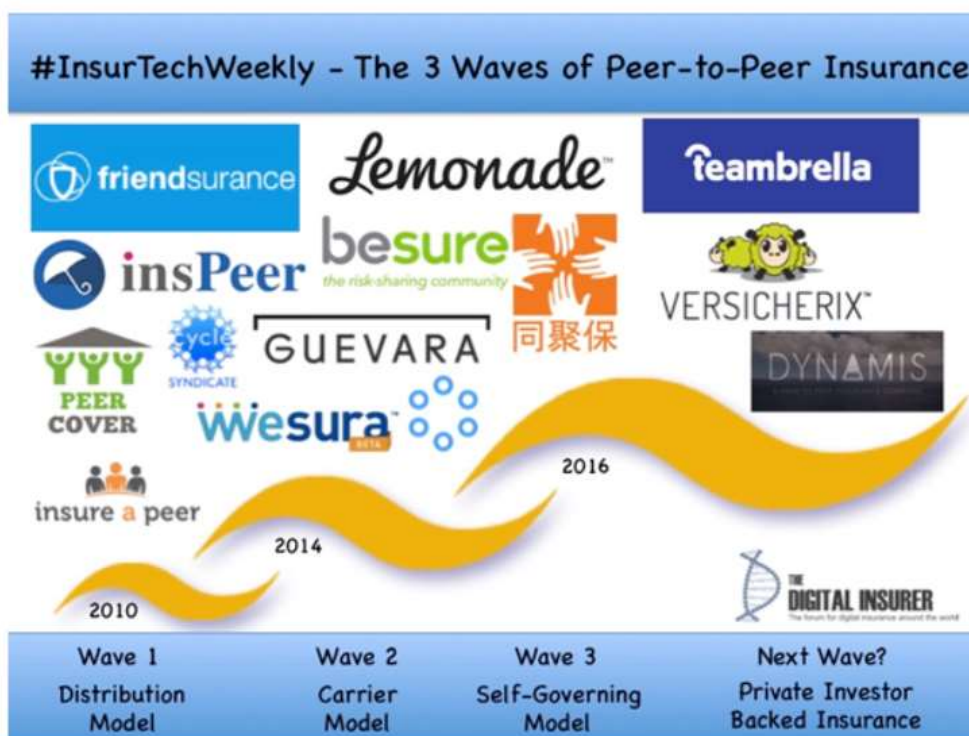
Lohkoketjuteknologian (blockchain technology) tuoma tehokkuus johtaa automaattisesti pienempiin vakuutusmaksuihin. Suomen Finanssivalvontaan rekisteröityneen virtuaalivaluuttojen tarjoaja NorthCrypton (2021) mukaan lohkoketjuteknologia tarkoittaa tiivistetysti sen mahdollistamista, että lohkoketjun eri osapuolet voivat luoda ja ylläpitää erilaisia hajautettuja ja jaettuja tietokantoja. Lohkoketjua voidaan kutsua myös eräänlaiseksi tilikirjaksi, jota jaetaan vertaisverkkoon kuuluvien tahojen kesken. Lohkoketjut mahdollistavat ihmisille paljon erilaisia hyötyjä, joista suurimpia ovat ehdottomasti turvallisuus ja luottamus. Turvallisuus taataan hajauttamisella, joka tapahtuu levittämällä lohkoketjuun tallennettua informaatiota lukemattomille eri palvelimille. Ensimmäinen lohkoketjuteknologiaa hyödyntänyt sovellus oli Bitcoin-valuutta.

Vakuutuskontekstissa toimintamallina on vakuutusmaksun määrän asettaminen, jonka jälkeen verkoston jäsenet siirtävät vakuutusmaksunsa esimerkiksi sulkutilille. Sulkutili on erityinen pankkitili, jonka varoja tilinhaltija ei voi käyttää vapaasti. Kun korvaushakemuksia ilmenee, ne käsitellään ja hyväksytään yleensä verkoston sisäisellä äänestystoiminnolla, jonka jälkeen korvaussumma useimmiten maksetaan korvauksen hakijalle. Koska verkosto johtaa itse koko järjestelyä ja toiminnot automatisoidaan tekniikan avulla, ovat kustannukset palvelun tarjoajalle sekä vakuutuksenottajille alhaisemmat. (Ramani 2018)

Vertaisvakuutuksessa vakuutetut voivat ottaa vastuun verkostonsa riskiprofiilista valitsemalla itse oman verkostonsa jäsenet. Näin ollen vakuutetut ovat motivoituneita perustamaan verkoston, jolla on alhainen riski ja siten entistä alhaisemmat kustannukset jäsenilleen. Samalla toimintamalli lisää vakuutustoiminnan läpinäkyvyyttä, kun jokainen verkoston jäsen tietää, keitä ryhmässä on, kuinka paljon yhteisessä poolissa on rahaa, kuka on tehnyt korvaushakemuksia ja mitä korvauksia kenellekin on maksettu. Kun ihmiset tuntevat toisensa, ei vilpillisiä tai tarpeettomia korvaushakemuksia esiinny. Lopulta varat, jotka ovat jääneet pooliin vakuutuskauden päätyttyä, palautetaan sen jäsenille tai esimerkiksi ennalta sovitulle hyväntekeväisyysjärjestölle. (Frankenfield 2018.)

Vertaisvakuutuksia tarjoavat tahot toimivat keskenään hyvin eri tavoin. Toistaiseksi vertaisvakuutuspalvelut keskittyvät vielä hyvin rajattuun ja korvausmääriltään suhteelliseen pieneen vakuutuslajitarjontaan, kuten esimerkiksi autovakuutuksiin tai laiterikkoihin. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että vertaisvakuuttajat eivät pysty vielä kattamaan yksilön tai yrityksen koko vakuutusportfoliota, vaan tällä hetkellä heiltä saa turvaa yksittäisiin vakuutustarpeisiin. Vertaisvakuutuksissa asiakkuus niin sanotusti pirstaloituu, eikä vielä toistaiseksi yksi toimija pysty täyttämään asiakkaan kaikkia vakuutustarpeita.

Huckstepin (2019) mukaan vertaisvakuutuksessa on nähty toistaiseksi kolme eri aaltoa, jotka perustuvat erilaisiin liiketoimintamalleihin. Nämä aallot ja esimerkkejä niiden toimijoista on esitetty kuviossa 2.



Kuvio 2: Vertaisvakuuttamisen kolme aaltoa (Huckstep 2019).

Huckstepin (2019) määrittämän ensimmäisen aallon toimijat välittävät muiden tarjoamia vakuutusratkaisuja omilta alustoiltaan (distribution model), jolloin vakuutusten arviointi, vertailu ja valitseminen muodostuu asiakkaille mahdollisimman helpoksi. Toisen aallon edustajat tarjoavat taas uudenlaisia vakuutusratkaisuja itse suoraan kuluttajille (carrier model). Postin (2017) mukaan tämä malli parantaa vakuutuksen antajien ja vakuutettujen välistä vuorovaikutusta hyödyntäen yhä enenevissä määrin uutta tekniikka, kuten automaatiota, tekoälyä ja asiakaskokemuskonsepteja. Näiden avulla toisen aallon toimijat ovat esimerkiksi tehneet koko vakuuttamisen prosessista täysin paperittoman sekä mahdollistaneet korvausten erittäin nopean korvausten maksun, jopa 3 sekunnin kuluessa hakemuksen hyväksymisestä.

Huckstepin (2019) kolmannessa aallossa (self-governing model) on kyse vakuutettavien ryhmien itsehallinnosta. Tässä konseptina on muodostaa suuria käyttäjäryhmiä, jotka toimivat itsehallinnollisina käyttäjäyhteisöinä. Nämä yhteisöt hallinnoivat yhdessä kaikkia vakuutustoimintojaan, kuten vakuutussääntöjen asettamista, uusien jäsenten vastaanottamista, korvausten hakemista ja hyväksymistä. Kuka tahansa voi luoda yhteisön ja määritellä sen alkuperäiset säännöt. Vakuutus aktivoituu, kun yhteisöön on liittynyt tietty minimimäärä käyttäjiä. Tässä mallissa vakuutusmaksuja peritään vain silloin, kun ryhmän jäsenelle tulee korvauksia maksettavaksi.

Vertaisvakuuttamisen neljäs aalto on vielä näkemättä, mutta Huckstep (2019) itse pohtii, että se saattaisi olla esimerkiksi yksityisten sijoittajien turvaamaa tai rahoittamaa vakuutustoimintaa.

2.4.2 Esimerkkejä toimijoista

Vertaisvakuuttamisen toimijoiden lukumäärä on kasvanut huimasti viime vuosina. Toimintaympäristön monitorointia tehdessäni törmäsin ainakin 35 eri toimijaan ympäri maailmaa, enkä varmastikaan huomannut ihan jokaista. Seuraavassa esimerkkejä muutamista suurista, Huckstepin (2019) eri aaltoja edustavista toimijoista sekä myös toistaiseksi ainoasta suomalaisesta vertaisvakuutusyhtiöstä.

Friendsurance

Vuonna 2010 Saksassa julkaistu Friendsurance on yksi maailman ensimmäistä vertaisvakuutusyhtiöistä. Sen tarkoituksena on tehdä vakuutusten etsimisestä ja ostamisesta kokemuksellisempaa ja asiakasystävällisempää sekä alentaa samalla vuotuisia vakuutusmaksuja jopa 50 %. Friendsurance on muodostanut kumppanuuksia satojen vakuutusyhtiöiden kanssa ja tarjoaa näiden vakuuttajien tuotteita asiakkailleen oman verkkopalvelunsa kautta (Digital Initiative 2018). Yhtiö toimii itsenäisenä vakuutusten välittäjänä Saksassa ja kuulu Huckstepin (2019) aaltoteorian ensimmäiseen aaltoon.

Friendsurancen liiketoimintamallissa asiakkaat voivat valita kiinnostavan vakuutustuotteen ja luoda pienen ryhmän, jolla on samanlainen vakuutustarve. Yhteydet muihin voi luoda joko itse tai Friendsurance voi auttaa asiassa. Kyseisen asiakasryhmän vakuutusmaksut yhdistetään, osa maksetaan vakuutusyhtiölle ja osan Friendsurance pitää ”cashback” -rahastossa. Jos vakuutuskauden aikana esitetään korvausvaatimuksia, ne vähentävät cashback -rahaston arvoa. Vuoden lopussa rahastossa jäljellä olevat varat jaetaan takaisin kullekin ryhmän asiakkaalle; keskimäärin 80 % asiakkaista saavat palautusta ja palautukset ovat määriltään noin 30 % maksetuista vakuutusmaksuista. Toisin sanoen Friendsurance yhdistää riskit joukkotoiminnan avulla. (Digital Initiative 2018, Digital Insurer 2019.)

Lemonade Insurance Company

Lemonade on yhdysvaltalainen kiinteistö- ja vahinkovakuutusyhtiö, joka markkinoi tarjoavansa nopean, edullisen ja vaivattoman vakuutuskokemuksen. Yhtiö perustettiin asteittain Yhdysvalloissa vuoden 2017 aikana, sen päämaja sijaitsee New Yorkissa ja se tarjoaa vakuutusturvaa sekä Yhdysvalloissa että Saksassa (Lemonade 2017). Huckstepin (2019) teorian mukaan Lemonade kuuluu vertaisvakuuttamisen toisen aallon toimijoihin.

Lemonaden liiketoimintamalli perustuu tekoälyn ja käyttäytymistalouden avulla tarjottaviin vakuutuksiin. Yhtiö käyttää tekoälyä ja chatboteja vakuutussopimusten toimittamiseen ja

käyttäjien korvausvaatimusten käsittelyyn iOS- ja Android-sovellustensa kautta. Se kertoo pitävänsä kiinteän 25 %:n palkkion asiakkaan vakuutusmaksusta ja varaavansa loput 75 % korvausten maksamiseen sekä jälleenvakuutuksen hankkimiseen. Liiketoimintamallin sosiaalinen hyöty piilee siinä, että ylimääräiseksi jäävä osa korvausten maksamiseen varatusta summasta siirretään vakuutuskauden lopuksi asiakkaan valitsemalle, voittoa tavoittelemattomalle organisaatiolle. Esimerkiksi vuonna 2018 Lemonade rahoitti näillä varoilla muun muassa vesijärjestelmän erääseen Afrikan kylään. (Lemonade 2019.)

Lemonade (2017) mittaa onnistumistaan sydämillä, joita asiakkaat voivat mobiilisovelluksen kautta antaa, sekä korvausten maksunopeudella. Verkkosivustonsa mukaan 14.10.2019 tilanne on sydämissä 4,9/5 ja korvausten maksussa 30 sekuntia. (Lemonade 2019.)

Teambrella

Teambrella on Yhdysvalloista lähtöisin oleva sosiaalinen sovellus, jonka tavoitteena on korvata täysin perinteiset vakuutukset ja vakuutusyhtiöt. Sivustonsa mukaan Teambrella on alusta, joka ei tarjoa vakuutuksia, mutta poistaa niiden tarpeen. Tällä hetkellä yhtiö tarjoaa turvaa lemmikeille, pyörille ja autoille iOS-, Android- ja Web-sovellustensa kautta. Palvelu on toistaiseksi testauksessa Yhdysvalloissa, Argentiinassa, Perussa, Venäjällä, Saksassa ja Alankomaissa (Teambrella 2019). Teambrella edustaa vertaisvakuutuksen kolmatta ja uusinta aaltoa (Huckstep 2019).

Teambrellan liiketoimintamalli eroaa edellä mainituista kilpailijoistaan siten, että palvelussa yhteisön jäsenet maksavat suoraan toistensa vahingot digitaalisista lompakoistaan, joita he itse hallinnoivat. Lisäksi jäsenet päättävät itse yhteisöjensä säännöt eli ”vakuutusehdot”, äänestävät korvaushakemuksen hyväksymisestä ja korvausten suuruudesta. Äänestyksiin osallistumisesta saa taloudellista kompensatiota ja lisäksi palvelussa voi valtakirjojen avulla valtuuttaa muita äänestään puolestaan. Mikäli yhteisössä ei esiinny lainkaan korvaushakemuksia, ei palvelu myöskään maksa mitään (Teambrella 2019). Huckstepin (2019) artikkelin perusteella korvauskulujen päälle ei myöskään tule vakuutuksenantajan voittoa, järjestelmänvalvojan kuluja tai muitakaan yleiskustannuksia. Rahansiirrot toteutetaan bitcoin -muodossa, jotta niistä ei mene välitysmaksuja. Kuviossa 3 esitellään Teambrellan erottautumistekijöitä muihin toimijoihin verrattuna.

	teambrella	P2P Insurance FRIENDSURANCE / INSUREPAL	Oracles-Based Insurance ETHERISC / AIGANG	Regular/Mutual Insurance LEMONADE / STATE FARM
Based on	Empathy between customers	Trust between customers	Precise calculation of risks	Precise calculation of risks
Governed by	Customers & their proxies	Insurance Company	Oracles	Insurance Company
Governed via	Voting & the Golden Rule	Policies & Regulations	Smart Contracts	Policies & Regulations
Conflict of Interest	No	Yes, partially transferred	No, for automated oracles only	Yes

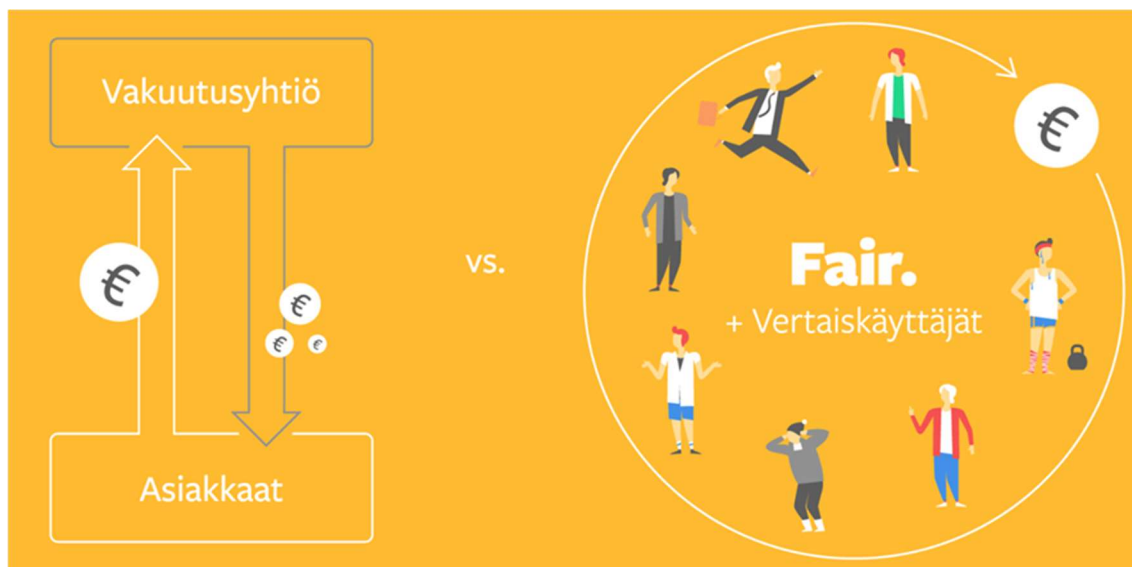
Taulukko 1: Teambrellan erottautumistekijät (Teambrella 2019).

Fair Vertaisturva Oy

Suomalainen Fair Vertaisturva Oy lanseerattiin vuoden 2016 teknologia- ja kasvuyritystapah-tuma Slushissa. Fairin palvelu kattaa toistaiseksi mobiililaitte-, auto- ja kotivakuutusten oma-vastuuosuuksia 0-4,90 euron kuukausimaksuilla. Sen tarkoituksena on täydentää jäsentensä turvakokonaisuutta erityisesti pienissä vahingoissa, joissa omavastuun vähentäminen saattaa viedä suuren osan vakuutuskorvauksesta. Palvelun enimmäiskorvausmäärät liikkuvat 300-400 eurossa ja Fairin provisio on 10-20 % välitetyistä korvauksista (Liesmäki 2018). Yhtiön tulevai-suudensuunnitelmissa on siirtyä korvaamaan myös aineettomia vahinkoja, kuten myöhästymi-siä ja huonoa lomasäätä (Fair 2018). Huckstepin (2019) aaltoteoriassa sijoittaisin Fairin toisen aallon toimijoihin.

Fair pyrkii luomaan globaalin kuluttajabrändin soveltamalla uutta disruptoivaa insurtech -mal-lia sekä jakamistalouden periaatteita. Yhtiön toimintamalli perustuu vertaisvakuuttamisen alustana toimivaan älypuhelinsovellukseen, jossa ihmiset voivat liittyä haluamiinsa ryhmiin, joissa he korvaavat toistensa ennalta määritellyt vahingot. Muut ryhmän jäsenet päättävät ää-nestämällä, korvataanko vahinkoa vai ei. Fair antaa äänestäjille myös oman suosituksensa korvattavuudesta, mutta hakemus ratkaistaan lopullisesti vasta jäsenten äänestyksen perus-teella ja päätöksen saa jopa minuuteissa. Jos hakemus hyväksytään, Fair veloittaa korvaukseen tarvittavan määrän pieninä maksuina satunnaisesti valittujen ryhmän jäsenten maksu-korteilta sekä välittää rahat korvauksen hakijalle. Fair huolehtii myös siitä, että kukaan ei maksa kahta kertaa, ennen kuin kaikki ovat maksaneet kerran. (Fair 2018.)

Fair ei oman tulkintansa mukaan ole vakuutusyhtiö, vaan uusi tapa jakaa riskejä. Se ei kerää rahoja etukäteen taseeseensa vakuutusmaksuina, vaan välittää korvauksia kuluttajalta toi-selle (Kuva 4). Fairin tavoitteena on ravistella Suomen vakuutustoimialaa vastaavasti, kuin Uber ja Airbnb ovat mullistaneet taksi- ja majoitusala (Savolainen 2016).



Kuvio 3: Rahan liikkuminen perinteisessä vakuutusyhtiössä ja vertaisvakuutuksessa (Fair 2019).

Liesmäen (2018) artikkelin mukaan Fair Vertaisturva Oy käy parhaillaan oikeustaistoa siitä, tarvitseeko se Suomessa toimiakseen vakuutusyhtiön toimiluvan. Asia on käsittelyssä hallinto-oikeudessa ja Fairin toiminta on ajettu alas päätöstä odotellessa. Oikeustapauksesta tullaan mahdollisesti saamaan osviittaa myös muiden uutta teknologiaa hyödyntävien pankki-, vakuutus- ja rahoitusalan toimijoiden Suomen markkinoille tulon kannalta.

2.4.3 Potentiaali

Vertaisvakuuttamisen hyödyt vaikuttavat moninaisilta; sitä saatetaan pitää oikeudenmukaisempana, avoimempana, vähemmän byrokraattisena ja edullisempänä kuin perinteisiä vakuutusratkaisuja. Lohkoketjupohjaiset rahoituspalvelut lupailevat yhä kasvavia mahdollisuuksia älykkäistä sopimuksista, henkilöllisyyden todentamisesta, petosten ehkäisemisestä ja korvausten hallinnasta. Ennen tosiasiallista maailmanvalloitusta vertaisvakuutuksen toimijoilla riittää kuitenkin runsaasti haasteita ratkottavakseen. Mainittujen tekniikoiden käyttö on vielä hyvin alkuvaiheessa, joten vertaisvakuutuksen toimijoiden on ylitettävä sekä teknologiaan että sääntelyyn liittyvät kysymykset, kuten myös kuluttajamassojen skeptisyys.

Uudet jakamis- ja vertaispalvelut tuottavat päänsäädäjäille ja -valvojille ympäri maailmaa. Vertaisvakuutuksen innovatiivisuus on asettanut haasteita vakuutusalan sääntelylle, joka ei määrittele yksiselitteisesti vertaisvakuuttamisen pelisääntöjä. Esimerkiksi Suomen Finanssivalvonta on haastattelussa (Liesmäki 2018) kertonut, ettei vertaispalveluihin liity mitään erityistä riskiä, mutta myöntää, että toiminta on kuitenkin osin sääntelemätöntä ja valvomatonta. Tästä huolimatta Finanssivalvonnan johtaja on arvostellut julkisessa puheessaan 13.3.2018 erilaisia vertaispalveluita ja jopa varoitellut kuluttajia niiden käytöstä.

Vertaisvakuuttamisen kasvupotentiaalin saavuttaminen vaatii paljon työtä. Vertaisvakuutus soveltuu tällä hetkellä erityisesti teknologiataitoisille kuluttajille, jotka hallitsevat esimerkiksi sosiaalisen median ja Bitcoinin käytön. Tutkimustenkin mukaan 18-24-vuotiaat ovat innostuneimpia jakamistaloudesta (Val 2019), mutta kiinnostusta pitäisi saada laajennettua muihin ikäryhmiin. Se voi osoittautua haastavaksi, sillä monet vertaisvakuutuksen tämän hetken liiketoimintamalleista ovat monimutkaisia kaikkine yhteisöineen, äänestyksineen ja uusien jäsenten vahvistamisineen. Teknologiataitojen lisäksi ne vaativat käyttäjiltään enemmän aikaa kuin perinteiset vakuutukset (The Digital Insurer 2019). Kuluttajat tarvitsevat koulutusta aiheesta, mikä taas vaatii investointeja sekä rahan että resurssien suhteen (Menon 2019).

Vertaisvakuuttamisen liiketoiminnan kannattavaksi saamisessa on näkynyt paikoittain haasteita. Esimerkiksi Verdict verkkolehden (2017) artikkelissa kerrotaan, kuinka vertaisvakuutusyrittäjä Guevara joutui lopettamaan toimintansa, koska se ei saanut liiketoimintaansa kannattavaksi. Tyypillisen vertaisvakuuttajan lailla yritys kokosi joukon vakuutusmaksun maksavia asiakkaita yhteen ja maksoi asiakkaille käyttämättä jääneitä rahoja takaisin vuoden päätyttyä. Guevaran erotti kuitenkin muista vastaavista startupeista se, että se tähtäsi moottoriajoneuvovakuutusten sektorille, jossa moni asiakkaista edelleen luottaa enemmän vakiintuneisiin brändeihin. Moni tämän hetken vertaisvakuuttajista toimii pienlaitemakkinoilla sekä markkinaraoissa, koska nämä aiheuttavat vähemmän kustannuksia korvausvaatimusten yhteydessä. Tällaiset yritykset, kuten esimerkiksi Lemonade, pystyvät hyödyntämään markkinaraot ja tarjoamaan toimintaperiaatteita, joita voi olla vaikea löytää valtavirtamarkkinoilta, tai ne käyvät siellä liian kalliiksi. Moottoriajoneuvovakuutusten saralla ei ehkä ollut kysyntää vertaisvakuuttamiselle, mutta vertaisvakuuttamiselle on kuitenkin paikkansa, kunhan sen markkina ja sanoma ovat oikeat. Vertaisvakuutustoimijoista myös Gather, joka keskittyi pienyritysten vakuutuksiin Yhdysvalloissa, joutui lopettamaan toimintansa vuonna 2018 (Digital Initiative 2018).

Vertaisvakuutuspalveluiden käytön kasvu on ollut hitaampaa kuin toimijat ehkä odottivat. Esimerkiksi Friendsurance palvelee yli 100 000 asiakasta Saksassa, mutta heiltä kului tämän tason saavuttamiseen lähes kahdeksan vuotta (Digital Initiative 2018). Hitaus voi johtua myös osittain asiakkaiden skeptisyydestä. Valin (2019) mukaan pienemmissä vertaispalvelu ympäristöissä sattuvia väärinkäytöksiä ja niihin liittyviä luottamusrikkomuksia voi olla vaikea korjata. Esimerkiksi Airbnb:llä on ollut tapauksia, joissa vuokranantajien koteja on löydetty hajotettuina ja Uberilla taas tapauksia, joissa heidän kuljettajansa ovat olleet mukana vakavissa väärinkäytöksissä. Näistä kuullessaan monet potentiaaliset asiakkaat jäävät varautuneiksi ja pohjivat jakamistalouden turvallisuutta. Ongelmaksi voi muodostua myös se, että jakamistalouden ja vertaispalveluiden toimijoiden on tällä hetkellä vaikea saada omalle toiminnalleen vakuutusturvaa, koska aineetonta on hankala vakuuttaa. (Val 2019.)

Nähtäväksi jää, pystyykö vertaisvakuutus jatkossa todella häiritsemään perinteisten vakuutusyhtiöiden toimintaa ja viemään niiltä asiakaskuntaa.

2.5 Teoreettisen viitekehyksen yhteenveto

Tämän ennakkointitutkimuksen teoreettinen viitekehys koostui neljästä kokonaisuudesta, jotka olivat riski, vakuutustoiminta, jakamistalous ja vertaisvakuutus. Riskin osalta keskityttiin teoriaan ja määritelmiin. Vakuutustoiminnan osiossa tarkasteltiin erityisesti käsitteitä, vakuuttamisen historiaa, vakuutusmarkkinan tämänhetkistä tilannetta Suomessa sekä vakuutustoiminnan murrosta, joka on ollut käynnissä jo jonkin aikaa.

Erityisesti vakuuttamisen historian tarkempi läpikäynti oli tämän ennakkointitutkimuksen kannalta tärkeää. Jotta tutkimuksessa voitaisiin arvioida sitä, millainen Suomen vakuutusmarkkina on tulevaisuudessa, oli olennaista ymmärtää, miten vakuutustoiminta on kehittynyt nykyiseen muotoonsa. Vakuuttamisen historian tarkastelu osoitti, että uudet vertaisvakuuttamisen toimijat ovat itseasiassa palaamassa vakuuttamisen alkulähteille, yhteisöjen varaan. Ajatus ei siis ole uusi, mutta vertaisturvan järjestämisen tapa on nykyaikainen ja digitaalinen. Vertaisvakuutukset ovat tavallaan yhdistelmä historiaa ja tulevaisuutta.

Jakamistalouden viitekehyksessä esiteltiin termit ja toimintaperiaate, sekä syvennys erikseen yritysten ja kuluttajien näkökulmiin jakamistalouden käyttöön ja hyödyntämiseen liittyen. Erityisen mielenkiintoinen havainto oli, että jakamistalous tulee vaikuttamaan kaikilla toimialoilla ja vakuutusyhtiöiden näkökulmasta se saattaa näyttäytyä riskinä, elleivät ne keksi tapaa osallistua jakamistalouteen myös itse. Lisäksi ajatus siitä, että kuluttajien lisäksi myös asiakasyritykset voivat hyötyä vertaisvakuutuksista, oli tämän tutkimuksen kannalta olennainen löydös.

Teoreettisen viitekehyksen viimeisessä osiossa käytiin läpi vertaisvakuutuksen teoriaa etsimällä tietoa vertaisvakuutuksen määritelmästä, liiketoimintamallista ja siitä, millaisia vertaisvakuuttamisen toimijoita on tällä hetkellä olemassa. Lisäksi pohdittiin vertaisvakuuttamisen potentiaalia. Vertaisvakuuttamisen laajenemista näyttäisi tukevan muun muassa oikeudenmukaisuus, avoimuus, pienempi byrokraattisuus ja edullisuus. Vertaisvakuutuksen toimijoilla riittää runsaasti haasteita ratkottavakseen, kuten teknologiaa ja sääntelyä koskevat asiat sekä kuluttajamassojen skeptisyys. Keskeinen huomio vertaisvakuuttamisen osalta myös oli, että vielä toistaiseksi se toimii vain yksittäisissä vakuutuslajeissa, kuten laite- tai ajoneuvovakuutuksissa, eikä siis pysty kattamaan asiakkaan tarpeita koko tämän vakuutusportfolion osalta. Tällä hetkellä vertaisvakuuttamalla voi siis hankkia turvaa yksittäisiä riskejä vastaan, mutta muiden ja laajempien tarpeiden osalta tulee käytännössä kääntyä perinteisten vakuutustoimijoiden puoleen.

Teoreettisessa viitekehyksessä tarkastellut aihealueet liittyvät oleellisesti toisiinsa ja pohjustavat varsinaista ennakointitutkimusta vertaisvakuuttamisen tulevaisuudesta, johon siirrytään seuraavaksi.

3 Ennakointitutkimuksen toteuttaminen

Tämän ennakointitutkimuksen tavoitteena on vahvistaa Suomen vakuutusalan ennakointikyvykkyyttä ja tulevaisuustietoisuutta, joten tässä kohtaa on oleellista määritellä, mitä ennakointikyvykyys ja tulevaisuustietoisuus tarkoittavat.

Toimintaympäristön muutostahdin kiihtyessä ennakkoinnin merkitys kasvaa. Kansallinen ennakointi Suomessa 2020 -hankkeen mukaan ennakointi tarkoittaa tulevaisuutta käsittelevää organisoitua työtä, joka tuottaa tietoa ja jaettua ymmärrystä vaihtoehtoisista tulevaisuuksista, ja näin vahvistaa toimijan nykyhetken päätöksentekoa. Kyseisessä hankkeessa nostettiin tärkeimmiksi kansallisen ennakkoinnin kehittämiskohteiksi ennakointikyvykyys, ennakointitiedon kulkeminen ekosysteemissä sekä ennakkoinnin kytkeminen päätöksentekoon. Ennakointikyvykyys määritetään seuraavasti: *”Organisaation kyky tehdä organisoitua ennakointia eli tulevaisuustyötä eksplisiittisiä ennakointimenetelmiä hyödyntäen. Eksplisiittisiä ennakointimenetelmiä ovat mm. toimintaympäristön muutossignaalien seuranta, skenaarioharjoitukset ja erilaiset asiantuntijapohjaiset tulevaisuusarvioinnit.”* (Pouru, Minkkinen, Auffermann, Rowley, Malho & Neuvonen 2020.)

Ennakointikyvykkyyttä tulisi siis kehittää Suomessa kaikilla toimialoilla koskien myös vakuutusala. Ennakointikyvykyys tarkoittaa tiivistetysti kykyä tehdä hyvää ennakointityötä. Pourun ja kumppaneiden (2020) näkemys on, että hyvässä ennakkoinnissa tulisi tarkastella enemmän vaihtoehtoisia tulevaisuuden kehityskulkuja ja varmistaa ennakkoinnin vaikutus toimintaan. Koska toimintaympäristön muutosten myötä myös monimutkaiset haasteet muuttuvat nopeasti, tarvitaan entistä enemmän ennakointia, jossa pyritään aktiivisesti edistämään toivottuja systeemiä muutoksia. Pourun (2016) oman tutkimuksen mukaan onnistuneen ennakkoinnin avain on tulevaisuutta koskevan tiedon integrointi organisaation lopulliseen päätöksentekoon kaikilla päätöksenteon tasoilla.

Tulevaisuustietoisuus tarkoittaa lyhyesti ihmisten ymmärrystä tulevaisuudesta. Sharpe, Hodgson, Leicester, Lyon ja Fazey (2016) määrittelevät tulevaisuustietoisuuden lisääntyneeksi ymmärrykseksi siitä, mitä tulevaisuudessa voi ja pitäisi tapahtua. He kuvaavat sitä myös jaetuksi ymmärrykseksi ja tietoisuudeksi tulevaisuutta koskevista mahdollisuuksista, joita rajoittavat kognitiiviset, psykologiset ja systeemiset tekijät. Jarvan (2010, 6) mukaan tulevaisuustietoisuus muodostuu ajattelusta, mahdollisuuksien ja valintojen arvioinnista sekä tunteista, motivaatiosta ja asenteista tulevaisuutta kohtaan.

Ahvenharjun, Minkkisen ja Lalotin (2018) mukaan tulevaisuustietoisuudella tarkoitetaan ihmisen tai organisaation kykyä ymmärtää ja ennakoida tulevaisuutta sekä taipumusta valmistautua siihen ja ottaa se omakseen. He ovat kehittäneet tulevaisuustietoisuuden viitekehityksen, joka muodostuu viidestä ulottuvuudesta:

- Aikakäsitys (time perspective)
- Toimijuus (agency belief)
- Avoimuus (openness to alternatives)
- Systeemisyytys (systems perception)
- Vastuullisuus (concern for others)

Aikakäsitys viittaa yksilön käsitykseen menneestä, nykyisyydestä ja tulevasta sekä pitkän aikatahtaimen ajattelusta. *Toimijuus* vaikuttaa yksilön luottamukseen sen suhteen, pystyykö hän vaikuttamaan tulevaisuuden tapahtumiin. *Avoimuus* vaihtoehtoilta tarkoittaa kriittistä ajattelua, vallitsevien ajattelutapojen kyseenalaistamista ja kykyä nähdä uusia mahdollisuuksia. Tulevaisuustietoisuus edellyttää myös ymmärrystä ilmiöiden systeemisestä ja keskinäisriippuvaisesta luonteesta. *Systeemisyytys* auttaakin yksilöitä näkemään järjestelmien väliset yhteydet ja päätösten monimutkaiset seuraukset. *Vastuullisuus*, eli huoli ja vastuu muista, saa yksilöt pyrkimään kohti parempaa maailmaa.

Tämän ennakkointitutkimuksen kannalta hyvä huomio on, että tulevaisuustietoisuutta voi myös oppia ja kehittää. Esimerkiksi Turun yliopisto on kehittänyt yhteistyössä Ahvenharjun ja kumppaneiden (2018) kanssa testin tulevaisuustietoisuuden mittaamiseksi. Niin yksilö, ryhmä kuin organisaatiokin voi saavuttaa korkeamman tulevaisuustietoisuuden tason harjoittelemalla.

3.1 Menetelmävalinnat ja tutkimusaineiston kerääminen

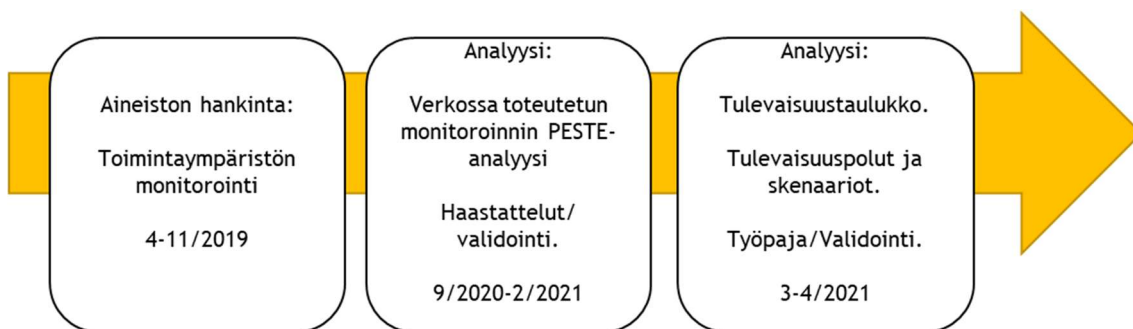
Tämän ennakkointitutkimuksen tutkimus on luonteeltaan laadullista ja tulevaisuuden ennakkointiin suuntautuvaa tutkimusta. Kanasen (2014) mukaan laadullinen tutkimus sopii erityisesti sellaisten ilmiöiden tutkimiseen, joita ei vielä tunneta ja joista halutaan saada syvälinen näkemys. Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaara (2009) kirjoittavat, että laadullisella tutkimuksella pyritään saavuttamaan ymmärrys tutkittavasta ilmiöstä ja sen tarkoituksena on tuottaa uutta tietoa, eikä vain varmentaa jo olemassa olevia totuuksia. Ronkaisen, Pehkosen, Lindblom-Ylänteen ja Paavilaisen mukaan laadullisessa tutkimuksessa painottuvat tutkimuksen prosessi ja tulokinnan merkitys, minkä vuoksi on tärkeää, että tutkimusprosessi kuvataan yksityiskohtaisesti ja tulokinnat perustellaan hyvin.

Tässä ennakkointitutkimuksessa on käytetty lähestymistapana tapaustutkimusta, jota voidaan luonnehtia myös tutkimusstrategiaksi. Tapaustutkimuksessa tarkastellaan yhtä tai useampaa

tapausta, joiden määrittely, analysointi ja ratkaisu on tapaustutkimuksen keskeisin tavoite. Oleellista on, että tutkittavan tapauksen pystyy rajaamaan kohtuullisen selkeästi muusta kontekstista. Tapaustutkimukselle on tyypillistä laadullinen aineisto ja siinä voidaan käyttää monia erilaisia aineiston analyysimenetelmiä. Tapaustutkimus on koko tutkimusprosessia ohjaava strategia, joka soveltuu lähestymistavaksi esimerkiksi silloin, kun tutkimuskohteena on jokin tämän ajan elävässä elämässä tapahtuva ilmiö.

Tapaustutkimusta on usein ajateltu perusluonteeltaan uutta löytävänä lähestymistapana (exploratory case studies). Tämän mukaisesti tapaustutkimuksessa on tarkoitus tuottaa uusia teoreettisia ideoita, propositioita tai hypoteeseja niistä syistä, jotka tuottavat tiettyjä käytäntöjä. Kehitettyjä ideoita, propositioita ja hypoteeseja voidaan niiden kehittämisen jälkeen koetella joko samassa tai uusissa tutkimuksissa. Tapaustutkimus voi siten myös toimia esitutkimuksena jotain laajempaa tutkimusta varten, jonka tavoitteena on tuottaa yleistyksiä kuvattavista käytännöistä. Tapaustutkimus olisi tällöin ensimmäinen askel pyrittäessä luomaan yleistyksiä ja teoriaa (Eriksson & Koistinen 2005). Ronkaisen ja kumppaneiden (2013, 45-46) mukaan myös aineistonhankinnan ja analysoinnin menetelmät vaikuttavat tutkimuksen lopputuloksiin. Näin ollen tulee arvioida tarkasti, että vastaukset tutkimuskysymyksiin löytyvät valittujen menetelmien avulla ja menetelmät sopivat tutkimuksen teoreettiseen viitekehykseen.

Tämän ennakkointitutkimuksen aineistonhankinta- ja analysointimenetelminä käytettiin useita laadullisen tulevaisuudentutkimuksen menetelmiä. Tutkimuksen rakenne kuvataan kuviossa 5. Aineiston hankinnan menetelmänä käytettiin toimintaympäristön monitorointia, jossa perehdyttiin nykyisin tunnettuihin megatrendeihin, heikkoihin signaaleihin ja villeihin kortteihin eri lähteiden avulla ja etsimällä pääosin verkosta vertaisvakuuttamiseen liittyvää tulevaisuustietoa. Toimintaympäristön monitoroinnin tavoitteena oli hankkia mahdollisimman monipuolista tietoa ilmiöstä. Hankittu aineisto analysoitiin PESTE -analyysin ja tulevaisuustaulukon avulla. Lisänäkemystä haettiin haastatteluilla ja samalla arvioitiin toimintaympäristön monitoroinnin pohjalta hankitun aineiston sekä tutkimuksen kirjoittajan aineistosta tekemien tulkintojen pätevyyttä. Lopuksi laadittiin erilaisia tulevaisuuspolkuja ja skenaarioita, joista kustakin työstettiin SWOT-analyysit asiantuntijaworkshopissa.



Kuvio 4: Ennakointitutkimuksen vaiheet.

Ronkaisen ym. (2013, 117) mukaan tutkimuksessa käytetyn aineiston pitää olla laadullisesti ilmiön kannalta edustava ja kuvata ilmiötä hyvin. Aineiston laajuus vaihtelee tutkimusongelman ja tutkittavan ilmiön mukaan, mutta sen tulisi kuitenkin olla riittävän laaja, jotta sitä ei voi pitää sattumanvaraisena. Kuvattaessa jonkin ilmiön monimuotoisuutta, aineistoa on syytä kerätä siten, että erilaiset näkökulmat tulevat edustetuiksi siinä riittävän laajasti. Hirsjärven ja kumppaneiden (2009, 161) mukaan yhtenä aineiston määrän mittarina voidaan käyttää saturatiota eli aineiston kylläntymistä. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi haastatteluissa tilannetta, jossa samat asiat alkavat toistumaan niin, ettei uusilla haastatteluilla enää saavutetaisi tutkimuksen kannalta uutta, oleellista tietoa.

Laadullisessa tutkimuksessa yleisimmin käytettyjä aineiston hankinnan menetelmiä ovat haastattelut, kyselyt, havainnointi sekä valmiisiin dokumentteihin perustuva aineisto. Tuomen ja Sarajärven (2009, 73) mukaan aineistoja ja niiden hankintamenetelmiä voidaan käyttää sekä itsenäisesti että rinnakkain. Tutkimusaineisto on mahdollista jakaa tutkimuksen aikana syntyneeseen ja luonnolliseen aineistoon. Luonnollinen aineisto on olemassa tutkimuksesta huolimatta ja sellaisia ovat esimerkiksi verkkosivut, blogit, keskustelufoorumit sekä erilaiset painetut dokumentit kuten sanomalehdet ja vuosikertomukset. Haastattelu- ja kyselytulokset ovat tyypillisiä tutkimuksen aikana syntyneitä aineistoja (Ronkainen ym. 2013, 108). Tämän tutkimuksen aineisto hankittiin toimintaympäristön monitoroinnin ja haastatteluiden avulla.

3.1.1 Toimintaympäristön monitorointi

Tutkimuksen ensimmäisessä osassa aineistoa kerättiin toimintaympäristön monitoroinniksi kutsutun menetelmän avulla. Kuusen, Bergmanin ja Salmisen toimittamassa ”Miten tutkimme tulevaisuuksia” -teoksen (2013, 331) käsitteistössä määritellään toimintaympäristön monitorointi jonkin ilmiön ja sen muotoutumiseen vaikuttavien tekijöiden holistiseksi tarkasteluksi. Monitoroinnin avulla voidaan tarkastella mitä tahansa ilmiötä ja sen muutoksia sekä ilmiön muotoutumiseen vaikuttavia erilaisia tapahtumia, valintoja ja päätöksiä. Rubin (2003, 92) toteaa toimintaympäristön monitoroinnin sopivan käytettäväksi erityisesti silloin, kun halutaan

tunnistaa trendejä, megatrendejä, heikkoja signaaleja, villejä kortteja ja muutosajureita. Albright (2004, 39-40) kiteyttää monitoroinnin tarkoituksen; jäljittää sellaisia muutosvoimia, jotka vaikuttavat tutkittavan toimijan toimintaympäristön tulevaisuuteen.

Organisaatiot kohtaavat tänä päivänä ennennäkemättömiä haasteita ylläpitäessään liiketoiminnallista menestystä. Organisaation selviytymiseen ja menestymiseen markkinoilla vaaditaan tulevaisuudessa lujaa strategista ymmärrystä yrityksen ulkoisista vaikuttavista tekijöistä, jotta ne voidaan huomioida ja niihin voidaan varautua. Monitorointi on yksi työkalu organisaation kalustossa, jota voidaan käyttää saavuttaakseen ymmärrystä organisaation liiketoimintaan mahdollisesti vaikuttavista tekijöistä. Monitoroinnin kautta syntyneitä havaintoja ja johtopäätöksiä organisaatio voi hyödyntää omaa toiminnansuunnittelua laatiessaan. (Albright 2004, 39.)

Monitorointi auttaa strategisesti keskittymään niihin organisaation ulkoisiin voimiin, jotka uhkaavat sen vakautta ja mahdollisesti kääntävät potentiaaliset tulevat ongelmat mahdollisuuksiksi tai vahvuuksiksi. Perimmiltään ympäristön monitorointi on metodi tunnistaa ja kerätä tietoa ulkoisista vaikuttavista tekijöistä ja hyödyntää niitä suunnitelmissa ja päätöksenteossa. (Albright 2004, 40.)

Monitorointiin kuuluu prosessinomainen työskentely, jossa jokaisella vaiheella on oma merkityksensä. Valituilla työmenetelmillä ja työkaluilla on kullakin oma rooli ohjata prosessia systemaattisesti kohti mahdollisia toimintaskenaarioita ja toimenpiteitä. Ennakointiprosessin vaiheet voidaan ryhmitellä ja valita niihin soveltuvat menetelmät. Tiedonkeruu, tiedon muokkaaminen ja analysointi, vaihtoehtoisten tulevaisuuksien rakentaminen ja vaihtoehtoisten tulevaisuuksien arviointi ja valinta ovat ennakointiprosessin vaiheita ja kussakin vaiheessa käytettävät työkalut ohjaavat prosessia huomioiden tulevaisuuden tutkimuksen tehtävät. Kuvittelu, analyysi ja osallistuminen ovat tulevaisuuden tutkimuksen tehtäviä ja kukin näistä asettaa menetelmille oman vaatimuksen. Kuvittelu tuo esiin elementit, joista ei ole vielä havaintoja. Voidaan puhua esimerkiksi villeistä korteista ja heikoista signaaleista, joihin liittyy voimakas epävarmuustekijä. Analyysi kartoittaa auktorit eli toimijat, joilla on intressi tai valta vaikuttaa tapahtuviin asioihin. Osallistuminen tuo näkökulmaa siihen, miten voi itse vaikuttaa omilla toimilla ja päätöksillä sen sijaan, että pelkästään tyytyy todennäköiseen kehityskulkuun. (Kettunen & Meristö 2010, 18-19.)

Tämän tutkimuksen monitorointi toteutettiin perehtymällä vakuuttamisen aihealueeseen ja etsimällä internetistä ilmiöön liittyvää tulevaisuustietoa kuten trendejä, heikkoja signaaleja sekä villejä kortteja. Monitorointia tehtiin 4/2019-11/2019 välisenä aikana. Tutkittavaa ilmiötä koskevia sisältöjä etsittiin erilaisten verkon hakusivustojen avulla. Kanasen (2014, 69-70) mukaan hakusivustoja hyödyntäessä haku tulee rajata esimerkiksi ajallisesti tai aineistojen muodon tai sijainnin perusteella, jotta sen määrä ei muodostu liian suureksi. Erilaisilla

hakukoneilla on mahdollista käyttää työkaluja, joiden avulla tietoa voidaan rajata sekä etsiä eri tavoin. Tämän tutkimuksen monitorointiaineisto sisältää suurimmaksi osaksi linkkejä, pdf-tiedostoja ja kuvankaappauksia. Toimintaympäristön monitoroinnin välineinä käytettiin esimerkiksi hakukonetta nimeltään Google, erilaisia avainsanatyökaluja sekä tutkimuksen toimeksiantajan jatkuvasti keräämää finanssimarkkinauutispankkia. Verkossa seurattiin lisäksi blogeja, sanomalehtien uutissivustoja, joitakin asiantuntijasivustoja sekä sosiaalisen median sovelluksia.

Aineisto kerättiin toimeksiantajan tarjoamalle monitorointityöpöydälle, josta on yritys- ja henkilötiedoista riisuttu kuva liitteenä 1 (Liite 1: Toimintaympäristön monitorointia). Tässä työkalussa on valmis yrityksen tai mahdollisesti palveluntarjoajan kokoama uutispankki, johon nousee finanssialaan liittyviä uutisia Suomesta sekä maailmalta. Työkalussa on myös käyttäjille oma työpöytä, johon käyttäjät voivat tallettaa sekä yrityksen nostamia että käyttäjän omavalintaisia uutisia ja verkkosivustoja. Monitorointilähteitä kertyi kaikkineen 173 kappaletta.

3.1.1.1 PESTE -analyysi

PESTE -analyysi on tulevaisuuksien tiedonkeruun ja tutkimisen ennakkointimenetelmä, jonka avulla tarkastellaan ilmiön poliittista, ekonomista, sosiaalista, teknistä ja ekologista tilaa tulevaisuudessa. (Kuusi, Bergman & Salminen 2013, 328.) Muutostekijöiden tunnistamisen tavoitteena on löytää keskeiset tekijät (driving forces), jotka tulevaisuudessa saavat aikaan erilaisia kehityskulkuja. PESTE-analyysi tehdään poliittisten (Political), taloudellisten (Economic), teknologisten (Technological) ja ympäristöön liittyvien (Environmental) tekijöiden pohjalta. Tällöin kaikki ilmiöön vaikuttavat muutostekijät tulevat huomioitua. Keskeisten muutostekijöiden tunnistaminen mahdollistaa osaltaan skenaarioiden lähtökohtien löytämisen ja varsinainen skenaarioiden rakentamisen. (Kokkonen ym. 2005, 71-72.)

PESTE-analyysissä esiin tulevien muutostekijöiden tunnistamisen lisäksi on tunnistettava valittuun aihealueeseen vaikuttavat megatrendit, heikot signaalit ja villit kortit. Megatrendi on kehityksen suuri aalto tai linja, joka muodostuu selkeän historian omaavasta yhtenäisestä kokonaisuudesta ja jolla on selkeä kehityssuunta. Kehityssuunnan uskotaan jatkuvan myös tulevaisuudessa. (Kamppinen, Kuusi & Söderlund 2002, 897.)

Heikko signaali on yksittäinen ilmiö tai tapahtuma tai toisiinsa liittyvien ilmiöiden joukko, joka ei välttämättä tapahtuessaan vaikuta tärkeältä, mutta jolla on tulevaisuuden muodostumisen kannalta tärkeä merkitys (Kamppinen ym. 2002, 894).

Villi kortti on yllättävästi ilmaantuva muutostekijä, joka muuttaa tapahtumisen kehityskulun epävakaaksi. Keskeistä villoille korteille on, että sen tapahtumisen todennäköisyys on matala, mutta tapahtuessaan sen vaikutukset tulevaan kehitykseen ovat huomattavat. Villillä kortilla

ei ole historiaa, eikä sitä voida ennakoida historiallisten lainalaisuuksien perusteella. (Kampinen ym. 2002, 907).

Tämän tutkimuksen toimintaympäristön monitoroinnin PESTE-analyysi löytyy luvusta 4.2.

3.1.2 Teemahaastattelut

Toimintaympäristön monitoroinnin jälkeen aiheesta hankittiin lisätietoa teemahaastatteluiden avulla. Haastattelut valikoituivat lisämenetelmäksi, koska niiden avulla pystyttiin arvioimaan kirjoittajan monitorointiaineiston tulkintojen pätevyyttä, validoimaan PESTE-analyysiin koottua dataa sekä hankkimaan lisänäkemystä ilmiöstä.

Haastattelu on toimiva menetelmä, kun halutaan syvällistä tietoa tutkittavasta ilmiöstä. Hirsjärven ym. (2007, 202-205) mukaan haastattelu soveltuu erityisesti ennestään vähän kartoitetun ilmiön tutkimiseen, josta oletetaan löytyvän useita eri näkökulmia. Haastattelulla kerätty aineisto on aina konteksti- ja tilannesidonnaista. Ojasalo ym. (2014, 106) toteavat, että haastattelu sopii myös hyvin yhdistettäväksi muihin menetelmiin.

Tämän ennakkointitutkimuksen haastattelujen muodoksi valittiin teemahaastattelu. Se on avoimen ja lomakehaastattelun välimuoto, jossa haastateltavien henkilöiden näkökulmat pääsevät esille. Teemahaastattelulle on tyypillistä, että haastattelun aihepiirit ovat tiedossa, mutta kysymysten järjestys ja tarkka muoto puuttuvat (Hirsjärvi ym. 2007, 203). Teemahaastattelu kohdennetaan yleensä tiettyihin aihepiireihin ja sille on ominaista, että haastateltavat ovat kokeneet tietynlaisen tilanteen. Haastattelu suunnataan siis tutkittavien henkilöiden subjektiivisiin kokemuksiin. Teemahaastattelulla voidaan tutkia yksilön ajatuksia, tunteita, kokemuksia ja myös sanaton kokemustietoa. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 47-48.)

Teemahaastattelua on suositeltavaa käyttää tarkasteltaessa tunteellisesti herkkiä asioita tai kysymyksiä, joista haastateltavat eivät ole niin tietoisia. Lisäksi teemahaastattelulla voidaan tuottaa arvokasta tietoa asioista, joista haastateltava ei ole tottunut puhumaan päivittäin, kuten aatteet, aikomukset ja arvot (Åstedt, Kurki & Heikkinen 1994, 420). Aineiston koko ei ole ratkaisevassa asemassa, vaan haastatteluiden määrän voi suhteuttaa tutkittavan tapauksen ja käytettävien resurssien mukaan. Haastatteluiden laadulla, syvyydellä ja kestävyydellä on suurempi merkitys. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 85.)

3.1.2.1 Haastatteluaineiston kokoaminen

Tutkimuksen ensimmäiset haastattelut päätettiin toteuttaa yksilöhaastatteluina, jotta haastateltavien henkilöiden kanssa pystyttiin muodostamaan luottamuksellinen ja avoin keskustelusuhte. Haastatteluihin valittiin kolme henkilöä, jotka edustivat erilaisia näkökulmia tarkasteltavaan aiheeseen nähden. Näkökulmiksi valittiin seuraavat:

- Käyttäjä

- Instituutio
- Edelläkävijä

Käyttäjä edusti nuoria ja koulutettuja henkilöitä, joista voidaan olettaa tulevan vertaisvakuutuksen mahdollista käyttäjäryhmää. Instituutionäkökulmaa löytyy taas vakuutusalan perinteisellä toimijalla pitkään johtotehtävissä työskennelleeltä henkilöltä. Edelläkävijä työskentelee uusien teknologioiden parissa ja tuntee nykyaikaisten digitaalisten ilmiöiden toimintaympäristöä. Haastatteluihin valittiin yksi henkilö edustamaan kutakin näkökulmaa. Haastateltavien tarkempi kuvaus löytyy taulukosta 1.

Näkökulma	Ammatti	Toimiala	Ikä	Haastattelun	
				Päivämäärä	Kesto
Käyttäjä	Yliopisto-opiskelija	Rahoitus	23	6.3.2021	1h 15min
Instituutio	Myyntijohtaja	Vakuutus	56	5.3.2021	1h 10min
Edelläkävijä	Vastuualuejohtaja, sähköiset asiointipalvelut	Sosiaali- ja terveys	56	1.3.2021	51 min

Taulukko 2: Haastatteluihin osallistuneet.

Haastattelut toteutettiin maaliskuun alussa 2021 ja kutsut lähetettiin osallistujille sähköpostitse. Kutsujen yhteydessä haastateltaville toimitettiin saate, josta kävi ilmi haastattelun tarkoitus ja tavoite sekä alustusta vertaisvakuutuksen aihealueesta. Kullekin haastattelulle varattiin kalenterista tunnin tapaamisajat. Haastattelut järjestettiin Teams -etäkokoustyökalua hyödyntäen ja keskustelut tallennettiin tämän ennakoititutkimuksen käyttöä varten. Kunkin haastattelun alussa haastateltavalta pyydettiin lupa haastattelun tallennusta ja tallennuksen myöhempää käyttöä varten.

Haastattelun runkona käytettiin haastattelijan rakentamaa Powerpoint -aineistoa, jossa käytiin ensin lävitse ennakoititutkimuksen tausta, tarkoitus ja tavoitteet. Lisäksi haastateltaville esiteltiin lyhyesti tutkimuksen menetelmävalinnat ja toteutuksen tila. Pääasiana olivat kuitenkin ennakoititutkimuksessa kerätty monitorointiaineisto, PESTE-analyysiin koottu dataa sekä näistä tehdyt tulkinnat. Tarkoituksena oli validoida aineistosta tehtyjä tulkintoja sekä hankkia lisänäkemystä ilmiöstä. Teemahaastatteluiden tulokset on esitetty tarkemmin luvussa 4.1.2.

3.1.3 Skenaariotyöskentely

Skenaariotyöskentelyä pidetään yleisesti keskeisenä tulevaisuuden ennakkoinnissa ja tutkimuksessa. Rubinin (2004) mukaan siinä tulevaisuutta ei nähdä yhtenä, valmiiksi määrättyä ja deterministisesti toteutuvana todellisuutena, vaan usean erilaisen vaihtoehtoisen tulevaisuuden kuvan mahdollisuutena. Skenaariotyöskentely antaa mahdollisuuden varautua useaan erilaiseen tulevaisuuteen. Tärkeimpänä tavoitteena on tiedon lisääminen tarkasteltavasta ilmiöstä sekä samalla valintojen helpottaminen.

Michel Godet on määritellyt vuonna 1994 skenaarion kokonaisuudeksi, jonka muodostavat tulevan tilanteen kuvaus sekä niiden tapahtumien kuvaus, jotka edistävät kehitystä alkuperäisestä tilanteesta tulevaan tilanteeseen. Tulevaan tilanteeseen johtavien tapahtumien tulee olla yhteensopivia keskenään. Skenaarioilla pyritään siis varautumaan erilaisiin maailmoihin huomioimalla erilaiset tapahtumat, tilanteet ja tekijät. (Kamppinen, Kuusi & Söderlund 2003, 120) Mannermaan (2004, 171) mukaan skenaarioiden laatimisen keskeinen idea on kartoittaa tulevaisuusavaruuden reunoja, jotta yritys olisi valmistautunut hyvin erilaisiin kehityskulkuihin.

Kettusen ja Meristön (2010, 17) mukaan skenaario on vaihtoehtoinen tulevaisuuden käsikirjoitus, joka voi olla joissakin oloissa mahdollinen, mutta ei kuitenkaan välttämättä toivottu. Linturin ja Kaupin (2017, 5-11) mukaan skenaariossa luonnostellaan mahdollisimman kokonaisvaltaiset vaihtoehdot tulevaisuuden toimintaympäristön ja vaihtoehtoihin tulevaisuuksiin johtaviin tapahtumaketjuihin. Tulevaisuuden käsikirjoitusten avulla on mahdollisuus ymmärtää riskiäitaisiakin tapahtumia, joiden olemassaoloa ei ole poissuljettu.

Skenaarioiden tarkoituksena on havainnollistaa, kuinka erilaiset tulevaisuudentilat kehittyvät nykytilasta. Skenaarioita voidaankin pitää erilaisina tulevaisuuden käsikirjoituksina, joissa kuvataan tutkittavan kohteen kehitystä vaihe vaiheelta erilaisissa tapahtumien ketjuissa, jotka johtavat tietynlaiseen tulevaisuuden tilanteeseen. Skenarion tulisi olla ymmärrettävä, uskottava, selkeä ja esittää ilmiöstä tai asiasta jokin uusi seikka tai näkökulma, josta voidaan tehdä johtopäätöksiä. Kehityspolun määränpää asetetaan yleensä 5-20 vuoden päähän nykyhetkestä ja samaa tutkimusta voidaan toistaa eri ajankohtina, jolloin ilmiön kehittymistä voidaan seurata tarkemmin. (Laakso & Lehtinen, 2016.)

3.1.3.1 Tulevaisuustaulukko

Tulevaisuuden tutkimuskeskuksen kehittämä tulevaisuustaulukko on skenaariomenetelmä vaihtoehtoisten tulevaisuuskuvien hahmottamiseen. Menetelmän tarkoituksena on muodostaa vaihtoehtoisia tulevaisuuskuvia tietystä teemasta ja löytää toimenpiteet toivotun tulevaisuustilan saavuttamiseksi. Tulevaisuustaulukko soveltuu visioiden ja strategioiden muodostamiseen ja sillä on tuotettu mm. Suomen kansallinen tietoyhteiskuntastrategia. (Hietanen & Kaivo-oja 2005.)

Tulevaisuustaulukon periaatteena ovat vasempaan pystysarakkeeseen kerätyt ja käsiteltävään asiaan hyvin eri lailla vaikuttavat muuttujat, eli tekijät tai ilmiöt, kuten esimerkiksi tuloerojen muutos, digiosaamisen taso tai robotiikan käyttöaste. Vaakariveille puretaan taas näiden muuttujien mahdollisia tiloja A, B, C ja D, jotka kuvaavat kyseisten tekijöiden erilaisia arvoja skaalana suuresta vähenemisestä suureen lisääntymiseen. Lopuksi taulukosta tuotetaan haluttu määrä vaihtoehtoisia tulevaisuudenkuvia valitsemalla kultakin riviltä aina täsmälleen yksi muuttujan vaihtoehto esimerkiksi merkitsemällä soluun piste tietyllä värillä (=arvon lukitseminen). Ideana on valita aina mielellään eri vaihtoehto kuin mikä johonkin toiseen kuvaan on jo valittu. Näin jatketaan, kunnes kaikki rivit on käyty lävitse. Lopuksi valitut muuttujat liitetään yhteen yhdistämällä pisteet viivalla, mistä syntyvät vaihtoehtoiset tulevaisuudenkuvat tai oikeammin niiden sisältö. Sitten prosessi aloitetaan alusta valitsemalla jonkun toisen muuttujan arvo ensimmäiseksi ja toistetaan, kunnes on saatu esiin keskeisimmät tulevaisuuskuvat. (Laakso & Lehtinen 2014; Talvela & Stenman 2012.)

Tässä ennakointitutkimuksessa kuvaillaan tulevaisuustaulukon avulla skenaariot vertaisvakuumuksen tilanteesta ja toimintaympäristöstä vuonna 2035. Tutkimuksen tulevaisuustaulukko löytyy luvusta 4.1.3. Toteutetussa tulevaisuustaulukossa kaikki vaakarivien mahdolliset tilat eivät ole toisiaan poissulkevia, mutta kuhunkin skenaarioon on valittu kyseisen tulevaisuudenkuvan kannalta tärkein vaihtoehto.

3.1.3.2 Vaihtoehtoiset tulevaisuuskuvat

Taustatietojen pohjalta rakennetaan tulevaisuuden skenaariot. Suotavaa on, että skenaarioita rakennettaisiin aina vähintään kolme, jotta vaihtoehtoja olisi aidosti tarjolla. Jos skenaarioita on liian monta, niiden hallinta, prosessointi ja skenaariotyöskentely vaikeutuvat. (Laakso & Lehtinen, 2016.)

Kun tulevaisuudenkuvat on rakennettu, voidaan niiden tietoja käyttää sellaisenaan päätöksen tukena tai niitä voidaan käyttää ns. normatiivisten skenaarioiden rakentamiseen, joiden periaatteena on kuvata, mitä asioita pitää tapahtua ja milloin, jotta kyseisen tulevaisuudenkuvan toteutuminen olisi mahdollista. (Talvela & Stenman 2012.)

Tässä ennakointitutkimuksessa rakennettiin tulevaisuustaulukon perusteella kolme skenaariota. Skenaariot esitetään tulevaisuustaulukossa ja skenaariotarinat kerrotaan luvussa 4.3.

3.1.4 Ryhmähaastattelu

Skenaariotyöskentelyn jälkeen ilmiöstä hankittiin vielä lisää tietoa ryhmähaastattelun avulla. Ryhmähaastattelulla haluttiin arvioida skenaarioiden todennäköisyyttä sekä toivottavuutta ja hankkia lisänäkemystä aiheesta. Yksilöhaastatteluiden jälkeen ryhmähaastattelu oli luonteva menetelmävalinta, koska aihealue sekä haastattelija olivat haastateltaville tuttuja. Hirsjärven ja kumppaneiden (2009, 2010-211) mukaan ryhmähaastatteluiden on todettu helpottavan

haastateltavien osallistumista haastatteluun, sillä tilanne voi olla luonteeltaan rennompia ja luontevampia kuin yksilöhaastattelut. Ojasalon ym. (2014, 111-112) mukaan ryhmähaastattelussa voi olla valmiiksi laadittu kysymyskokonaisuus, mutta se ei ole välttämätöntä. Haastattelija ohjailee keskustelua ja pitää huolen, että tutkittavaan aiheeseen liittyvät tärkeinä pidetyt asiat tulee käytyä lävitse.

Ryhmähaastattelu toteutettiin huhtikuussa 2021 ja siihen osallistuivat samat henkilöt, kuin teemahaastatteluihinkin (luku 3.1.2, taulukko 1). Kutsut ryhmähaastatteluun toimitettiin sähköpostitse ja aikaa tapahtumaan oli varattu yksi tunti. Viisi päivää ennen ryhmähaastattelua osallistujat saivat sähköpostitse tutustuttavakseen myös ennakoititutkimuksessa laaditut tulevaisuuden skenaariot ja heille kerrottiin tällöin etukäteen, että haastattelussa tullaan kysymään kunkin skenaarion toivottavuutta sekä todennäköisyyttä. Näin ollen haastateltavat tiesivät, mitä odottaa ja haastattelussa päästiin sujuvammin keskustelemaan näistä vaihtoehtoisista tulevaisuuksista, niiden todennäköisyyksistä ja toivottavuuksista. Haastattelu tallennettiin ja tallenteen kesto on 50 minuuttia.

Toteutuneessa ryhmähaastattelussa korostui vuorovaikutus ja ajatusten vaihto, joten Westlundin (2007) mukaan sitä voisi luonnehtia myös workshopiksi tai työpajaksi. Haastattelun runkona käytettiin haastattelijan rakentamaa Powerpoint -aineistoa, jossa käytiin ensin lävitse ennakoititutkimuksen tausta, tarkoitus ja tavoitteet. Lisäksi haastateltaville esiteltiin lyhyesti tutkimuksen menetelmävalinnat ja toteutuksen tila. Pääasiana olivat kuitenkin ennakoititutkimuksessa rakennetut skenaariot, joista keskustelemiseen käytettiin suurin osa ajasta. Skenaariot käytiin lävitse yksitellen ja järjestyksessä numerosta 1 numeroon 3. Jokaisen skenaarion kohdalla haastateltavat saivat kertoa ajatuksistaan sekä arvioida omasta, ennalta tarkennetusta näkökulmastaan (instituutio, käyttäjä, edelläkävijä) kyseisen tulevaisuuden kuvan todennäköisyyttä ja toivottavuutta. Lisäksi he arvioivat kunkin skenaarion vaikutusta vakuutustoimialaan ja vakuutustoimialan varautumista kyseisen skenaarion toteutumiseen.

Ryhmähaastattelun kysymykset muodostettiin käyttäen 5-portaista Likertin asteikkoa, jonka kehitti Rensis Likert 1930-luvulla. Koska haastattelussa haettiin eri näkökulmia edustavien henkilöiden mielipiteitä, valikoitui Likertin asteikko hyväksi mittariksi tähän tarkoitukseen. Asteikossa on joukko asenneväittämiä, jotka ilmaisevat sekä kielteistä että myönteistä asennetta tutkittavaan kohteeseen tai ilmiöön. Likert -asteikko koostuu yleensä viidestä portaasta, jossa ääripäinä voivat olla esimerkiksi erittäin hyvä ja erittäin huono. Tutkimukseen vastaajan tulee valita asteikolta parhaiten omaa mielipidettään vastaava vaihtoehto. Valitsemalla vaihtoehdon 'en osaa sanoa' vastaaja ei ehkä tiedä asiasta, hän ei ehkä halua ottaa kantaa tai väittämään annetut vaihtoehdot eivät muutoin kuvaa hänen ajatuksiaan. (Heikkilä 2008, 53.)

Tässä ennakointitutkimuksessa haastateltavat pääsivät arvioimaan skenaarioiden todennäköisyyttä ja toivottavuutta Likertin asteikolla arvosanoilla 1-5 seuraavasti:

- 1= erittäin epätodennäköinen / erittäin epätoivottava
- 2= epätodennäköinen / epätoivottava
- 3= en osaa sanoa
- 4= todennäköinen / toivottava
- 5= erittäin todennäköinen / erittäin toivottava

Lisäksi haastateltavat arvioivat skenaarioiden vaikutusta toimialaan ja toimialan varautumista kyseisen skenaarion toteutumiseen Likertin asteikolla 1-5 seuraavasti:

- 1= erittäin pieni / erittäin huonosti
- 2= pieni / huonosti
- 3= en osaa sanoa
- 4= suuri / hyvin
- 5= erittäin suuri / hyvin

Lopuksi haastateltavia pyydettiin arvioimaan omasta, ennalta tarkennetusta näkökulmastaan, milloin heidän todennäköisimpänä pitämänsä skenaario voisi toteutua Suomessa vakuutus-alalla. Tähän arvioon vastattiin vapaasti vuosiluvulla.

Haastattelun jälkeen vastaukset muunnettiin tutkimuksen käyttöön selkeämmin esitettäviksi luvuiksi -2 ja +2 välillä, jotta ne saatiin asetettua ymmärrettävämmiin kuvaajille (1=-2, 2=-1, 3=0, 4=1, 5=2). Miinusmerkkiset luvut merkitsevät kuvaajissa kielteistä ja plusmerkkiset luvut myönteistä asennetta esitettyyn mielipidekysymykseen. Haastattelun tulokset ja kuvaajat on esitelty tarkemmin luvussa 4.4.

4 Ennakointitutkimuksen aineisto ja tulokset

Tässä luvussa käydään lävitse ennakointitutkimuksen tutkimuksen havainnot ja tulokset. Alaluvussa 4.1 tarkastellaan toimintaympäristön monitoroinnin ja haastattelujen avulla kerättyä aineistoa. Alaluvussa 4.2 esitellään tarkemmin toimintaympäristön analyysiin perustuvat skenaariot sekä alaluvussa 4.3. edellä mainituista muokatut vertaisvakuuttamisen skenaariot. Lopuksi alaluvussa 4.4. esitellään toteutettu skenaarioiden validointi ryhmähaastattelun tulosten pohjalta.

4.1 Vertaisvakuuttamisen tulevaisuustiedon analysointi

Seuraavaksi alaluvussa 4.1.1 verkossa toteutetun toimintaympäristön monitorointiprosessin avulla kerätty tulevaisuustieto analysoidaan PESTE-analyysillä ja alaluvussa 4.1.2. tehdään yhteenveto teemahaastatteluiden havainnoista. Lopuksi alaluvussa 4.1.3. muodostetaan tulevaisuustaulukko ja alaluvussa 4.1.4. skenaariotarinat.

4.1.1 Vertaisvakuuttamisen toimintaympäristön monitoroinnin PESTE -analyysi

Tämän tutkimuksen PESTE-analyysi on tehty pääosin verkossa toteutetun toimintaympäristön monitoroinnin avulla hankitun aineiston pohjalta. Näkökulmana aineiston hankinnassa on ollut vakuutusala ja erityisesti vertaisvakuuttaminen. Käytännössä aineistosisältö liittyy kuitenkin pääasiassa finanssimarkkinoihin kokonaisuutena, uusiin teknologioihin sekä jakamistalouteen, koska vertaisvakuuttamisesta on saatavilla vähän suoraa aineistoa.

PESTE -analyysissa aineistoa jaetaan poliittisiin, taloudellisiin, sosiaalisiin, teknologisiin ja ekologisiin muutostekijöihin. Näistä kategorioista on pyritty löytämään megatrendejä, mahdollisia villejä kortteja ja heikkoja signaaleita. Analyysin pohjalta jäsenneltiin lisäksi markkinoihin, teknologiaan ja yhteiskuntaan liittyviä ajureita.

Seuraavaksi tämän tutkimuksen PESTE -analyysissa käydään lävitse sellaisia monitoroinnin keskeisiä havaintoja, jotka liittyvät erityisesti vakuutusalan ja vertaisvakuuttamisen toimintaympäristöön sekä tulevaisuuteen. Koska monitorointilähteitä kertyi kaikkineen 173 kappaletta, esitetään tässä osiossa vain joitakin esimerkkejä aineistosta.

Poliittiset muutostekijät

Poliittisista muutostekijöistä keskeisimmät löydökset liittyvät talouden ja markkinoiden sääntelyyn sekä maailmanpolitiikan tilanteeseen.

Sääntelyn osalta on viitteitä sekä sääntelyn kiristymisestä että keventymisestä, mutta myös sääntelyyn liittyvistä poliittisen päätöstenteon ongelmista. Sääntelyllä on tärkeä rooli vakauksen ylläpidossa, markkinoiden kehittämisessä sekä kuluttajansuojan turvaamisessa, mutta samalla se heikentää innovaatioita ja kilpailua. EU-tasolla on viime vuosina luotu sääntelyä, joka on päällekkäistä tai ristiriitaista olemassa olevan sääntelyn kanssa. Pahimmillaan uudet säännökset ovat vanhanaikaisia jo tullessaan voimaan, kun kaikkia näkökulmia ei ole osattu ottaa päätöksenteossa huomioon.

Pankkien sääntely kiristyy (viitattu 15.9.2019): <https://www.talouselama.fi/uutiset/pankkien-saantely-kiristyy-asuntolainojen-hinnat-ja-ehdot-voivat-muuttua-huomattavasti-pankinjohtaja-arvioi/379a8f02-924a-48d0-97bc-4d265d5ded96>

Maaailman pankkien vakavaraisuutta säätelevä Basel III -säännöstä kiristää huomattavasti pankkien valvontaa vuodesta 2023 alkaen (viitattu 19.8.20): <https://www.finanssiala.fi/uutismajakka/Sivut/MustRead-Pankkisaantelyn-kiristykset-etenevat-suunniteltua-myohemmin.aspx>

Pro Gradu Henkivakuuttamisen tulevaisuus Suomessa - sääntelyn vaikutukset: <https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/103362/1526283075.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Finanssialan sääntely on yksi suurimmista alalle tulon kynnyksistä ja hidaste yritysten toiminnan kehittämiseksi. Vertaispalvelutoimijat ovat saaneet kokea tämän selvästi, sillä EU-tasolla eri maat ovat kohdelleen vertaisvakuutustoimijoita hyvin eriarvoisesti. Esimerkiksi Suomessa finanssimarkkinoille tulo on osoittautunut vertaisvakuutusyhtiölle huomattavan vaikeaksi, kun taas Saksassa vertaisvakuutuksia on jo hyvin tarjolla.

Kaksi toimijaa lopettanut vertaislainojen myöntämisen lakimuutoksesta johtuen (viitattu 2.11.19): <https://www.taloustaito.fi/Rahat/vertaislainat-tomahtivat-lakimuutokseen/#3cc58c9a>

Kuvio 5: Vertaisturvayhtiö ihmettelee Finanssivalvonnan toimintaa Maaseudun tulevaisuudessa 7.11.2019:



Tulevaisuudessa EU:n monitasoinen sääntelykehikko saataneen valmiiksi ja toimintaan. Tämän jälkeen päällekkäistä ja turhaa sääntelyä voidaan lähteä purkamaan. Uuden sääntelyn voi olettaa olevan laadullisesti aiempaa parempaa. Lisäksi läpinäkyvyyteen kiinnitetään enemmän huomiota.

Rahastoyhtiöiden kansallinen sääntely kevenee (viitattu 13.5.19): <https://vm.fi/-/rahastoyhtioiden-kansallinen-saantely-kevenee>

EK:n julkaisu Hyvä sääntely - parempi Suomi: https://ek.fi/wp-content/uploads/LIITE-Hyva-saantely-parempi-Suomi_Vedos_11022015.pdf

Jakamistalous ja verotus - mahdollon yhtälö? (viitattu 17.5.19): <https://www.sitra.fi/artikkelit/jakamistalous-ja-verotus-mahdoton-yhtalo/>

Maailmanpoliittinen tilanne vaikuttaa tällä hetkellä epävakaa ja se huolettaa kaikilla toimialoilla. Muun muassa Venäjä, USA, Kiina ja Turkki ovat jatkuvasti otsikoissa. Epävakaa poliittinen ja taloudellinen tilanne saattaa johtaa yleiseen luottamuksen vähenemiseen ja näin ollen uudenlaisten innovaatioiden syntyyn sekä osaltaan myös kulutuskäyttäytymisen muutokseen, johon paneudutaan tarkemmin seuraavassa taloudellisten muutostekijöiden osiossa.

Suurpankin indeksi seuraa Trumpin tviittejä (viitattu 9.9.19): <https://www.uusisuomi.fi/uutiset/suurpankin-indeksi-seuraa-trumpin-tviitteja-nama-4-sanaa-ravistavat-markkinoita/4933b7a6-3c6e-4479-9a6c-abb7d217d23b>

Turkki uhkaa päästää pakolaiset Eurooppaan, jos sille ei anneta apua turvavyöhykkeeseen (viitattu 13.9.19): <https://www.hs.fi/ulkomaat/art-2000006231532.html>

Kajoaako Putin perustuslakiin? (viitattu 7.4.19): <https://ulkopoliitikka.fi/lehti/1-2019/kajoaako-putin-perustuslakiin/>

Taloudelliset muutostekijät

Taloudellisten muutostekijöiden keskeisimmät havainnot liittyvät globalisaatioon, COVID-19 -pandemiaan, kulutuskäyttäytymisen muutokseen sekä jakamis- ja kiertotalouteen. COVID-19 -viruksesta ei raportoitu vielä tämän tutkimuksen toimintaympäristön monitorointiaikana, mutta megatrendeistä kirjoitettaessa sitä on mahdotonta ohittaa. Näin ollen kyseinen pandemia on myös mukana tämän PESTE -analyysin taloudellisissa muutostekijöissä.

Globalisaatio tarkoittaa vakuutuslalla väijäämätöntä kilpailun lisääntymistä, kun ulkomalaiset toimijat tuovat palveluitaan tarjolle kansainvälisesti. Tämä edellyttää kansallisilta yhtiöiltä yhä herkempää reagointia muutoksille ja kasvattaa osaltaan geopoliittisten jännitteiden merkitystä. Kun samalla maailmanpoliittinen tilanne on epävakaa, ovat kansainväliset suhteet ja jännitteet markkinoidenkin kannalta yhä merkityksellisempiä. Erityisesti Yhdysvaltojen ja Kiinan toimia sekä näiden suurvaltojen välistä polarisaatiota seurataan tarkasti, sillä niiden päätökset heijastuvat kaikkeen ja kaikkialle.

Kiina huolettaa suomalaisyrityksiä. Kova kilpailu rasittaa useita toimialoja (viitattu 8.4.19): <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/kiina-huolettaa-suomalais-yrityksia-ek-kova-kilpailu-ja-kiinan-valtiontuet-rassaavat/90c5a327-b44e-4685-990a-1478d8641240>

Nuorisobarometri: Suomalaisten nuorten kokema epävarmuus ja turvattomuus on jyrkässä kasvussa (viitattu 7.4.19): <https://www.hs.fi/kotimaa/art-200006031693.html>

Hyvä esimerkki globalisaatiosta ja maailmanpolitiikan tilanteesta ovat nopeasti suosiota kerryneet virtuaalivaluutat, joita ei hallinnoi mikään yksittäinen valtio. Vaikka esimerkiksi bitcoin luotiin jo vuonna 2009 ja uusia kryptovaluuttoja on tämän jälkeen lanseerattu useita, on niiden sääntely maailmassa edelleen monenkirjavaa ja osin jopa olematonta. Todennäköistä kuitenkin on, että virtuaalivaluuttojen suosio jatkaa kasvuaan.

Onko bitcoin laillinen valuutta? (viitattu 7.4.19) <https://www.investopedia.com/ask/answers/121515/bitcoin-legal-us.asp>

Keskuspankkien luotava oma digitaalinen valuutta pärjätäkseen virtuaalivaluuttoille (viitattu 13.5.19): <https://www.salkunrakentaja.fi/2018/06/keskuspankit-digitaalinen-valuutta/>

Kuvio 6: Facebookin perustaja Mark Zuckerberg ilmoittaa Facebookin lanseeraavan oman kryptovaluutan, Libran (viitattu 18.6.19):



COVID-19 -virus vaikuttaa kaikkiin muutostekijöihin. Erityisesti se on asettanut haasteita poliittiselle päätöksenteolle sekä taloudelle. Jokainen maa on tehnyt omat päätöksensä muun muassa ihmisten liikkumisesta ja lähikontakteista, rajojen sulkemisesta, yritystoimintojen rajoittamisesta sekä elvytystoimista. Nämä päätökset ovat vaikuttaneet raskaasti kunkin maan talouteen ja talouden sopeuttamistarve hidastaa talouskasvua. Tulevaisuudessa pandemioiden arvellaan vain lisääntyvän. Tämä lisää osaltaan palveluiden digitalisoitumista sekä ostokäyttäytymisen muutoksia. COVID-19 toimii myös esimerkkinä ympäristön äkillisestä muutoksesta, jonka vakuuttamiseen näin laajana maailmanlaajuisena ilmiönä ei ole tähän mennessä riittävästi varauduttu. Moni markkina on menossa viruksen myötä uusiksi, kun esimerkiksi toimittoloja ja ajoneuvoja tarvitaan yhä vähemmän.

Voiko yksi virus seisauttaa maailmantalouden? (viitattu 28.2.20):

<https://yle.fi/uutiset/3-11226821>

Korona-aika lisäsi sähköisten pankkipalvelujen käyttöä jopa kymmenillä prosenteilla (viitattu 9.9.20): <https://www.finanssiala.fi/uutismajakka/Sivut/Korona-aika-lisasi-sahkoisten-pankkipalvelujen-kayttoa-kymmenilla-prosenteilla.aspx>

Kuvio 7: Konkreettisia tekoja koronakriisin keskellä (OP 2021).



Jakamistalous tulee muuttamaan talouden totuttuja rajoja ja rakenteita. Jakamisen vaikutukset tuntuvat jkoko taloudessa, kun yksityiset ihmiset voivat toimia digitaalisten jakamisalustojen kautta sekä palveluntuottajina että ostajina. Liiketoiminnan tekeminen onnistuu jakamistaloudessa lisäksi todella pienillä resursseilla. Jatkossa nyt vallitsevat liiketoimintamallit tulevat murtumaan, kun kuluttajien ja tuottajien välinen raja hämärtyy entisestään, arvon jakamisen tapa muuttuu ja yhteisomistajuuteen perustuvat mallit voimistuvat. Tämä tuo mukanaan uudenlaisia haasteita nykyisille markkinatoimijoille ja aiheuttaa haasteita nykyisten säädösten soveltamiselle. Toistaiseksi myös viranomaisten näkökulma jakamistalouteen on varsin ristiriitainen, eikä tämänhetkinen lainsäädäntö sovellu jakamistalouden uudenlaisiin toimintamalleihin. Esimerkiksi verotus ja sääntely voidaan nähdä jopa jakamistalouden potentiaalın esteenä.

Jakamistalous muuttaa jo koko taloutta (viitattu 10.5.2021): <https://op.media/chydenius/megatrendit/jakamistalous-muuttaa-jo-koko-taloutta-865db9b6605945f49240b9530692222c>

Jakamistalouden mahdollisuudet, haasteet ja vaikutukset viranomaisteksteissä (viitattu 10.5.2021): https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/193601/Tahti_Yleinenvaltiooppi.pdf?sequence=2

Sosiaaliset muutostekijät

Sosiaaliset muutostekijät ovat erittäin tärkeitä jakamistalouden uusien toimijoiden ja vertaisvakuuttamisen näkökulmasta. Kuten vertaisvakuuttamisesta kertovassa luvussa 2.5 kerrottiin, on vertaispalveluiden käyttämisen syinä usein edullisemman hinnan lisäksi yhteisölliset tekijät. Keskeisimmät sosiaalisten muutostekijöiden monitorointihavainnot liittyvätkin pääosin yhteisöllisyyteen, luottamukseen ja hyperkonnektiivisuuteen. Nämä muodostavat samalla pohjan uudennlaisille kuluttajatottumuksille.

Luottamus nousi havainnoissa esille monella tavalla. Kuluttajat vaativat niin yrityksiltä, instituutioilta kuin toisiltaankin avoimuutta ja vastuullisuutta. Vaihdantaa ja kauppaa käydään yhä enemmän myös kuluttajien kesken, joten luottamus on tärkeää silläkin saralla. Viime vuosien valeutiset, klikkiotsikot ja tietovuodot ovat luoneet epäluottamusta erityisesti joitakin valtiollisia toimijoita sekä suuria kansainvälisiä yrityksiä kohtaan. Yhdysvaltain presidentti Donald Trumpinlausunnot sekä sosiaalisessa mediassa esiintyminen ja muiden populistijohtajien sensaationhakuiset näkökulmat ovat luoneet luottamuspulaa mediaan, sosiaalisen median todellisuuteen sekä jakaneet ihmisiä eri leireihin. Samalla luottamus yhteiskuntaan on laskenut kaikkialla maailmassa. Tulevaisuudessa menestyvät sellaiset toimijat, jotka pystyvät toiminnassaan aitoon läpinäkyvyyteen, vuorovaikutteisuuteen sekä vastuullisuuteen.

Tutkimus: Suomalaiset luottavat poliisiin - poliitikot ja tiedotusvälineet menettäneet eniten asemiaan (viitattu 10.5.2021):

<https://www.eva.fi/blog/2019/04/04/suomalaiset-luottavat-poliisiin-poliitikot-ja-tiedotusvalineet-menettaneet-eniten-asemiaan>

Mark Zuckerberg pyysi anteeksi Facebookin tietovuotoja ja valeutisten leviämistä (viitattu 10.5.2021): <https://areena.yle.fi/1-4411444>

Twitter piilotti Trumpin twiitin varoituksen taakse (viitattu 10.5.2021): <https://www.hs.fi/ulkomaat/art-200006524148.html>

Epäluottamusta on ilmassa niin paljon, että ihmiset tarvitsevat jotain, mihin sitoutua ja luottaa. Etätöiden ja yrittäjyyden lisääntyessä monilla ei ole enää perinteistä työyhteisöä, joten sosiaalista pääomaa haetaan muualta. Samalla teknologian luoma yhteisöllisyys auttaa ihmisiä verkostoitumaan ja kokemaan osallisuutta ennennäkemättömällä tavalla. Tämä luo uudenlaisia liiketoimintamahdollisuuksia palveluille, jotka hyödyntävät digitaalisuutta ja paikallisuutta. Esimerkiksi osallistuminen kansalaistoimintaan, vapaaehtois- ja vaihdantatyö sekä yhteiskäyttötavarapalveluiden määrä on viime vuosina kasvanut. Yrityksetkin luovat kuvaa osallisuudestaan yhteisöön rahoittamalla enenevässä määrin esimerkiksi oppilaitosten toimintaa.

Tutkijat visioivat kaupungin vuonna 2028, jossa palveluiden vaihtaminen on arkipäivää (viitattu 10.5.2021): <https://www.kaupunkiaktivismi.fi/fi>

Kuluttajien välisten vertaislainojen suosio nousussa (viitattu 10.4.2021): <https://www.fintechbusiness.com/lending/1669-consumer-peer-to-peer-loans-on-the-rise>

Vertaismaksuja tehdään enemmän kaikissa ikäluokissa (viitattu 1.5.2021): <https://www.pymnts.com/news/payment-methods/2019/p2p-payments-rising-appeal-beyond-millennials/>

Hyperkonnektiivisuus tarkoittaa useiden järjestelmien ja laitteiden käyttämistä sosiaaliseen kanssakäymiseen. Käytännössä tämä näkyy niin, että sitoudumme ja uppoudumme yhä vahvemmin verkkopohjaisiin palveluihin ja olemme niiden kautta jatkuvasti yhteydessä toisiimme, yrityksiin, koneisiin ja laitteisiin. Tulevaisuudessa internet on kaikkialla ja kaiken aikaa. Avoimuus toivottavasti lisääntyy, kun hallitusten, yritysten ja yksilöiden päätökset sekä toiminta ovat internetin välityksellä näkyvillä kaikille. Parhaassa tapauksessa tämä johtaa parempiin ja kestävämpiin toimintatapoihin tulevaisuudessa.

World Economic Forum on käsitellyt paljon hyperkonnektiivisuutta (viitattu 1.5.2021): <https://www.weforum.org/agenda/archive/hyperconnectivity/>

Tutkimuslaitos The Economist Intelligence Unit tutki hyperkonnektiivisia organisaatioita (viitattu 10.5.2021): <https://eiuperspectives.economist.com/technology-innovation/hyperconnected-organisations>

Pohjoismainen näkökulma hyperkonnektiivisiin ympäristöihin (viitattu 10.5.2021): <https://nakedapproach.fi>

Hyvinvoinnin merkitys kasvaa. Ne, joilla on varaa, panostavat terveyteen ja yhä useammalla on mahdollisuus elää yhä pidempään. Terveystieteissä, hyvinvoinnissa, sosioekonomisessa asemassa ja varallisuudessa eriarvoisuus korostuu. Finanssialan rooli hyvinvoinnin turvaajana kasvaa, kun valtiontalous heikentyy ja sosiaali- ja terveydenalan uudistus viivästyy. Samalla ihmiset haluavat sekä kuluttajina että työntekijöinä sitoutua johonkin merkityksellisempiin arvoihin kuin pelkästään voitontavoitteluun. Hyvän tuotteen tai palvelun lisäksi yritysten tulee olla vastuullisia. Suomalaisen Työn Liiton tutkimuksen (2019) mukaan suomalaiset ostavatkin tulevaisuudessa yhä enemmän yhteiskunnallista hyvää tuottavilta yrityksiltä.

Yksityisten sairausvakuutusten määrä kasvaa Suomessa (viitattu 10.5.2021): <https://www.hs.fi/kotimaa/art-2000006118345.html>

Sosiaaliset muutostekijät yhdessä digitalisaation kanssa ovat saaneet aikaan suuren kulutuskäyttäytymisen muutoksen. Kuluttajilla on internetin kautta pääsy suurempaan määrään informaatiota, kuin koskaan aikaisemmin. Vertailua hinnoista, kokemuksista ja vakuutusehdoista tehdään jatkuvasti ja usein sivustoilla, joiden sisältöön palveluntarjoaja ei voi itse vaikuttaa. Samalla vakuutuksen ja siihen liittyvän palvelun tulee olla yksinkertaista, käyttäjäystävällistä ja läpinäkyvää. Vakuutuksen tulee olla räätälöitävissä asiakkaan tarpeisiin ja hinnan tulisi muodostua vain valittujen turvien perusteella. Ikea Suomen kyselyn mukaan jo 25 % suomalaisista pitää yhtenä kaupan tärkeimmistä palveluista mahdollisuutta ostaa tuotteita ja palveluita verkossa. Verkosta ostaminen on palveluna tärkeää etenkin 18-44 -vuotiaille suomalaisille.

Milleniaalit tulevana kuluttajina (viitattu 28.4.2021): <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2018/06/04/understanding-the-research-on-millennial-shopping-behaviors/#4a9b4b485f7a>

Jo puolet suomalaisista ostaa verkkokaupassa mobiilisti (viitattu 28.4.2021): <https://www.marmai.fi/uutiset/suomessa-verkko-ostosten-tekijoista-jo-71-prosenttia-ostaa-mobiililaitteella-moni-suosii-kotimaisia-verkkokauppoja/d31975a6-5372-32e8-8ca2-ae3c37edc5d>

Toffee Insurance keskittyy saavutettaviin, kohtuuhintaisiin ja merkityksellisiin vakuutustuotteisiin (viitattu 28.4.2021): <https://www.businesstoday.in/magazine/coolest-start-ups-2019/keeping-it-small/story/358488.html>

Teknologiset muutostekijät

Teknologinen kehitys on viime vuosikymmenten vahvimpia megatrendejä, ja se tulee olemaan merkittävä muutosvoima myös tulevaisuudessa. Teknologia on itsessään kilpailutekijä, jonka avulla vanhat toimialarakenteet uudistuvat nopeasti. Sen pohjalta syntyy jatkuvasti täysin uudenlaisia digitaalisuuteen pohjautuvia liiketoimintamalleja. Samalla teknologia toimii myös muiden muutostekijöiden mahdollistajana. Teknologisten muutostekijöiden keskeisimmät havainnot liittyvät teknologian kehitykseen, digitaalisuuteen, alustatalouden uusiin sovelluksiin sekä datan hyödyntämiseen.

Pankkitoiminta on jo muutoksen kourissa ja vakuutusala seuraa pian perässä. Uusia kilpailijoita tulee markkinoille ja uudenlaisia palveluita lanseerataan jatkuvasti. Hintojen, tuotteiden ja kokemusten vertailu internetissä on asiakkaille helpompaa kuin koskaan ennen. Samalla uudenlaiset yritykset, innovaatiot ja yhteiskunnalliset ilmiöt hakevat vakuutustoimijoilta ratkaisuja uusiin haasteisiin yhä nopeammin ja joustavammin. Täysin digitaalinen käyttäjäkokemus houkuttelee COVID-19 -pandemian myötä enenevässä määrin kaikkia ikäluokkia.

Vakuutusalan trendit vuodelle 2019 (viitattu 2.1.2020):

<https://www.oneincsystems.com/blog/insurance-industry-12-trends-for-2019>

Tesla alkaa tarjota itse ajoneuvovakuutuksia valmistamilleen autoille (viitattu 2.1.2020): <https://www.dig-in.com/opinion/pros-and-cons-of-teslas-insurance-move?brief=00000159-faf0-d111-af7d-fbfd9f0a0000>

Somevakuutus lupaa suojaa identiteettivarkauksilta ja nettiuhilta (viitattu 2.1.2020): <https://www.ksml.fi/paikalliset/2381625>

Kuvio 8: Ensimmäinen vertaisvakuutusyhtiö Suomeen.



Alustatalous on täällä. Nykypäivän digitaaliset alustat syntyvät yhä useammin monen toimijan yhteistyön tuloksena, jolloin uudenlainen verkottunut liiketoimintamalli yhdistää eri yritysten palvelut ja tuotteet avoimien rajapintojen kautta. Palveluja voidaan tuottaa näin kevyemmin ja asiakkaat saavat paremman käyttökokemuksen. Samalla mahdollistuvat systeemiset muutokset, uudet liiketoimintamallit sekä aiempaa tuottavammat rakenteet.

Kymmenen toimialaa, joita lohkoketjuteknologia tulee muuttamaan (viitattu 21.1.2020): <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2018/07/16/here-are-10-industries-blockchain-is-likely-to-disrupt/#6308016eb5a2>

Volvo sijoittaa uuteen innovatiiviseen vakuutusalaan (viitattu 21.1.2020): <https://iireporter.com/volvo-financial-services-makes-strategic-investment-in-insurtech-rein/>

Insurance trends 2019 - Digital transformation shifts from threat to opportunity (viitattu 21.1.2020): <https://www.pwccn.com/en/research-and-insights/global-ceo-survey/22/insurance-trends-2019.pdf>

Kehittyvään teknologiaan liittyy vahvasti myös data ja sen hyödyntäminen. Teknologia yhdessä hyperkonnektiivisuuden kanssa mahdollistaa tiedonkeruun jatkuvasti ja kaikkialla, kun kaikesta verkossa tapahtuvasta toiminnasta jää jälki. Erään monitorointilähteen mukaan kaikesta maailman datasta noin 90 prosenttia on luotu 2010 -luvulla ja datan määrä tulee kasvamaan eksponentiaalisesti tulevina vuosina. Pääsy dataan, kyky hyödyntää ja yhdistellä sitä luovasti ovat valttikortteja uusien liiketoimintamallien kehittämisessä. Jakamistalous ja joukkorahoitus ovat hyviä esimerkkejä demokratisoidun tiedon hyödyntämisestä uudella tavalla. Tähän samaan joukkoon kuuluu myös vertaisvakuutus.

Data on uusi öljy (viitattu 20.1.2021): <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2019/11/15/data-is-the-new-oil-and-thats-a-good-thing/#5f061eb77304>

Kymmenen innovatiivisinta vakuutusratkaisua 2019 (viitattu 20.1.2021): <https://www.mantralabsglobal.com/blog/top-10-innovative-insurance-products-of-2019/>

Ekologiset muutostekijät

Ymmärrys maapallon kantokyvystä kasvaa ja se luo kehityspaineita kaikille muutostekijöille. Resurssien tehokas käyttö korostuu ja sidosryhmät edellyttävät yhä vastuullisempaa toimintaa. Ekologisuus yhdistettynä teknologiaan tuottaa kuluttajille yhä fiksumpia tavaroita ja palveluja, jotka ovat laadultaan ja kiinnostavuudeltaan kilpailukykyisiä. Vertaisvakuutusten kanalta keskeisimmät ekologiset muutostekijät liittyvät osin edellä mainituista johtuviin kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin sekä yritysten ympäristövastuuseen.

Vastuullisuus kulutustrendinä on kasvussa ja sen vaikutukset ohjaavat ostopäätöksiä tulevaisuudessa yhä vahvemmin. Ympäristötietoisuus on nousussa etenkin nuorten keskuudessa. Kuluttajat haluavat esimerkiksi kuulla yritysten hankintaketjuista ja ovat kiinnostuneita siitä, mitä asioita yrityksissä pidetään tärkeinä ostopäätöksiä tehtäessä. Ikea Suomen (2019) teettämän selvityksen mukaan kuluttamiseen liittyvät ilmasto- ja ympäristökysymykset huolettavat 73 prosenttia suomalaisista. Tutkimuksen mukaan ihmiset siirtyvät yhä enemmän tavaroiden kuluttamisesta palveluiden kuluttamiseen kestävästi ja maapallon kantokyvyn rajoissa.

Ekologinen ja eettinen kuluttaminen korostuu erityisesti nuorilla (viitattu 20.1.2021): <https://lehti.mma.fi/markkinointi/z-sukupolvi-ei-kaihda-kuluttaa>

Kestävän kehityksen innovaatiot ovat mahdollisuus suomalaisten yritysten menestykseen (viitattu 20.1.2021): <https://tietokayttoon.fi/ajankohtaista/blogi/-/blogs/kestavan-kehityksen-innovaatiot-ovat-sauma-suomalaisten-yritysten-menestykseen->

Vastuullinen sijoittaminen on kasvussa ympäri maailman. Talletukset sellaisiin pankkeihin, rahastoihin ja osakkeisiin, jotka korostavat toiminnassaan ekologista ja sosiaalista vastuullisuutta, ovat kasvaneet huomattavasti. Vastuullisuuden ympärille toimintaansa rakentavien

toimijoiden suurin ongelma on siinä, etteivät ne kykene tarjoamaan tuotteitaan yhtä edullisin hinnoin kuin suuremmat kilpailijansa.

Vastuullisen pankkitoiminnan periaatteet allekirjoitettiin New Yorkissa (viitattu 18.1.2020): <https://www.finanssiala.fi/uutismajakka/Sivut/Vastuullisen-pank-kitoiminnan-periaatteet-allekirjoitetaan-New-Yorkissa.aspx>

Finsifin vastuullisen sijoittaminen markkinaselvitys 2019 (viitattu 18.1.2020): https://www.finsif.fi/wp-content/uploads/dlm_uploads/2020/01/finsif_markkinaselvitys_2019.pdf

Hong Kongin kuluttajista 39% suosii digitaalisia vakuutuskanavia (viitattu 18.1.2020): <https://www.insurancebusinessmag.com/asia/news/breaking-news/hong-kong-customers-prefer-digital-channels-says-study-175322.aspx>

Vakuutustoimintakin voi olla ympäristöystävällistä. Siihen liittyvät uusien ja muuttuvien riskien vakuuttaminen sekä kestävä kehitys tukevat riskienhallintakäytännöt ja vakuuttamisratkaisut. Vastuullisuusnäkökulma huomioidaan nykyään melko hyvin yritysten raportoinnissa, mutta parantamisen varaa löytyy etenkin riskien sekä ilmastonmuutoksen taloudellisten vaikutusten selvittämisessä.

YK:lta tulossa ohje kestävään vahinkovakuuttamiseen (viitattu 18.1.2020): <https://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2019/07/Underwriting-environmental-social-and-governance-risks-in-non-life-insurance.pdf>

Kuvio 9: Vertaisvakuutusyhtiö Lemonade julkaisi osallistuvansa ilmastonmuutoksen vastaiseen taisteluun 18.9.2020.



Lemonade ✓

18. syyskuuta kello 17.27 · 🌐



As the first US insurer to commit to not investing in fossil fuels, Lemonade joined 60 other American businesses in calling on all other US insurers to do their part to mitigate climate change: stop investing in fossil fuels & support renewable energy. Read more here: <https://bit.ly/33SWtuz>

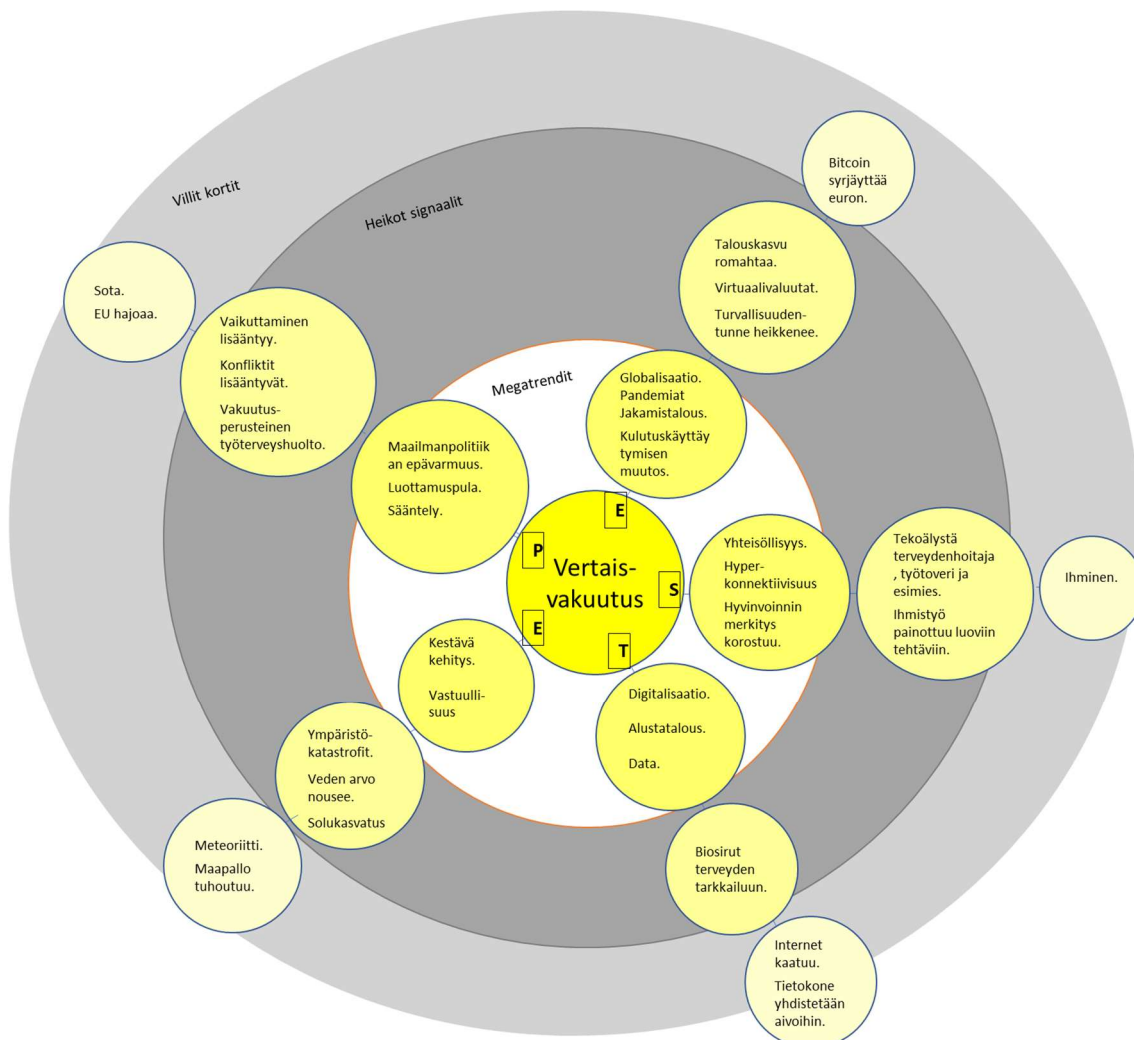
Näytä käännös



Insurance companies paying for the damages of wildfires, hurricanes, and other climate disasters while simultaneously funding the very industries that are responsible for some of the worst of those damages, simply doesn't make sense to us.

PESTE -analyysin yhteenveto

Kuvioon 10 on koottuna PESTE -analyysin keskeisimmät havainnot. Kuvion keskustaa lähimmissä, tummissa ympyröissä esitetään tutkittavan ilmiön osalta keskeisimmät megatrendit. Seuraavissa ympyröissä hiljaiset signaalit ja uloimmissa vaaleimmissa ympyröissä villit kortit.



Kuvio 10: PESTE -analyysin yhteenveto.

4.1.2 Teemahaastatteluiden tulokset

Teemahaastatteluissa haastateltavat tutustutettiin ensin tutkittavaan ilmiöön eli vertaisvakuuttamiseen. Tämän jälkeen heidän kanssaan käytiin lävitse ilmiön nykytilaa ja tulevaisuutta PESTE -teemoittain. Haastateltavat saivat kertoa spontaanisti omia ajatuksiaan teemoista aina yksi teema kerrallaan. Jokaisen teeman kohdalla he ensin pohtivat asiaa itse, jonka jälkeen heille esiteltiin kyseisen teeman osalta kirjoittajan toimintaympäristön monitorointiprosessin keskeiset havainnot. Haastateltavia pyydettiin kertomaan ajatuksiaan esitetyistä havainnoista ja arvioimaan niiden todennäköisyyttä.

Haastatteluissa esiin nousseet huomiot mukailivat melko hyvin tutkimuksen toimintaympäristön monitorointiprosessin havaintoja. Huomiot painottuivat PESTE-analyysin ekonomisiin, sosiaalisiin ja teknologisiin muutostekijöihin. Näiden keskusteluiden pääteemoja olivat ihmisten taloudellinen eriarvoisuus, vaikuttamisen ja hallinnan tarpeen lisääntyminen sekä data. Poliittisista ja ekologisista tekijöistä syntyi vähemmän keskustelua, mutta kaikissa haastatteluissa kuitenkin sääntely ja ilmastonmuutos nousivat selkeästi esille.

Yleisesti uskottiin, että vertaisvakuuttaminen tulee näyttäytymään niin Suomessa kuin maailmallakin laajemmin tulevaisuudessa. Tällä hetkellä sen selkein ensisijainen haaste liittyy sääntelyyn. Sääntelyn osalta keskusteluissa pohdittiin sitä, onko nykymaailmassa mahdollista pysäyttää innovaatioita aivan lopullisesti. Jossain kohtaa regulaattorilla ei ehkä enää ole muuta mahdollisuutta kuin auttaa luomaan prosesseja ja standardeja uusille teknologioille ja liiketoimintamalleille. Mitä aiemmin regulaattori ottaa asiaan kantaa, sitä ennakoivammin myös alan perinteiset toimijat pääsevät valmistautumaan siihen ja osallisiksi mahdolliseen uuteen, kasvavaan liiketoimintakenttään. Tässä kohtaa haastatteluissa kävi myös ilmi, että vertaispalveluiden maakohtaista sääntelyä pidettiin osin vanhanaikaisena, sillä esimerkiksi kansainvälisiä teknologiayhtiöitä Googlea ja Amazonia säädellään jo nyt EU-tasoisesti. Samalla lailla voitaisiin säädellä myös vertaispalveluita ja -vakuutuksia, jotta niillä olisi EU:n sisällä samanlaiset maakohtaiset toimintamahdollisuudet.

Polarisaatio nousi haastatteluissa esille useammankin muutostekijän kohdalla. Taloudellinen polarisaatio näkyy siten, että varakkaita ja vähävaraisia on maailmassa yhä enemmän. Varakkailla on mahdollisuus vakuuttaa tarpeitaan yhä laajemmin ja joustavammin. Erityisesti joustavuus tuo mahdollisuuksia vertaisvakuuttamiselle, jonka kautta varakkaat voisivat vakuuttaa toisiaan lähes minkäläisten riskien varalta tahansa. Vähävaraisille vakuutukset eivät taas ole välttämättä lainkaan tuttuja ja heiltä saattaa puuttua esimerkiksi sosiaaliturvatunnus. Turvaa kuitenkin haetaan aina jostain, kuten esimerkiksi uskonnoista, uskomuksista tai yhteisöistä. Edullinen vertaisvakuutus oman yhteisön tai uskontoryhmän sisällä saattaisi olla monelle ensimmäinen askel kohti vakuutusturvan hankintaa. Esimerkiksi kehittyvien maiden asukkaiden vakuuttamisen potentiaali kasvaa jatkuvasti - kuka tähän markkinaan pääsee ensimmäisenä sisälle, jää nähtäväksi. Joka tapauksessa vertaisvakuuttaminen mahdollistaa räätälöityjä tuotteita erilaisiin ääripäihin ja sen toimijat pääsevät hyödyntämään markkinarakoja perinteisiä vakuutuksia tehokkaammin.

Yksi mielenkiintoinen haastatteluissa esiin noussut havainto liittyi siihen, miten nykyisessä epävarmuuden ja epäluottamuksen ajassa ihmiset hakevat hallinnan tunnetta elämäänsä. Yleisesti ottaen ajateltiin, että vaikuttaminen ja osallistuminen lisääntyvät tulevaisuudessa. Ihmiset toteuttavat näitä kuitenkin puolue toiminnan sijaan enemmän esimerkiksi sosiaalisessa mediassa, erilaisilla digilustoilla, yhdistystoiminnassa, omissa yhteisöissään sekä osallistumalla mielenilmauksiin ja protesteihin. Vaikuttaminen onnistuu parhaimmillaan internetin

avulla maailmanlaajuisesti, kuten nyt on nähty esimerkiksi ”MeToo” -liikkeen kautta. Tässä kohtaa haastatteluiden pohjalta tarkennettiin tutkimuksen PESTE-analyysin sanamuotoa. Ennen haastatteluja poliittisiin tekijöihin oli nostettu ”osallistuminen politiikkaan lisääntyä”, mutta haastatteluiden perusteella tämä kohta muutettiin muotoon ”vaikuttaminen lisääntyä”.

Teknologisten muutostekijöiden kohdalla keskustelutti erityisesti data, tekoäly ja teknologinen polarisaatio. Data on tulevaisuudessa äärimmäisen arvokasta, kuten tutkimuksen PESTE-havainnoissakin on esitetty. Datan osalta haastatteluissa keskusteltiin kuitenkin enemmän siitä, miten ihmiset ovat alkaneet tiedostamaan datan arvon ja merkityksen. Ihmiset omistavat oman datansa ja haluavat tulevaisuudessa yhä enemmän hallita sitä ja hyötyä siitä. Kunkin kuuluisi saada itse päättää, kuka heidän dataansa käyttää ja mihin tarkoitukseen. Datan eritasoisia käyttöoikeuksia vastaan voitaisiin tulevaisuudessa vaatia rahanarvoisia etuja, kuten lisäpalveluita. Esimerkiksi ajoneuvovakuuttaja voisi jo nykyteknologialla reaaliaikaisesti varoittaa asiakastaan parkkeeraamasta autoaan alueelle, jossa on ollut keskimääräistä enemmän ajoneuvomurtoja tietyn ajanjakson sisällä vastineeksi tämän sijaintitiedosta.

Teknologiataidot ovat vielä polarisoituneet ikäryhmittäin, mutta tulevaisuuden eläkeläiset ovat myös osaavia digialustojen käyttäjiä. Lääkäämmät arvioivat tarpeensa tarkemmin, kun taas nuoremmat sukupolvet eivät välttämättä kyseenalaista lainkaan uusien alustojen käyttöä. Tekoäly tulee muuttamaan vakuutusmarkkinaa ja tekoälyä tai robotiikka hyödyntämällä hoidetaan vakuutusyhtiöissä jatkossa helpoimmat korvausratkaisut sekä asiakasyhteydenotot. Yleisesti toivottiin, että tekoälyn myötä inhimillinen asiakaskontaktointi lisääntyisi, kun resursseja vapautuu suorittavasta työstä ihmiskeskeisiin tehtäviin. Tämän myötä vakuutusten inhimillisyys saattaisi kuluttajien silmissä myös kasvaa. Tässä yhteydessä keskustelimme vielä verkkoyhteyksien tuomasta haavoittuvuudesta ja siitä, miten yhteiskunta toimisi tarvittaessa täysin ilman verkkoa, siihen kytkettyjä laitteita ja palveluita.

Viimeinen suurempi ryhmähaastattelun havainto koski ympäristömuutoksia. Ilmastonmuutoksen ja muiden ekologisten haasteiden myötä ympäristön ennakoimattomuus kasvaa ja talousvaikutukset lisääntyvät. Toimintaympäristön nopeat muutokset avaavat mahdollisesti ovia uusille palveluille, kuten vertaisvakuutuksille. Vastuullisuuden osalta haastatteluissa keskusteltiin siitä, että tulevaisuudessa vastuullisuuden täytyy olla yhä läpinäkyvämpää. Ei riitä, että yritys sanoo olevansa vastuullinen, vaan se pitää selkeästi ja läpinäkyvästi myös osoittaa. Vastuullisuuteen liittyen vertaisvakuutusten hyväntekeväisuuskäytäntöä olisi mahdollista korostaa vielä entisestään ja palautettavia vakuutusmaksuja kohdistaa laajemmin esimerkiksi hädänalaisten auttamiseen. Hauska ajatus myös oli, että vertaisvakuutusalan kautta ihmiset voisivat lahjoittaa avuntarpeessa oleville myös muuta kuin taloudellista apua. Esimerkiksi talon palaessa voisi vertaisverkon kautta toimittaa lahjoituksia tai työtä uuden talon rakentamiseksi.

Haastattelujen keskeisimpien havaintojen yhteenveto:

- Vertaisvakuuttamista jokaiseen maahan
- Vertaispalveluille EU-tasoista sääntelyä
- Taloudellinen polarisaatio kasvaa
- Vaikuttaminen, osallistuminen ja yhteisöllisyys lisääntyvät
- Yksilöt ymmärtävät datan merkityksen
- Teknologiataidot kunnossa kaikissa ikäryhmissä
- Tekoäly muuttaa vakuutusmarkkinaa ja inhimillistä vakuutuksia
- Ympäristön ennakoimattomuus kasvaa ja talousvaikutukset lisääntyvät
- Toimintaympäristön nopeutuvat muutokset avaavat mahdollisuuksia uusille toimijoille
- Vastuullisuudesta uusi normaali

4.2 Tulevaisuustaulukko

Aineiston pohjalta muodostettiin tulevaisuustaulukko (taulukko 2). Tutkimuksessa kootun tulevaisuustiedon, muutostekijöiden sekä teemahaastattelujen perusteella tulevaisuustaulukon valittiin kahdeksan muuttujaa. Muuttujat esitetään tulevaisuustaulukon vasemmassa sarakkeessa ja ne ovat seuraavat: Sääntely ja maailmanpolitiikka, taloudellinen polarisaatio, jakamistalous, kulutuskäyttäytyminen, sosiaalinen hyvinvointi, teknologian kehitys, vastuullisuuden merkitys sekä ympäristö. Vaakariveille on purettu näiden muuttujien mahdollisia tiloja A, B, C ja D, jotka kuvaavat kyseisten tekijöiden erilaisia arvoja.

Vaihtoehdot	A	B	C	D
<i>Sääntely ja maailmanpolitiikka</i>	Kuluttajan vastuu kasvaa.	Valtioiden rooli päätöksenteossa kasvaa.	Globalisaatio vahvistuu ja valtioiden rooli päätöksenteossa pienenee.	Globaalit suuryritykset ohittavat päätöksenteossa valtiot.
<i>Taloudellinen polarisaatio</i>	Lisääntyy paljon	Lisääntyy vähän	Vähenee vähän	Vähenee paljon.
<i>Jakamistalous</i>	Pysyy nykytasollaan.	Lisääntyy vähän	Lisääntyy paljon.	Pääasiallinen kulutuksenmuoto.
<i>Kulutuskäyttäytyminen</i>	Ostetaan mistä halvimalla saadaan.	Luottamuksen merkitys kulutuskäyttäytymisessä korostuu.	Käyttäjäystävällisin vaihtoehto voittaa.	Yhteisöllisyys ja oman lähialueen hyvinvoinnin merkitys kasvaa.

<i>Sosiaalinen hyvinvointi</i>	Turvallisuuden merkitys kasvaa.	Kuluttajista tulee jakamistalouden tuottajia.	Vuorovaikutus lisääntyy.	Sosiaalisen pääoman merkitys kasvaa.
<i>Teknologian kehitys</i>	Kuluttajille tarjotaan lisäpalveluita dataa vastaan.	Hyperkonnektiivisuus lisääntyy entistään. Verkko on kaikkialla ja kaikki ovat jatkuvasti yhteydessä toisiinsa.	Joukkoistamisen alustat ja lohkoketjuteknologia kehittyvät ja niiden pohjalta syntyy uusia liiketoimintamalleja.	Digitalisaatio, robotisaatio ja tekoäly jatkavat voimakasta kasvuaan.
<i>Vastuullisuuden merkitys kuluttamisessa</i>	Pysyy nykytasollaan.	Lisääntyy vähän	Lisääntyy paljon.	
<i>Ympäristö</i>	Kuluttajan tietoisuus ympäristökysymyksistä korostuu.	Instituutioiden vastuu ympäristökysymyksissä korostuu.	Yhteiskunnan vastuu ympäristökysymyksissä korostuu.	Ympäristökysymykset ratkaistaan globaalisti.

Taulukko 3: Vertaisvakuutuksen tulevaisuustaulukko.

Tulevaisuustaulukon pohjalta muodostettiin kolme erilaista tulevaisuuspolkua eli skenaariota vertaisvakuutuksen tilanteesta ja toimintaympäristöstä vuonna 2035, jotka esitellään tarkemmin seuraavassa luvussa 4.1.4.

4.3 Vertaisvakuutuksen tulevaisuuden skenaariot

Tulevaisuustaulukko ei itsessään ole skenaario, mutta se sisältää kaikki mahdolliset ja mahdollomatkin tulevaisuuden yhdistelmät (Meristö 1991, 121). Tulevaisuustaulukosta on mahdollista muodostaa lukemattomia erilaisia tulevaisuudenkuvia esimerkiksi arvioimalla todennäköisyyttä, kiinnostavuutta tai toivottomuutta. Tässä ennakointitutkimuksessa rakennettiin kolme toisistaan eroavaa tulevaisuudenkuvaa (taulukko 3) ja skenaariota.

Vaihtoehdot	A	B	C	D
Säätely ja maailmanpolitiikka	Kuluttajan vastuu kasvaa.	Valtioiden rooli päätöksenteossa kasvaa.	Globalisaatio vahvistuu ja valtioiden rooli päätöksenteossa pienenee.	Globaalit suuryritykset ohittavat päätöksenteossa valtiot.
Taloudellinen polarisaatio	Lisääntyy paljon	Lisääntyy vähän	Vähenee vähän	Vähenee paljon.
Jakamistalous	Pysyy nykytasollaan.	Lisääntyy vähän	Lisääntyy paljon.	Pääasiallinen kulutuksenmuoto.
Kulutuskäyttäytyminen	Ostetaan mistä halvimalla saadaan.	Luottamuksen merkitys kulutuskäyttäytymisessä korostuu.	Käyttäjätasavälisin vaihtoehto voittaa.	Yhteisöllisyys ja oman lähialueen hyvinvoinnin merkitys kasvaa.
Sosiaalinen hyvinvointi	Turvallisuuden merkitys kasvaa.	Vuorovaikutus lisääntyy.	Sosiaalisen pääoman merkitys kasvaa.	
Teknologian kehitys	Kuluttajille tarjotaan lisäpalveluita dataa vastaan.	Hyperkonnektiivisuus lisääntyy entisestään. Kaikki ovat jatkuvasti yhteydessä toisiinsa	Joukkoistamisen alustat ja lohkojuteknologia kehittyvät. Syntyy uusia liiketoimintamalleja.	
Vastuullisuuden merkitys kuluttamisessa	Pysyy nykytasollaan.	Lisääntyy vähän	Lisääntyy paljon.	
Ympäristö	Kuluttajan tietoisuus ympäristökysymyksistä korostuu.	Instituutioiden vastuu ympäristökysymyksissä korostuu.	Yhteiskunnan vastuu ympäristökysymyksissä korostuu.	Ympäristökysymykset ratkaistaan globaalisti.

Perinteiset toimijat dominoivat

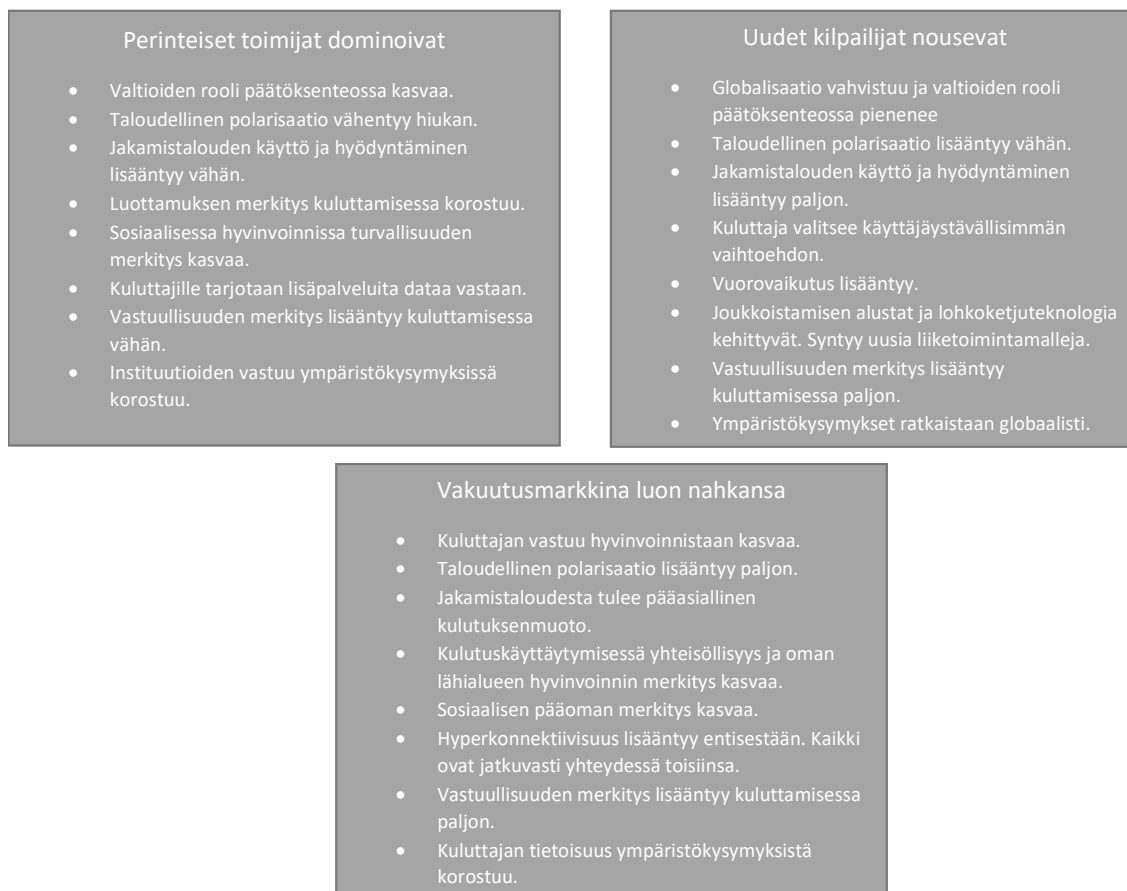
Uudet kilpailijat nousevat

Vakuutusmarkkina luo nahkansa

Taulukko 4: Vertaisvakuutuksen tulevaisuuspolut tulevaisuustaulukossa.

Vertaisvakuutusten kolme skenaariota ovat:

1. Perinteiset toimijat dominoivat
2. Uudet kilpailijat nousevat
3. Vakuutusmarkkina luo nahkansa



Kuvio 11: Vertaisvakuutuksen tulevaisuusspolkujen kuvaukset.

Kuviossa 12 esitetään koottuna tulevaisuustaulukkoon rakennettujen skenaarioiden kuvaukset. Seuraavissa alaluvuissa käydään tarkemmin lävitse vertaisvakuutuksen kolme vaihtoehtoista tulevaisuusspolkua.

4.3.1 Skenaario 1: Perinteiset toimijat dominoivat

Suomen vakuutusmarkkinan kasvu on hidasta ja muutokset tapahtuvat verkkaisesti. Valtion rooli sääntelyyn liittyvässä päätöksenteossa on keskeinen. Kiristynvä sääntely nostaa toimialalle tulon kynnyistä ja suojaa perinteisiä toimijoita. Yhteiskunnan taloudellinen polarisaatio vähentyy hiukan, jolloin perinteiset vakuutus tuotteet toimivat kuluttajamassoille. Jakamistalous lisääntyy yhteiskunnassa vain vähän, joten se ei vaikuta perinteisten vakuutusyhtiöiden toimintaan. Kotimaisuuteen luotetaan palveluntarjoajaa valittaessa ja pitkän linjan kansalliset toimijat näyttäytyvät kuluttajille turvallisena vaihtoehtona.

Kansainväliset vakuutusyhtiöt eivät etene Suomen markkinoille ja uusien toimijoiden yritykset jäävät vaisuiksi. Sääntely ja tietoturvahuolet jarruttavat täysin digitaalisten vakuuttajien etenemistä huomattavasti. Pankkien ja vakuutusyhtiöiden yhteiset konttoriverkostot säilyvät merkittävänä jakelukanavana. Data mahdollistaa entistä paremman profiloinnin asiakkaista,

mutta kuluttajat ovat tarkkoja siitä, kelle datansa luovuttavat. Näin ollen kuluttajille aletaan tarjota lisäpalveluita heistä kerättävää dataa vastaan. Vastuullisuuden merkitys lisääntyy kuluttamisessa ja sitä aletaan nostamaan myös perinteisissä vakuutustuotteissa hiukan enemmän esille. Instituutioiden vastuu ympäristökysymyksissä korostuu ja periteisiltä toimijoilta odotetaan toimenpiteitä kansallisella tasolla.

4.3.2 Skenaario 2: Uudet kilpailijat nousevat

Toimintaympäristön epävarmuus lisääntyy. Globalisaatio vahvistuu ja päätökset tehdään EU-tasoisesti. Regulaattori pyrkii lisäämään kilpailua ja suosii uusia toimijoita. Perinteiset vakuutustoimijat säilyttävät johtavan asemansa, mutta uudet kilpailijat vievät jo huomattavan markkinaosuuden. Taloudellinen polarisaatio lisääntyy, jolloin perinteisten toimijoidenkin tulee profiloitua hiukan eri asiakas- ja tuoteryhmiin. Jakamistalous lisääntyy yhteiskunnassa paljon ja perinteiset toimijatkin yrittävät keksivätkin keinoja sen hyödyntämiseen omassa palvelutarjonnassaan.

Uudet digitaalisesti toimivat kilpailijat hyödyntävät joukkoistamisen alustoja sekä lohkoketju-teknologiaa ja tuovat alalle huomattavaa hinnoittelupainetta. Uudet kilpailijat keskittyvät kuitenkin toistaiseksi vain tarkasti rajattuihin markkina- ja tuotealueisiin. Kuluttajalle merkitsee vakuutusten valinnassa hinnan lisäksi eniten käyttäjäystävällisyys, joten hän myös ostaa vakuutuksensa digikanavista koska ja milloin itse haluaa. Tuotteiden ostaminen eri palveluntarjoajilta on helppoa ja toimivaa, eikä asiakkuutta enää keskitetä kokonaan yhdelle toimijalle. Vuorovaikutuksen lisääntyessä kuluttajan tulee saada vakuutustoimijaan helposti ja nopeasti yhteys sekä vastaukset kysymyksiin. Vastuullisuuden ja läpinäkyvyyden merkitys korostuvat kilpailutekijöinä.

4.3.3 Skenaario 3: Vakuutusmarkkina luo nahkansa

Toimintaympäristö on kovin epävarma. Sääntely on hyvin vaihtelevaa ja kuluttajan vastuu hyvinvoinnistaan kasvaa. Regulaattori nostaa kuitenkin kilpailun lisäämisen entistä korkeammalle prioriteetille. Perinteiset toimijat kohtaavat uutta kilpailua niin ketteriltä startup -yrittäjiltä, kansainvälisiltä jäteiltä kuin aivan muiden alojen toimijoiltakin ja jäävät markkinaosuudeltaan altavastaaajiksi. Taloudellinen polarisaatio lisääntyy paljon, jolloin vakuutustuotteilta odotetaan huomattavaa joustavuutta asiakasryhmien vaihtelevien tarpeiden tyydyttämiseksi. Jakamistalous on pääasiallinen talouden, kuluttamisen, käytön ja tuotannon muoto, johon perinteiset toimijatkin ovat lähteneet mukaan pitääkseen yllä toimintamahdollisuuksiaan alalla. Jakamistalouden toimijoiden palvelut voivat olla jopa ilmaisia.

Täysin digitaaliset toimijat valtaavat alaa ja vakuutustuotteet yksinkertaistuvat. Hinnat voi vertailla ja kilpailuttaa netissä, jolloin hintakilpailu kiristyy entisestään. Suurin osa vakuutustuotteista ostetaan erikoistuneilta toimijoilta, jolloin asiakkuudet ovat täysin pirstaloituneita, eivätkä asiakkaat välttämättä muista, miltä vakuutustoimijalta ovat minkäkin vakuutusturvan

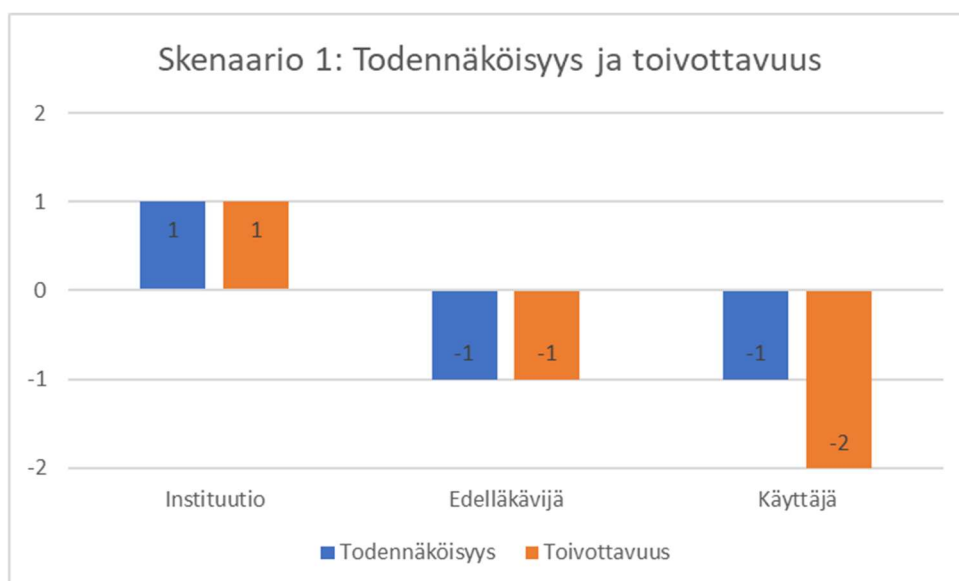
hankkineet. Kun hyperkonnektiivisuus lisääntyy entisestään, tulee vakuutustoimijaan kuitenkin saada helposti ja nopeasti yhteys mihin vuorokaudenaikaan tahansa.

Kulutuskäyttäytymisessä merkityksellisiä ovat omat yhteisöt ja lähialueen hyvinvointi. Sosiaalisen pääoman merkitys kasvaa, jolloin sosiaaliset verkostot ja niissä syntyvä luottamus sekä vastavuoroisuus ovat tärkeässä roolissa. Vastuullisuuden merkitys lisääntyy kuluttamisessa paljon ja ylipäätään kuluttajan tietoisuus ympäristökysymyksistä korostuu.

4.4 Ryhmähaastattelun tulokset

Tutkimuksen skenaariot haluttiin seuraavaksi validoida ryhmähaastattelun avulla. Ryhmähaastattelussa haastateltavat pääsivät arvioimaan skenaarioiden todennäköisyyttä, toivottavuutta, vaikutusta toimialaan sekä toimialan varautumista kyseisen skenaarion toteutumiseen. Tulokset esitetään kuvioissa 13-18 arvosanoin -2 ja 2 väliltä. Miinusmerkkiset luvut merkitsevät useimmiten kielteistä ja plusmerkkiset luvut myönteistä arviota. Tuloksissa eri näkökulmien edustajiin viitataan jatkossa näkökulmien nimillä: instituution edustaja, edelläkävijä ja käyttäjä. Ryhmähaastattelun periaatteista ja toteutuksesta kerrottiin tarkemmin luvussa 3.1.4.

Ryhmähaastattelun tuloksissa keskitytään ensin haastateltavien arvioihin skenaariosta 1: Perinteiset toimijat dominoivat. Instituution edustaja piti tätä perinteisiä vakuutusyhtiöitä suosivaa skenaariota todennäköisempänä ja toivottavampana, kuin edelläkävijä sekä käyttäjä (kuvio 13). Perusteluna hänellä oli markkinan pieni koko Suomessa, johon uusilla ja kansainvälisillä toimijoilla ei välttämättä olisi suurta intressiä. Edelläkävijä ja käyttäjä kumpikin pitivät tätä vaihtoehtoa kuitenkin epätodennäköisenä ja epätoivottavana. Käyttäjä piti tätä jopa erittäin epätoivottavana. Perusteluina edelläkävijällä ja käyttäjällä oli polarisaation lisääntyminen kuluttajaryhmissä, jolloin esimerkiksi vanhemmat ikäluokat voivat luottaa vankasti perinteisiin toimijoihin, mutta nuorten ikäluokassa elämä on jo nyt globaalia ja palveluita haetaan verkosta maailmanlaajuisesti. He arvioivat, että toimijoiden eriytyminen eri asiakassegmentteihin tulee lisääntymään, eivätkä siksi pitäneet skenaariota 1 realistisena tulevaisuudenkuvana.



Kuvio 12: Skenaario 1:sen todennäköisyys ja toivottavuus.

Tässä kohtaa ryhmähaastattelussa käytiin myös mielenkiintoinen keskustelu jakamistaloudesta ja vertaispalveluista. Käyttäjä uskoi, että jakamistalous tulee lisääntymään suuresti kymmenen vuoden sisällä niin yleisesti kuin pankki- ja vakuutuspalveluissakin, joten skenaario 1 ei ollut hänestä tämänkään vuoksi todennäköinen. Seuraavassa lainauksia keskustelusta:

Vertaispalvelut ovat halvempia, joustavampia ja vähemmän byrokraattisempia, mikä tekee niiden käyttämisestä helpompaa ja sujuvampaa. (käyttäjä)

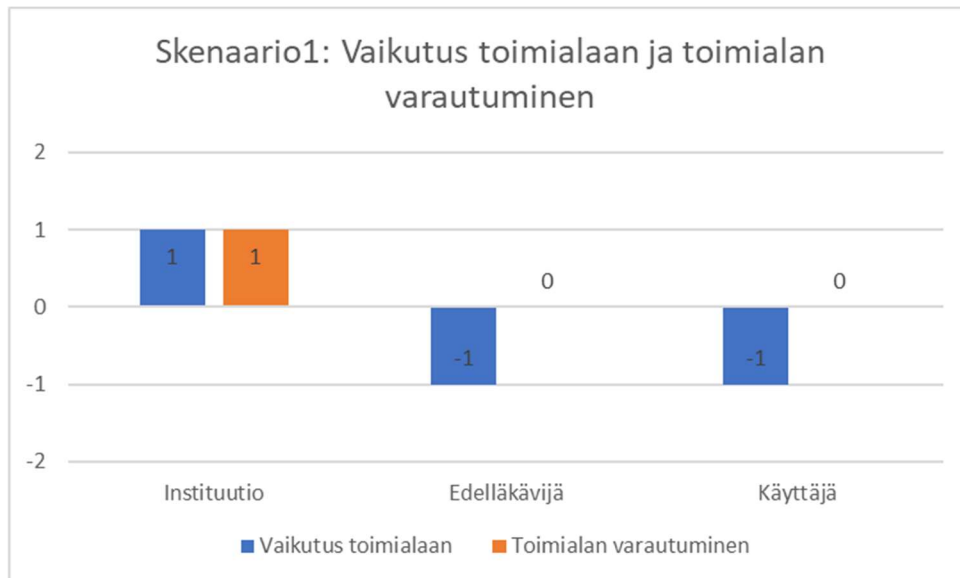
Kyseiset palvelut myös kohdentuvat paremmin ja ovat konkreettisempia. Voi itse valita, mitä arvottaa ja mitä haluaa vakuuttaa. (edelläkävijä)

Riippuu paljon, mitä (vertaisvakuuttajilla) on tarjolla. Jos tarjolla on pelkkää lainaa ja polkupyörien vakuuttamista, niin ihmisen vakuutusten kokonaisportfoliosta näiden osuus on aika pieni. (instituution edustaja)

Keskustelussa päädyttiin siihen lopputulemaan, että riippuu paljon siitä, mitä palveluita ja millä aikataululla vertaisvakuutuksen toimijat tuovat markkinoille. Tässä keskustelussa oltiin nimenomaan tämän ennakointitutkimuksen ytimessä.

Seuraavaksi keskusteltiin ensimmäisen skenaarion vaikutuksesta toimialaan ja toimialan vauriutumisesta kyseisen skenaarion toteutumiseen. Instituution edustaja piti skenaarion 1 vaikutusta toimialaan suurena, kun taas edelläkävijä ja käyttäjä arvioivat vaikutuksen toimialaan olevan pieni (kuvio 14). Instituution edustaja perusteli arviotaan sillä, että skenaariolla olisi vaikutusta esimerkiksi henkilöstön määrään, liiketoimintaan ja tuotekehitykseen. Edelläkävijän ja käyttäjän perusteluina taas oli, että tässä skenaariossa perinteiset toimijat jatkaisivat toimintaansa melko lailla samoin kuin nykyäänkin, joten vaikutus ei olisi huomattava.

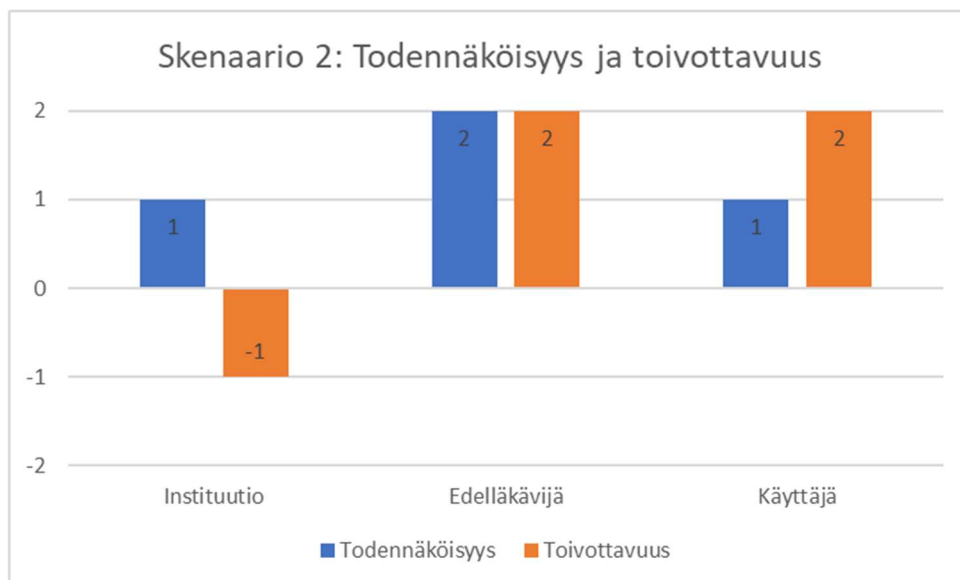
Instituution edustaja piti toimialan varautumista skenaarion 1 toteutumiseen hyvänä (kuvio 14). Edelläkävijä ja käyttäjä eivät osanneet vastata kysymykseen, koska toimiala ei ollut heille riittävän tuttu. Heidän mielestään toimiala ei ole tuonut varautumistyötään näkyväksi julkisesti.



Kuvio 13: Skenaario 1:sen vaikutus toimialaan ja toimialan varautuminen.

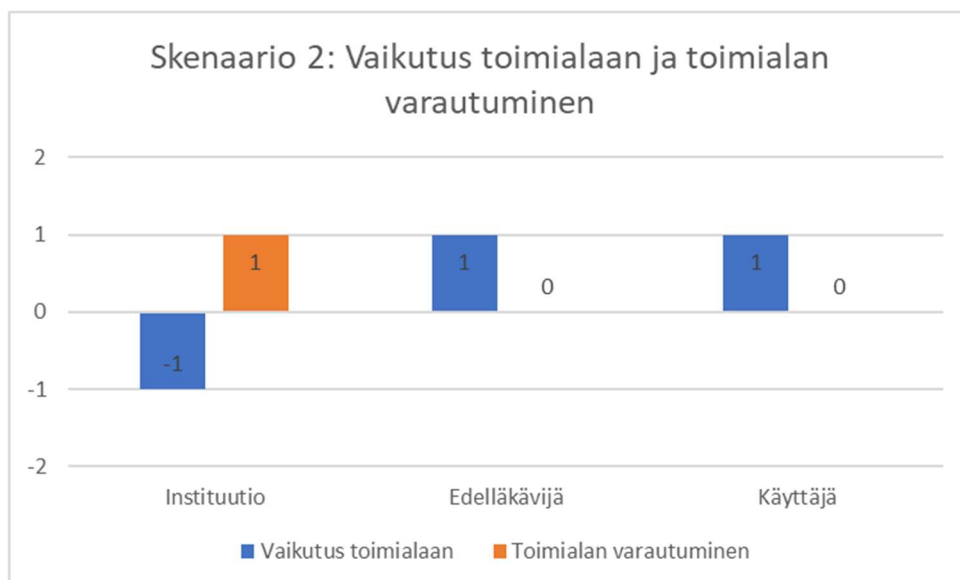
Seuraavaksi siirryttiin keskustelemaan skenaarion 2: Uudet kilpailijat nousevat. Instituution edustaja piti tätä tulevaisuudenkuvaa todennäköisenä, edelläkävijä erittäin todennäköisenä ja käyttäjä todennäköisenä (kuvio 15). Näin ollen haastateltavien ryhmän tuloksissa tätä skenaariota pidettiin kokonaisuudessaan kaikista todennäköisimpänä. Instituution edustaja piti kyseistä skenaariota kuitenkin epätoivottavana, kun taas edelläkävijä ja käyttäjä arvioivat saman skenaarion erittäin toivottavaksi. Tämän skenaarion kohdalla ja näissä arvioissa haastateltavien näkökulmat tulivat hyvin esille, sillä on luonnollista, ettei instituution edustaja toivo työnantajansa menettävän markkinaosuuttaan ja käyttäjä taas luonnollisesti toivoo uusia vaihtoehtoja vakuutuspalveluihinsa.

Käyttäjä perusteli kantaansa skenaarion 2 todennäköisyyteen ja toivottavuuteen (kuvio 15) sillä, että hän uskoo vahvasti globalisaatioon, kiihtyvään digitalisaatioon ja lohkoketjuteknologiaan sekä jakamistalouteen. ”Ne ovat niin vahvoja trendejä, että ne vaikuttavat myös vakuutusalaan ja tuovat mukanaan uusia toimijoita, jotka eivät välttämättä heti valloita koko markkinaosuutta, mutta nousevat mahdollisesti suosituiksi pienemmissä asiakassegmenteissä. Esimerkiksi samalle ulkomaanmatkalle lähtevä ystäväporukka voisi vertaisvakuutuksella vakuuttaa yhdessä toisensa matkan ajaksi”.



Kuvio 14: Skenaario 2:sen todennäköisyys ja toivottavuus.

Skenaarion 2 vaikutusta toimialaan pidettiin ryhmän keskuudessa kohtalaisena. Instituution edustaja toki arvioi kyseisen tulevaisuudenkuvan vaikutuksen toimialaan olevan pieni, mutta sekä edelläkävijä että käyttäjä arvioivat vaikutuksen olevan suuri. Instituution edustaja vastasi kuitenkin toimialan varautuneen tähän vaihtoehtoon hyvin. Edelläkävijä ja käyttäjä eivät osanneet vastata tässäköön kohtaa toimialan varautumista koskevaan kysymykseen, koska toimiala ei ole heille erityisen tuttu, eikä toimiala ole tuonut esille varautumistansa julkisesti.



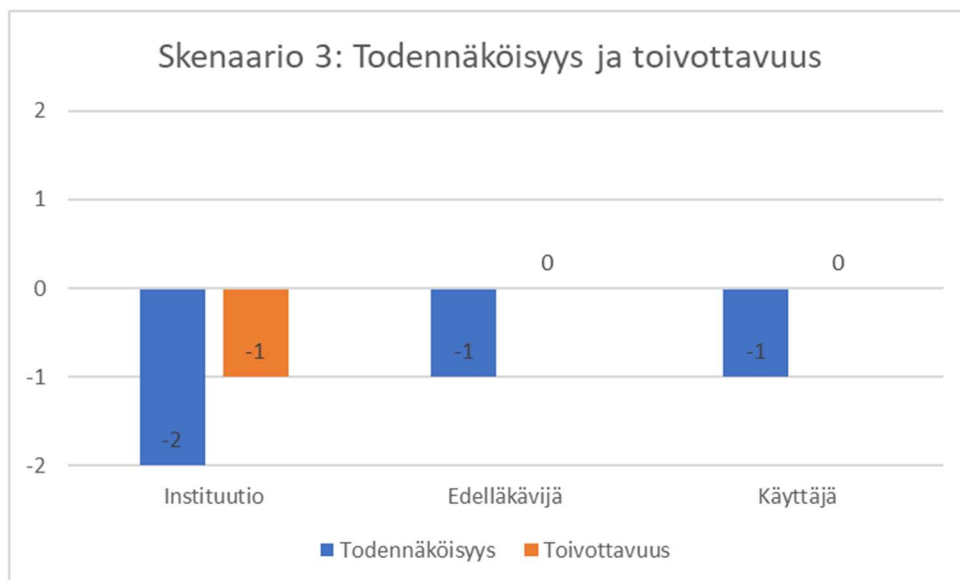
Kuvio 15: Vaikutus toimialaan ja toimialan varautuminen.

Kolmas läpikäyty skenaario 3: Vakuutusmarkkina luo nahkansa ansaitsi haastateltavilta eniten ääripäiden arvioita (kuviot 17 ja 18). Kyseinen skenaario sisältää näistä kolmesta arvioitavasta tulevaisuudenkuvasta suurimpia muutoksia nykyhetkeen verrattuna.

Instituution edustaja vastasi tämän skenaarion olevan erittäin epätodennäköinen (kuvio 17). Hän kommentoi, että tämän tyyppinen skenaario voisi toimia jollain toisella toimialalla, mutta ei vakuutuslalla. Vakuuttaminen ei hänen mielestään ole niin kiinnostava toimiala, että muiden alojen toimijat olisivat sille ryntäämässä. Asiakkaidenkin mielestä vakuutukset saatetaan kokea asiaksi, joka tulee vain hoitaa kuntoon, eivätkä asiakkaat ole välttämättä kiinnostuneita ostamaan jokaista vakuutuspalveluaan erikseen erillisiltä toimijoilta. Asiakkuuden pirstaloituminen ei olisi instituution edustajan mielestä asiakasystävällistä tai toisi asiakkaalle helppoutta ja sujuvuutta.

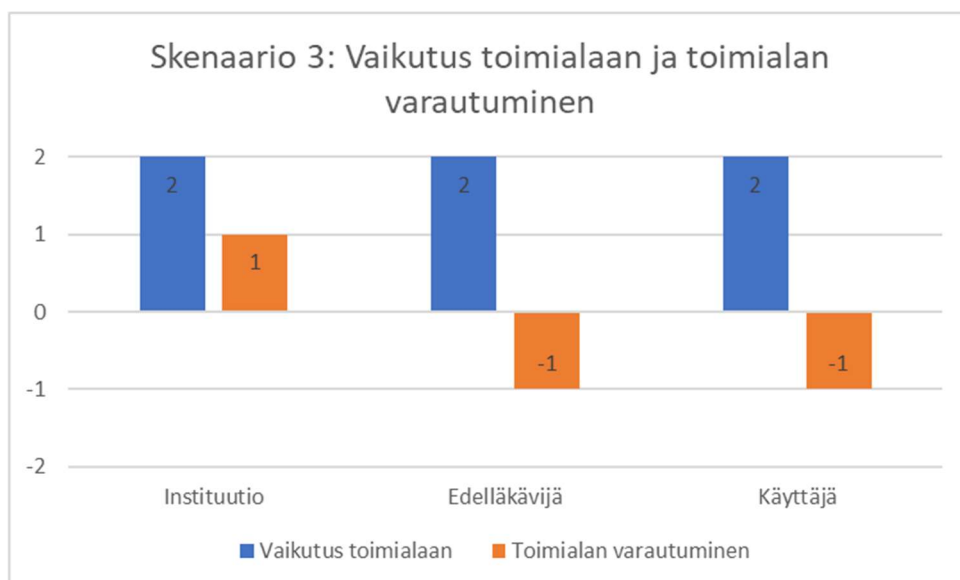
Edelläkävijä ja käyttäjä kumpikin arvioivat kyseisen skenaarion olevan epätodennäköinen (kuvio 17). Käyttäjä arvioi, että vaikka teknologia kehittyisi nopeasti tämän skenaarion vaatimaan pisteeseen, niin ihmisten asenteet ja arvot eivät muutu tarpeeksi nopeasti, jotta he ottaisivat kuvattuja palveluja käyttöön. Asennemuutos ja regulaatio vaativat enemmän aikaa. Edelläkävijä kommentoi, että asiakkuuden pirstaloituminen ei välttämättä näkyisi asiakkaalle mitenkään, sillä jo nyt digitaaliset alustat ja työkalut voivat niputtaa asioita yhteen, vaikka taustalla olisikin monta erillistä toimijaa tai taustajärjestelmää. Kuitenkin jos toimintaympäristö on kovin epävarma, niin digitalisaation haasteet ja kyberuhat näkyvät väkisin. Ihmisten usko ja luottamus digitaalisiin kanaviin ovat jo nyt välillä arvioinnissa osittain median #klikkiuutisten” ja globaalin viestinnän vaikutuksesta. Tämä hidastaa mahdollisesti kuluttajien asennemuutosta ja luottamuksen syntymistä myös jatkossa.

Instituution edustaja piti kolmatta skenaariota epätoivottavana siitä syystä, että se tuntui hänestä ainakin nyt alkuun sekavalta, pirstaleiselta ja kuluttajan näkökulmasta hallinnan tunteen menettämiseltä. Edelläkävijä ja käyttäjä eivät puolestaan osanneet ottaa tämän skenaarion toivottavuuteen kantaa (kuvio 17). Edelläkävijä näki kuitenkin hyviä puolia siinä, että mitä epävarmempi globaali ympäristö on ja mitä vähemmän luotetaan instituutioihin, niin sitä enemmän palataan niin sanotusti juurille ja luotetaan omaan kyläyhteisöön. Käyttäjä kommentoi, että tämä skenaario olisi markkinoiden tehokkuuden kannalta hyvä, mutta skenaarion toimiminen käytännössä epäilytti häntä. Käyttäjä pohti, lisääntyisikö esimerkiksi rikollisuus ja epätasa-arvo kolmannen skenaarion maailmassa, jotka eivät tietystikään ole kuluttajan näkökulmasta toivottavia.



Kuvio 16: Skenaario 3:sen todennäköisyys ja toivottavuus.

Kaikki arvioijat vastasivat kolmannen skenaarion vaikutuksen toimialaan olevan toteutuessaan erittäin suuri. Instituution edustaja näki toimialan varautuneen tähänkin vaihtoehtoon kuitenkin hyvin, kun taas edelläkävijä ja käyttäjä uskalsivat tässä kohtaa arvioida toimialan varautumisen olevan huonoa skenaarion esittämään radikaaliin muutokseen nähden.



Kuvio 17: Skenaario 3:sen vaikutus toimialaan ja toimialan varautuminen.

Viimeisessä kysymyksessä haastateltavat pääsivät arvioimaan, milloin heidän todennäköisimpänä pitämänsä skenaario voisi toteutua Suomessa vakuutustoimialalla. Ryhmä piti keskiarvoltaan todennäköisimpänä skenaariota 2: Uudet kilpailijat nousevat, joten jokainen pääsi arvioimaan kyseisen skenaarion toteutumisesta vapaasti vuosiluvulla. Nämä vastaukset yllättivät

tuoreudellaan, sillä tutkimuksessa oli alustavasti arveltu, että skenaarioiden toteutumisvuosi voisi olla väliltä 2030-2035, mutta arviot osuivatkin välille 2023-2030 (kuvio 19). Haastateltavien näkökulmat tulevat näissä arvioituissa vuosiluvuissakin hyvin esille, sillä instituution edustaja arvioi toteutumisvuoden pisimmän ajan päähän, edelläkävijä taas lyhyimmän ajan päähän ja käyttäjän arvio osuu hyvin edellisten välimaastoon.

Selkeimpänä perusteluna esitetyille vuosiluvuille (kuvio 19) oli COVID-19 -pandemia, jonka johdosta suuria muutoksia on tapahtunut viimeisen yli vuoden aikana nopeutetusti ja muuttamien kuukausien kuluessa. Pandemialla on ollut huomattavia vaikutuksia esimerkiksi talouteen, ihmisten käyttäytymiseen ja koettuun turvallisuuden tunteeseen. Myös ilmastonmuutoksen ja mahdollisten muiden luonnonkatastrofien todennäköisyyksiä pidetään nyt suurempina ja niiden vyörymisvaikutukset otetaan todesta. Edelläkävijää lainaten; jos vuosi sitten joku olisi pyytänyt arvioimaan tälle vuosilukua, olisimme varmastikin arvioineet pidemmällä syklillä, mutta nyt nopeampi sykli on tullut realiteetiksi.



Kuvio 18: Skenaario 2:sen arvioitu toteutumisvuosi.

Haastateltavat antoivat loppuun vielä palautetta ennakointitutkimuksen ryhmähaastatteluun osallistumisesta. He kertoivat, että kysymyksiin vastaaminen oli mielenkiintoista, mutta paikoin haastavaa, koska yhteen skenaarioon oli niputettu niin laajoja aihealueita. Instituution edustaja kommentoi, että skenaariotyöskentelyyn oli mukava päästä tutustumaan ja häntä kiinnostaisi päästä jopa tekemään oma skenaarionsa samasta aiheesta ja sisällyttää siihen osioita kaikista ennakointitutkimuksessa esitetyistä tulevaisuudenkuvista. Esitettyjen skenaarioiden osalta pidettiin hyvänä, että ne olivat selkeästi erilaisia, jolloin ne tuntuivat helpommilta hahmottaa ja arvottaa. Käyttäjä halusi lisätä, että annetut vastaukset tulivat häneltä hyvin intuitiivisesti ja tätä aihetta voisi varmasti tutkia enemmän ja laajemminkin.

Ennakointikyvykkyydestä ja toimialan varautumisesta heräsi vielä loppuun keskustelua. Instituution edustaja kommentoi, että kyllähän erilaisiin tulevaisuudenkuviin pitäisi varautua paljon paremmin, kuin mitä tällä hetkellä tehdään. Edelläkävijä mainitsi tähän, että ennakointityötä tulisi nykypäivänä tehdä jatkuvasti. Ennustettavuuden väli on hänen mukaansa lyhentynyt niin paljon verrattaessa menneisiin vuosiin, että tulevia kuukausia ja kvartaaleja pitäisi skannata kaiken aikaa ja minkä tahansa toimijan nostaa ketterästi reagointivalmiuttaan erilaisiin signaaleihin.

Yhteenvetona ryhmähaastattelusta voisi tiivistää, että instituution edustaja piti näkökulmansa mukaisesti perinteisten vakuutusyhtiöiden puolta ja antoi myönteisimmät arviot skenaariolle 1: Perinteiset toimijat dominoivat. Kuitenkin hän piti myös toimialan varautumista kahteen muuhun skenaarioon, jossa instituutiot menettävät markkinaosuuttaan uusille digitaalisille kilpailijoille, hyvänä. Edelläkävijä ja käyttäjä arvioivat myönteisimmin skenaariota 2: Uudet kilpailijat nousevat. Koko ryhmä piti epätodennäköisimpänä vaihtoehtona skenaariota 3: Vakuutusmarkkina luo nahkansa. Kuitenkin sekä edelläkävijä että käyttäjä pitivät tämän tulevaisuudenkuvan vaikutusta toimialaan erittäin suurena ja toimialan varautumista skenaarion toteutumiseen huonona.

4.5 Yhteenveto skenaarioista

Tutkimuksen ennakointitutkimuksen tuloksena syntyi kolme erilaista vertaisvakuuttamisen tulevaisuuden skenaariota. Ensimmäinen skenaario on nimeltään 'perinteiset toimijat dominoivat', toinen 'uudet kilpailijat nousevat' ja kolmas 'vakuutusmarkkina luo nahkansa'. Seuraavaksi käydään lävitse yhteenveto kustakin skenaarioista sekä ryhmähaastattelussa esille nousseita seikkoja.

Perinteiset toimijat dominoivat -skenaarion koettiin näistä kolmesta tulevaisuudenkuvasta olevan lähimpänä Suomen nykytilannetta. Siinä perinteiset vakuutusyhtiöt hallitsevat markkinaa, eikä muita vartenotettavia vaihtoehtoja edes ole. Sääntely on tiukkaa, eivätkä uudet toimijat saa kunnollista kilpailuasemaa. Skenaariossa suurimpina muutoksina nykyhetkeen näyttäytyvät dataa vastaan tarjottavat lisäpalvelut ja instituutioiden vastuu ympäristökysymysten ratkojana. Ryhmähaastattelussa tämä skenaario arvioitiin kolmesta vaihtoehdosta toiseksi todennäköisimmäksi, mutta edelläkävijän ja käyttäjän näkökulmasta sitä pidettiin silkin epärealistisena ja epätoivottavana. Perusteluina skenaarion toteutumiselle pidettiin Suomen markkinan pientä kokoa ja houkuttelemattomuutta uusille kilpailijoille. Tulevaisuudenkuvan epätodennäköisyyttä taas perusteltiin globalisaatiolla, polarisaation lisääntymisellä ja toimijoiden eriytymisellä. Tällä skenaariolla todettiin olevan kaikista kolmesta vaihtoehdosta vähiten muutosta tuottavia vaikutuksia Suomen vakuutustoimialaan.

Uudet kilpailijat nousevat -skenaariota pidettiin ryhmähaastattelussa toteutumismahdollisuuksiltaan todennäköisimpänä. Tässä tulevaisuudenkuvassa perinteiset vakuutustoimijat säilyttävän johtoasemansa, mutta uudet kilpailijat vievät jo huomattavan markkinaosuuden. Polarisaation myötä vakuutuksia tarjoavat tahot profiloituvat eri asiakas- ja tuoteryhmiin. Kuluttajille merkitsee vakuutusten valinnassa hinnan lisäksi eniten käyttäjäystävällisyys. Ryhmähaastattelussa tämän skenaarion todennäköisyyttä perusteltiin globalisaatiolla, kiihtyvällä digitalisaatiolla ja teknologian kehittämisellä sekä jakamistalouden vahvistumisella. Haastattelutavat pitivät kyseisen tulevaisuudenkuvan vaikutusta toimialaan Suomessa kohtalaisena, vaikkakin instituution edustaja arvioi toimialan varautuneen tähän vaihtoehtoon hyvin.

Vakuutusmarkkina luo nahkansa -skenaarion nähtiin olevan kauimpana Suomen nykytilanteesta ja sitä pidettiin ryhmähaastattelussa myös vaihtoehtoista epätodennäköisimpänä. Perinteisille toimijoille tätä tulevaisuudenkuvaa voisi pitää ”kauhuskenaariona”, sillä siinä ne menettävät johtavan markkina-asemansa uusille kilpailijoille, joita ilmestyy monesta suunnasta. Skenaariossa jakamistalous toimii pääasiallisena taloudenmuotona, johon perinteiset toimijatkin ovat lähteneet mukaan. Tässä tapauksessa kulutuskäyttäytymisessä merkityksellisiä ovat omat yhteisöt ja lähialueen hyvinvointi. Ryhmähaastattelussa perusteltiin tämän skenaarion epätodennäköisyyttä regulaation ja ihmisten asennemuutoksen hitaudella. Erityisen mieleenpainuva kommentti oli, että tämän tyyppinen skenario voisi toimia jollain toisella toimialalla, mutta ei kovin säännellyllä ja luottamusta vaativalla vakuutusallalla. Kaikki arvioijat vastasivat tämän kolmannen tulevaisuudenkuvan vaikutuksen toimialaan olevan toteutuessaan erittäin suuri. Lisäksi toimialan varautumista skenaarion toteutumiseen pidettiin riittämättömänä.

Ryhmähaastatteluun osallistuneet pääsivät lopuksi arvioimaan, milloin heidän todennäköisimpänä pitämänsä skenario ’uudet kilpailijat nousevat’ voisi toteutua Suomessa vakuutus toimialalla. Nämä arviot olivat yllättäviä, sillä tutkimuksessa pidettiin alustavana hypoteesina toteutumisvuotta 2035. Edelläkävijä arvioi toteutumisvuodeksi 2023, käyttäjä 2026 ja instituution edustaja 2030. Selkeimpänä perusteluna esitetyille vuosiluvuille oli COVID-19 -pandemia, jonka johdosta suuria muutoksia on tapahtunut viimeisen vuoden aikana nopeutetusti ja muutamienkin kuukausien kuluessa. Pandemialla on ollut ja sen päättymisestä tulee olemaan huomattavia vaikutuksia esimerkiksi talouteen, ihmisten käyttäytymiseen ja koettuun turvallisuuden tunteeseen. Pandemian vuoksi nopeampaa muutossykliä pidettiin haastatteluun osallistuneiden mielestä jatkossa realiteettina.

5 Johtopäätökset

Tämän ennakointitutkimuksen tavoitteena oli selvittää vertaisvakuuttamisen tulevaisuutta ja tutkia, miltä se voisi näyttää Suomessa vuonna 2030. Tutkimuksen tavoitteena oli etsiä vertaisvakuuttamiseen liittyvää tulevaisuustietoa toimintaympäristöä monitoroimalla ja muodostaa löydetyn tiedon pohjalta sekä haastattelujen avulla erilaisia skenaarioita vertaisvakuuttamisen tulevaisuudesta.

Ennakointitutkimuksen teoreettinen viitekehys koostui neljästä kokonaisuudesta, jotka olivat riski, vakuutustoiminta, jakamistalous ja vertaisvakuutus. Riskin osalta keskityttiin teoriaan ja määritelmiin. Vakuutustoiminnan osiossa tarkasteltiin erityisesti käsitteitä, vakuuttamisen historiaa, vakuutusmarkkinan tämänhetkistä tilannetta Suomessa sekä vakuutustoiminnan murrosta, joka on ollut käynnissä jo jonkin aikaa.

Vakuuttamisen historian tarkastelu osoitti, että uudet vertaisvakuuttamisen toimijat ovat itseasiassa palaamassa vakuuttamisen alkulähteille, yhteisöjen varaan. Vertaisvakuutukset ovat tavallaan yhdistelmä historiaa ja tulevaisuutta. Jakamistalouden viitekehyksessä mielenkiintoinen havainto oli, että jakamistalous tulee vaikuttamaan kaikilla toimialoilla ja vakuutusyhtiöiden näkökulmasta se saattaa näyttäytyä riskinä, elleivät ne keksi tapaa osallistua jakamistalouteen myös itse. Myös ajatus siitä, että kuluttajien lisäksi asiakasyritykset voivat hyötyä vertaisvakuutuksista, oli tämän tutkimuksen kannalta olennainen löydös.

Vertaisvakuuttamisen osio sisältää pohdintaa vertaisvakuuttamisen potentiaalista. Vertaisvakuuttamisen laajenemista näyttäisi tukevan muun muassa oikeudenmukaisuus, avoimuus, pienempi byrokraattisuus ja edullisuus. Vertaisvakuutuksen toimijoilla riittää kuitenkin runsaasti haasteita ratkottavakseen, kuten teknologiaa ja sääntelyä koskevat asiat sekä kuluttajamaisojen skeptisyys. Keskeinen huomio vertaisvakuuttamisen osalta oli, että tällä hetkellä vertaisvakuuttamalla voi hankkia turvaa yksittäisiä riskejä vastaan, mutta laajempien tarpeiden osalta tulee käytännössä kääntyä perinteisten vakuutustoimijoiden puoleen.

Ennakointitutkimuksen tutkimusosiossa etsittiin vastauksia kysymyksiin, millaista vertaisvakuuttamiseen liittyvää tulevaisuustietoa on löydettävissä ja miltä vertaisvakuuttamisen tulevaisuus voi näyttää Suomessa vuonna 2030. Tutkimus toteutettiin laadullisia tulevaisuudentutkimuksen menetelmiä hyödyntäen. Menetelminä käytettiin toimintaympäristön monitorointia, teemahaastattelua ja skenaariotyöskentelyä. Toimintaympäristön monitorointihavainnoissa ja teemahaastatteluissa korostuivat jakamistalouden ja yhteisöllisyyden vahvistuminen tulevaisuudessa. Aineiston analyysin perusteella skenaariotyöskentelyssä rakennettiin tulevaisuustaulukko, jonka pohjalta muodostettiin erilaisia tulevaisuuspolkuja. Lopuksi nämä skenaariot validoitiin ryhmähaastattelun avulla.

5.1 Vertaisvakuuttamisen tulevaisuus Suomessa

Ennakointitutkimuksen teoreettinen viitekehys sekä tutkimustulokset antavat viitteitä siitä, että vertaisvakuuttamiselle olisi kysyntää tulevaisuudessa. Nykymuotoinen vakuuttaminen ei välttämättä enää tulevaisuudessa vastaa kaikin tavoin kuluttajien ja yritysten muuttuvaa arvomaailmaa, johon tulevat kuulumaan yhä enenevissä määrin yhteisöllisyys ja vastuullisuus. Käyttäjät vaativat palveluiltaan jatkossa huomattavaa käyttäjäystävällisyyttä ja digitaalisuutta, mutta myös henkilökohtaisuutta ja läpinäkyvyyttä. Digitaalisuuteen pohjaavat ja dynaamisesti riskin mukaan hinnoiteltavat vakuutukset tulevat todennäköisesti olemaan tulevaisuudessa osana myös perinteisten toimijoiden vakuutustarjontaa. Jatkossakin perinteiselle vakuutustoiminnalle on tarvetta erityisesti laajempien riskien osalta. Voi kuitenkin olla, että tulevaisuudessa kuluttajien ja pienyritysten kannattaa hoitaa pienemmät vahingot keskenään, omissa yhteisöissään ja esimerkiksi vertaisvakuuttamisen avulla.

Ennakointitutkimuksessa muodostettujen skenaarioiden perusteella vakuuttaminen näyttäytyy vuoden 2030 Suomessa erilaisena nykyisin tunnetusta vakuuttamisesta. Kaikissa skenaarioissa keskeisenä muutoksen ajurina toimii teknologian kehittyminen, joka mahdollistaa uudenlaisten palveluiden tarjoamisen niin uusien kuin perinteistenkin toimijoiden saralla. Muina merkityksellisinä ajureina toimivat jakamistalous sekä vastuullisuuden korostuva merkitys, sillä ne vaikuttavat kuluttajakäyttäytymiseen sekä kulutustottumuksiin. Lisäksi ympäristötekijät koskettavat kaikkia skenaarioita, mutta vastuullinen taho vaihtelee tulevaisuudenkuvan mukaan; ensisijaisena ratkaisijana pidettiin joko kuluttajaa, instituutiota tai globaalia päätöksentekoa. Ryhmähaastattelussa todennäköisimpänä pidetyn 'uudet kilpailijat nousevat' -skenaariion vaikuttavia ajureita ovat globalisaation vahvistuminen, lisääntyvä polarisaatio ja tuotteiden sekä palveluiden käyttäjäystävällisyys. Sosiaalinen pääoman merkitys korostuu tässäkin skenaariossa, eli käytännössä sosiaaliset verkostot ja niissä syntyvä luottamus sekä vastavuoroisuus muodostuvat tärkeiksi.

Polkuriippuvuusteoria on käyttäytymis- ja toimintamalli, jonka mukaan edellisillä tapahtumilla on vaikutus tuleviin valintoihin ja tapahtumiin. Martinin ja Sunleyn (2006) mukaan polkuriippuvuudessa on pohjimmiltaan kyse siitä, etteivät toiminnot päivitty uudempaan ja parempaan versioon, vaan aikaisempi versio on jäänyt kuin tottumuksesta käyttöön. Tämä ilmenee yksittäisellä kuluttajalla esimerkiksi ostokäyttäytymisen rutinoitumisena tai se voi ohjata ja rajoittaa jopa kokonaisten toimialojen kehitystä. Greener (2002) esittää, että polku on lukittu siihen asti, kunnes systeemin ulkopuolelta ilmestyy jokin suuri muutosvoima, joka sysää järjestelmän pois tasapainosta. Tällöin järjestelmässä vallitsee luova kaaos, joka voi toimia systeemin toimijoille joko uhkana tai mahdollisuutena. Kaaoksen jälkeen systeemin tasapainotila järjestäytyy pikkuhiljaa uudelleen ja se suuntaa uudelle, entuudestaan tuntematto-

malle polulle. Tämän tutkimuksen näkökulmasta suurena muutosvoimana niin maailmantaloudessa kuin vakuutustoimialallakin on vuosien 2022-2021 aikana vaikuttanut COVID-19 -pandemia.

Ryhmähaastattelussa arviot 'uudet kilpailijat nousevat' -skenaariosta osuivat keskiarvoltaan vuoteen 2026, joka on aikaisempi kuin mitä tutkimuksen nimessä mainitaan. Tutkimuksen haastatteluun osallistuneet perustelivat toteutumisarvioitaan COVID-19 -pandemian aiheuttamilla muutoksilla. Voisiko olla, että COVID-19 -pandemia olisi sysännyt vakuutustoimialan polkuriippuvuusteorian mukaiselta vakiintuneelta polultaan ja asiakkaat olisivat nyt vastaanottavaisempia uusille, digitaalisuuteen ja yhteisöllisyyteen perustuville vakuutusratkaisuille? Tätä voimme vain arvuutella, koska tulevaisuus on vielä määrittelemättä.

Tämän ennakointitutkimuksen tulokset antavat viitteitä siitä, että Suomen vakuutustoimialan tulee avata ikkunoistaan verhot ja katsoa ulos. Maailma muuttuu kovaa vauhtia ja vertaisvakuuttaminen on tulossa haastamaan perinteisiä vakuutusalan toimijoita ennemmin tai myöhemmin. Tässä ennakointitutkimuksessa saatujen tulosten perusteella luultavasti ennemmin, kuin tähän mennessä on osattu olettaa. Tutkimuksen tuloksista voi onneksi ottaa opiksi myös sen, että ennakointikyvykkyyden ja tulevaisuustietoisuuden opettelemisen ja kehittämisen voi aloittaa koska tahansa.

5.2 Luotettavuuden arviointi

Johdonmukaisuuden, puolueettomuuden, objektiivisuuden ja havaintojen luotettavuuden kyseenalaistaminen on oleellinen osa laadullisen tutkimuksen toteuttamista. Johdonmukaisuutta arvioidaan tutkimuksen eri vaiheiden, valintojen ja tulkintojen perusteellisen sekä aukottoman kuvaamisen perusteella. Tutkimuksen puolueettomuutta ja objektiivisuutta tarkastellessa kiinnitetään huomiota siihen, onko tutkijalla ollut tavoitteena ymmärtää ja kuulla tiedonantajia itseään vai ovatko havainnointiin vaikuttaneet hänen omat ominaispiirteensä, kuten ikä, sukupuoli ja poliittinen asema. Luotettavuuden osalta pohditaan, onko tutkimuksesta saatu tieto pätevää ja käyttökelpoista. Tutkimuksen tulosten luotettavuus vaihtelee aina tapauskohtaisesti, vaikka tarkoituksena onkin välttää virheellisyyttä. Tästä syystä jokaiseen tutkimukseen tulee liittää arvio sen luotettavuudesta. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 134-136.)

Tieteellisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan arvioida reliabiliteetin ja validiteetin avulla. Nämä tähtäävät laadukkaan ja uskottavan tutkimuksen saavuttamiseen (Tuomi & Sarajärvi 2009, 134-136). Reliabiliteetti tarkoittaa tulosten tarkkuutta, jolloin tulokset eivät ole sattumanvaraisia. Luotettavia tuloksia saadaan, kun tutkittava otos edustaa koko tutkittavaa perusjoukkoa. Validiteetilla taas tarkoitetaan tutkimuksen pätevyyttä, eli käytännössä sitä, että tulokset ja päätelmät ovat oikeita suhteessa tutkimukselle asetettuun tavoitteeseen. Tutkimuksen kohderyhmän ja tutkimuskysymysten tulee olla oikeat sekä palvella valitun ilmiön tutkimista. (Heikkilä 2008.)

Koska tämä tutkimus pohjautuu tulevaisuuden ennakkointiin perustuvaan tapaustutkimukseen, eroaa sen luotettavuuspohdinta hiukan perinteisen tutkimuksen arvioinnista. Bellin (2009) mukaan tulevaisuuden ennakkointiin perustuva tutkimus ei täytä perinteisiä reliabiliteetin ja validiteetin kriteerejä. Tämä johtuu siitä, että tutkimuksen tuloksena syntyneet vaihtoehtoiset tulevaisuudenkuvat, eli skenaariot, voivat tarjota vain häivähdyksiä tulevasta todellisuudesta, mutta niitä ei voida pitää varmoina ennustuksina tai yleisinä totuuksina. Tämän tutkimuksen tarkoituksena ei olekaan varmoina pidettyjen totuuksien esiintuonti, vaan ennemminkin keskustelun herättäminen ja tietoisuuden lisääminen tulevaisuuden epävarmuuksista.

Tulevaisuuden ennakkointiin perustuvaa tutkimusta ei ole mahdollista toistaa samankaltaisena, koska ajan kuluminen vaikuttaa vääjäämättä sen tuloksiin. Bellin (2009, 174) mukaan tulevaisuuteen suuntautuva tutkimus pohjautuu nykyhetken oletuksiin, aikomuksiin ja ajatuksiin tulevaisuudesta, joten tutkimuksen toistaminen myöhemmin muuttaa todennäköisesti näitä pohjatietoja niin huomattavasti, että myös tutkimuksen tulokset muuttuvat. Kuitenkin tutkimusprosessin, tiedon hankinnan ja käsittelyn sekä tulosten analyysin ja raportoinnin validiteetti ja reliabiliteetti ovat oleellisia kriteereitä myös tulevaisuuden ennakkointiin keskittyvässä tutkimuksessa ja niihin on pyritty kiinnittämään tässä tutkimuksessa erityistä huomiota. (Rubin A, 2014.)

Tämän ennakkointitutkimuksen teoreettinen viitekehys, tutkimusprosessi, tutkimuksen menetelmät ja aineisto sekä näistä tehdyt johtopäätökset pyrittiin kuvamaan mahdollisimman johdonmukaisesti. Tutkimuksen aikana tehdään monia valintoja ja tulkintoja, jotka johtuvat osittain väistämättä tutkijan ominaispiirteistä ja persoonasta. Toimintaympäristön monitorointiprosessin osalta onkin tutkijakohtaista, mitä lähteitä pidetään tulevaisuuden kannalta oleellisina, joten tämän vuoksi kyseiset havainnot validoitiin vielä teemahaastattelujen avulla. Tutkimuksen haastattelut oli suunniteltu siten, että ne tarjosivat vastauksia tutkimuksen tavoitteisiin. Teemahaastatteluissa käytiin lävitse tutkimuksen toimintaympäristön monitoroinnin sekä PESTE-analyysin havaintoja, jotka osin validoitiin ja osin niihin tehtiin pieniä lisäyksiä sekä muutoksia. Muutostarpeet vahvistivat sen, että teemahaastattelut olivat tarpeen monitorointiprosessissa kerätyn tiedon ja tutkijan omien havaintojen validoimiseksi.

Tutkimuksen luotettavuuden arvioinnin kannalta on tärkeää nostaa esille haastateltavien pieni määrä. Merkittävä osa tutkimuksen aineistosta on kerätty haastatteleamalla kolmea henkilöä, joten aineiston yleistettävyys voidaan kyseenalaistaa. Haastattelukierroksia järjestettiin kaksi; ensimmäinen kierros toteutettiin yksilöhaastatteluina ja toinen ryhmähaastatteluna. Haastatteluihin valittujen henkilöiden osalta otettiin huomioon heidän nykyiset tehtävänkuvansa ja ikänsä. Lisäksi henkilöitä valittaessa arvioitiin jo etukäteen heidän mahdollista näkökulmaansa tutkittavaan ilmiöön ja haastatteluihin valikoitui yksi henkilö kustakin toivotusta näkökulmasta; yksi vertaisvakuutusten mahdollinen tuleva käyttäjä, yksi perinteisten

instituutioiden edustaja ja yksi edelläkävijä, joka tuntee uusien teknologisten ratkaisujen toimintaympäristön. Eri näkökulmilla pyrittiin varmistamaan laaja-alaisen, monitahoisten ja syvällisten tulkintojen mahdollinen tekeminen. Näillä perusteilla ja tällä otoksella voidaan olettaa, että saatu yleiskuva tutkittavasta ilmiöstä vastaa edes suurin piirtein myös laajempaa näkökantaa.

Tutkimuksen ryhmähaastatteluun oli etukäteen määritelty tarkka kysymyspatteristo, jonka tarkempi erittely ilmenee tämän tutkimusraportin luvusta 3.1.4. Myös ryhmähaastattelun järjestämisen ja tulosten osalta voidaan arvioida, että tutkimuksessa tutkittiin sitä, mitä oli tarkeituskin ja saatiin vastauksia tutkimuksen tavoitteisiin. Tutkimuksessa on pyritty pitämään huolta siitä, että tuloksena syntyneistä skenaarioista vedetyt johtopäätökset voidaan perustella tarkasti ja huolellisesti olemassa olevan tiedon ja ymmärryksen pohjalta.

5.3 Hyödynnettävyys ja jatkotutkimusaiheet

Tämän tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää finanssi- ja vakuutusalan skenaariotyössä. Niistä voi olla apua esimerkiksi tulevaisuuden kilpailija- ja vertailuanalyysissä ja ne voivat tarjota ajatuksia siitä, millaisia uusia vakuutuspalveluita kuluttajat ja yritykset voisivat haluta tulevaisuudessa käyttää. Uusien liiketoimintaideoiden lisäksi tutkimus tarjoaa kattavan yleisesittelyn vertaisvakuuttamisesta sekä yleisesti pohdittavaa vakuutusalan tulevaisuuden muutostrendeihin. Tutkimuksen skenaarioita on mahdollista hyödyntää vakuutusalan toimijoiden ennakkointityössä ja ennakkointikyvykkyyden vahvistamisessa.

Ennakkointitutkimuksen aihealueista on mahdollista löytää useita erilaisia jatkotutkimusaiheita. Olisi mielenkiintoista esimerkiksi selvittää tarkemmin käyttäjien ja perinteisten toimijoiden näkemyksiä vertaisvakuuttamisen osalta. Käyttäjistä voisi tehdä laajempaa mallinnusta ja selvittää, kuinka valmiita he olisivat käyttämään vertaisvakuutuspalveluita esimerkiksi asenteen ja teknologiataitojen näkökulmista. Perinteisten toimijoiden sekä vertaisvakuutusyhtiöiden johtajiston näkemyseroja vakuutusalan tulevaisuudesta voisi myös verrata ja selvittää, eroavatko nämä näkemykset toisistaan. Lisäksi olisi kiinnostavaa selvittää vakuutusalan perinteisten toimijoiden mahdollisuuksia osallistua vertaisvakuutustoimintaan ja sitä, olisivatko kuluttajat tai yritykset kiinnostuneempia vertaisvakuuttamisesta, mikäli se olisi jonkin perinteisen toimijan toimeenpanemaa. Voisiko perinteisillä toimijoilla olla jatkossa esimerkiksi tytäryhtiöitä, jotka palvelevat kapeampia asiakassegmenttejä vertaisvakuuttamismallien avulla?

Yleisesti vertaisvakuuttamisen tulevaisuutta voisi tutkia myös isomman asiantuntijajoukon tai otoksen avulla. Aihealuetta olisi kiinnostavaa tutkia myös muita eksplisiittisiä ennakkointimenetelmiä hyödyntäen, kuten asiantuntijapohjaisen tulevaisuusarviointi eDelfoi -menetelmän avulla. Tässä tutkimuksessa todennäköisimpänä pidetyn 'Uudet kilpailijat nousevat' -skenaa-

rion pohjalta voisi tutkia, miten sen toteutuminen vaikuttaisi laajemmin vakuutusalan perinteisten yhtiöiden toimintaan. Lisäksi olisi kiinnostavaa selvittää, kuinka hyvin tämän kaltaisen tulevaisuudenkuvan toteutumiseen on tosiasiallisesti varauduttu. Perinteisten toimijoiden ennakointikyvykkyys olisi myös kiintoisaa tutustua tarkemmin, ja selvittää, millaisia ennakointimenetelmiä käytetään.

5.4 Loppusanat

Tämän ennakointitutkimuksen ollessa loppusuoralla suomalainen Fair Vertaisturva Oy sai hallinto-oikeudelta vahvistuksen sille, että vertaisvakuutuspalvelu ei ole vakuutustoimintaa. Näin ollen se saa jatkaa toimintaansa Suomen markkinoilla ilman vakuutusyhtiön raskasta lupa- ja katetaakkaa. Virallisesti Fair on Finanssivalvonnan rekisteröimä maksupalveluyritys.

Kyseinen hallinto-oikeuden päätös yhdessä tämän ennakointitutkimuksen tulosten kanssa lupaa vakuutusosalalle kilpailukentän myllerrystä, joka vaatii vakuutusalan toimijoilta entistä vahvempaa ennakointikyvykkyyttä. Vertaisvakuuttamisella on kaikki mahdollisuudet nousta varteenotettavaksi kilpailijaksi perinteisten toimijoiden rinnalle.

Lähteet:

Painetut lähteet:

Ahteensivu, A. Koskinen, L. Kulmala, J. Havakka, P. 2018. Riskienhallinnan ajankohtaisia teemoja. Tampere University Press, Tampere.

Ahvenharju, S. Minkkinen, M. Lalot, F. 2018. The Five Dimensions of Futures Consciousness, Futures. Volume 104, December 2018, pages 1-13.

Ailisto, H. Collin, J. Juhanko, J. Mäntylä, M. Ruutu, S. Seppälä, T. Hälen, M. Hiekkänen, K. Hyytinen, K. Kiuru, E. Korhonen, H. Kääriäinen, J. Parviainen, P. Talvitie, J. 2016. Onko Suomi jäämässä alustatalouden junasta? Huhtikuu 2016. Valtioneuvoston selvitys ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 19/2016.

Albright, K. 2004. Environmental scanning: Radar for success. The Information management Journal.

Alhonsuo, S., Nisen, A., Nousiainen, S., Pellikka, T., Sundberg, S. 2012. Finanssitoiminnan käsikirja. Jyväskylä: Bookwell Oy.

Barnes S. J., Mattsson J. 2017. Understanding collaborative consumption: Test of a theoretical model. 2017.

Campbell, S. 2006a. Risk and the Subjectivity of Preference. Journal of Risk Research 9:03, 225-242.

Campbell, S. 2006b. Against Beck - In Defence of Risk Analysis. Philosophy of the Social Sciences 36, 2, 149-172.

Dhaene, J. Goovaerts, J. Kaas, R. 2003. Economic Capital Allocation Derived from Risk Measures. North American Actuarial Journal 7:2, 44-56.

EquityBites. 2015. BBVA economists report sharing economy transforms industries, consumer behaviors. London.

European Insurance and Occupational Pensions Authority. 2019. Report on best practices on licensing requirements, peer-to-peer insurance and the principle of proportionality in an insurtech context. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Eriksson, P. Koistinen, K. 2005. Monenlainen tapaustutkimus. Kuluttajatutkimuskeskus. Julkaisuja 4, 2005.

Finanssiala. 2017. Vakuutusvuosi 2016 - Vakuutusyhtiöiden tulokatsaus. Finanssiala ry. Julkaisut ja tutkimukset 2017.

Greener, I. 2002. Theorising Path-dependency: how does history come to matter in organisations? Management Decision 40:6, 614-619.

Gomory, R. 1995. The Known, the Unknown and the Unknowable. Scientific American, June.

Hirsjärvi, S. Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Hansson, S. 2010. Risk: objective or subjective, facts or values. Journal of Risk Research 13:2, 231-238.

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita.

Hellman, K. Värilä, S. 2009. Arvokas Asiakas. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

- Hirsjärvi, S. Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S. Remes, P. Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki, Tammi.
- Ilmonen, I. Kallio, J. Koskinen, J. Rajamäki, M. 2013. Johda riskejä - Käytännön opas yrityksen riskienhallintaan. Finanssi- ja Vakuutuskustannus Oy FINVA, Helsinki.
- Jarva, V. 2010. Arjen tulevaisuustyö ja kuluttajakasvatus. Futura: 1/10, sivut 5-22.
- Juntunen, E. 2017. Liiketoimintamalli -innovaatiot vakuutusallalla - vertailu perinteisen vahinkovakuutusyhtiön ja vertaisvakuutusyhtiöiden välillä. Pro Gradu -tutkielma, Tampereen yliopisto.
- Juvonen, M. Koskensyrjä, M. Kuhanen, L. Ojala, V. Pentti, A. Porvari, P. & Talala, T. 2014. Yrityksen riskienhallinta. Helsinki: Yliopistopaino.
- Kamppinen, M., Kuusi, O. Söderlund, S. 2003. Tulevaisuudentutkimus, perusteet ja sovelluksia. Suomalaisen kirjallisuuden seuran toimituksia 896, Helsinki.
- Kananen, J. 2014. Verkkotutkimus tutkimusnä - laadullisen ja määrällisen verkkotutkimuksen opas. Suomen Yliopistopaino.
- Kettunen, J., Meristö, T. 2010. Seitsemän tarinaa ennovaatiosta. Rohkea uudistaa ennakoiden. Tampere. Tammerprint Oy.
- Knight, F.H. 1921. Risk, Uncertainty and Profit. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kuusi, O., Bergman, T. & Salminen H.(toim.) 2013. Miten tutkimme tulevaisuuksia? Acta Futura Fennica no 5. 3., uudistettu painos. Helsinki: Tulevaisuuden tutkimuksen seura ry, 331.
- Laakso, A. & Lehtinen, R. 2016. Tulevaisuutta tekemään - työpajatyöskentelyn metodiopas. HAMK:in e-julkaisuja 25/2014. Hämeenlinna.
- Leponiemi, U. 2019. Kollektiivinen kapasiteetti: Yhteisöllisyys pienen kunnan johtamisessa. Tampereen yliopisto 2019.
- Lassila, A. 2017. OP-ryhmästä häviää tuhansia työtehtäviä jo lähivuosina, varoittaa eläkkeelle jäävä pääjohtaja Reijo Karhinen HS:n haastattelussa. Helsingin Sanomat. Julkaistu 14.10.2017.
- Liesmäki, P. 2018. Vertaisturvayhtiö ihmettelee Finanssivalvonnan toimintaa - "Ei viranomaisen voi soutaa ja huovata". Maaseudun tulevaisuus. 8.11.2018.
- Mannermaa, M. 2004. Heikoista signaaleista vahva tulevaisuus. WS Bookwell, Porvoo.
- Martin, R. Sunley, P. 2006. Path dependence and regional economic evolution. Journal of Economic Geography. 6;4, 395-437.
- Mattila, M. 2018. Alustatalous ei ole jakamistaloutta (välttämättä) - Lähtökohtia alustatalouden sääntelyyn. Impulsseja, lokakuu 2018. Kalevi Sorsa -säätö.
- McNeil, A. Frey, R. Embrechts, B. 2005. Quantitative risk management, concepts, techniques and tools. Princeton University Press.
- Meristö, T. Molarius, R. Leppimäki, S. Laitinen, J. Tuohimaa, H. 2007. Laadukas SWOT - Työkalu pk-yrityksen innovaatiovetoisen tulevaisuuden menestyksen turvaamiseksi. Åbo Akademi, Turku.

- Merna, T., Faisal F.A. 2008. Corporate Risk Management. John Wiley & Sons, Incorporated.
- Milanova V., Maas, P. 2017. Sharing intangibles: Uncovering individual motives for engagement in a sharing service setting. *Journal of Business Research*, volume 75. Sivut 159-171.
- Niemi, L. 2019. Tulevaisuudessa kasvoillaan voi maksaa tai jäädä kiinni rikoksesta. *Keskisuomalainen*, julkaistu 5.9.2019.
- O'Rourke M. 2017. My Friend, My Insurer. *Risk Management*, New York. 64:2, 3.
- Pouru, L. 2016. Strategic foresight and utilization of future-oriented information in Finnish SMEs - Reframing the intermediary role of Tekes. University of Turku.
- Pouru, L. Minkkinen, M. Auffermann, B. Rowley, C. Malho, M. Neuvonen, A. 2020. Kansallinen ennakointi Suomessa 2020. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta 2020:17.
- Redja, G. McNamara, M. 2014. Principles of Risk Management and Insurance. Person.
- Rantala, J. Kivisaari, E. 2014. Vakuutusoppi. Vammalan kirjapaino.
- Rantala, J. Pentikäinen, T. 2009. Vakuutusoppi. Vammalan Kirjapaino Oy, Sastamala.
- Ronkainen, S. Pehkonen, L. Lindblom-Ylänne S. & Paavilainen E. 2013. Tutkimuksen voimasanat. Helsinki: Sanoma Pro.
- Rubin, A. 2003. Tulevaisuudentutkimuksen käsitteitä. Teoksessa Kamppinen, M. Kuusi, O. & Söderlund, S (toim.) Tulevaisuudentutkimus - Perusteet ja sovellukset. Tampere: Tammer-Paino. 887-906.
- Sharpe, B. Hodgson, A. Leicester, G. Lyon, A. Fazey, I. 2016. Three horizons: A pathways practice for transformation. *Ecology and Society*, 21; 2.
- Seppälä, Y. 2003. Tulevaisuustaulukkomenetelmä: sovelluksena vanhustenhuolto. Teoksessa Vapaavuori, M. & von Bruun, S. (toim.) Miten tutkimme tulevaisuutta? Toinen, uudistettu painos. *Acta Futura Fennica* 5. Tulevaisuuden tutkimuksen seura, Helsinki. Sivut 220-235.
- Suomalaisen Työn Liitto. 2019. Nuoret, työ ja kuluttaminen -tutkimus. Maaliskuu 2019. Taloustutkimus Oy.
- Talvela, J. & Stenman, K. 2012. Tulevaisuudentutkimuksen menetelmiä. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun julkaisuja. Sarja A, nro 35. Kotka.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisälttöanalyysi. Helsinki: Tammi.
- Tussyadiah, I. 2016. Factors of satisfaction and intention to use peer-to-peer accommodation. *International Journal of Hospitality Management*. Volume 55, May 2016, pages 70-80.
- UNEP Finance Initiative. 2019. Managing environmental, social and governance risks in non-life insurance business. Kesäkuu 2020. PSI - Principles for Sustainable Insurance.
- Ylikoski, T & Järvinen, R. 2011. Asiakkaan kokema arvo kilpailutekijänä finanssialalla. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus.
- Åstedt, P. Kurki, R. Heikkinen, R. 1994. Two approaches to the study of experiences of health and old age: the thematic interview and the narrative method. *Journal of Advanced Nursing* 20. 418-421.

Sähköiset lähteet:

Aon. 2019. Enabling Strategic Growth And Innovation: The Evolved Role Of Insurance. The One Brief. Viitattu 5.9.2019. <https://theonebrief.com/enabling-strategic-growth-and-innovation-the-evolved-role-of-insurance/>

Digital Initiative. 2018. Friendsurance: Friends with Benefits? Digital innovation and transformation, 26.3.2018. Viitattu 14.10.2019. <https://digital.hbs.edu/platform-digit/submission/friendsurance-friends-with-benefits/>

Frankenfield, J. 2018. Peer-to-Peer (P2P) Insurance. Investopedia; investing and financial education. <https://www.investopedia.com/terms/p/peertopeer-p2p-insurance.asp>

Finanssiala. 2019. Vakuutusvuosi 2018. Vakuutusyhtiöiden tulostiedot. <http://www.finanssiala.fi/materiaalit/FA-Julkaisu-Vakuutusvuosi-2018.pdf>

Finanssialalle. 2019. Finanssialan perusteet - Vakuutusalan tulevaisuus. Viitattu 20.9.2019. <http://www.finanssialalle.fi/opintomateriaalit/finanssialan-perusteet/vakuuttaminen/vakuutusalan-tulevaisuus.html>

Gehrig, F. 2019. Pros and cons of Tesla's insurance move. Insurance Networking News. Viitattu 5.9.2019. <https://www.dig-in.com/opinion/pros-and-cons-of-teslas-insurance-move?brief=00000159-faf0-d111-af7d-fbfd9f0a0000>

Huckstep, R. 2019. Introducing the Third Wave of Peer-to-Peer Insurance. The Digital Insurer; 43, 25.9.2019. Viitattu 26.9.2019. <https://www.the-digital-insurer.com/blog/insurtech-team-brella-and-the-third-wave-of-peer-to-peer-insurance/>

Ikea Suomi. 2019. Ikea Suomen selvitys: Suomalaiset toivovat kaupalta mutkatonta ostamista ja vastuullisuutta. Viitattu 9.9.2020. <https://www.ikea.com/fi/fi/this-is-ikea/news-room/ikea-suomen-selvitys-suomalaiset-toivovat-kaupalta-mutkatonta-ostamista-ja-vastuullisuutta-pub1c0566bc>

Lemonade. 2017. Lemonade - Online Peer to Peer Insurer. The Digital Insurer. Viitattu: 14.10.2019. <https://www.the-digital-insurer.com/dia/lemonade-online-peer-peer-insurer>.

Lemonade. 2019. Frequently asked questions. Viitattu 14.10.2019. <https://www.lemonade.com/de/en/faq>

Menon, P. 2019. Sustenance of Peer-to-Peer Insurance. A Larsen & Toubro Group Company. Viitattu 27.9.2019. <https://www.lntinfotech.com/blogs/sustenance-of-peer-to-peer-insurance/>

Northcrypto. 2021. <https://www.northcrypto.com/fi/about/blockchain> . Viitattu 22.2.2021.

OP. 2019. Ryhmärakenne. Viitattu 27.9.2019. <https://www.op.fi/op-ryhma/tietoa-ryhmarakenne>

OP. 2021. OP Ryhmä vuosi 2020. Viitattu 9.3.2021. <https://www.op-year2020.fi/>

Post, J. 2017. Is Peer-to-Peer Insurance Right for Your Business? Business News Daily. Viitattu 27.9.2019. <https://www.businessnewsdaily.com/10362-peer-to-peer-insurance.html>

Ramani, S. 2018. Peer-to-Peer Insurance: How Blockchain is challenging the traditional insurance model. Medium. Viitattu 27.9.2019. <https://medium.com/@fidentiaX/peer-to-peer-insurance-how-blockchain-is-challenging-the-traditional-insurance-model-fd63f6130c4>

Rubin, A. 2014. Tulevaisuudentutkimus tiedonalana ja tieteellisenä tutkimuksena. Viitattu 28.5.2021. [Anita Rubin: Tulevaisuuskientutkimus tiedonalana ja tieteellisenä tutkimuksena - METODIX](#)

Savolainen, J. 2016. Uusi vakuutus lupaa korvata pieleen menneet treffit. Ilta-lehti. Viitattu 15.10.2019. <https://www.iltalehti.fi/digi/a/201611302200034158>

Schwab, K. 2019. Walmarts robot army has arrived. Fast Company. Viitattu 5.9.2019. <https://www.fastcompany.com/90395843/walmarts-robot-army-has-arrived>

Saurila, V. 2018. Asiakasdata hoitaa vakuutusalan kilpailun avautumisen, alan uusiutumisen ja vahinkojen vähentymisen. Viitattu 20.9.2019. [https://www.lahitapiola.fi/tietoa-lahitapiola-lasta/uutishuone/uutiset-ja-tiedotteet/uutiset/blogi/1310394640919](https://www.lahitapiola.fi/tietoa-lahitapiola/lasta/uutishuone/uutiset-ja-tiedotteet/uutiset/blogi/1310394640919)

Sjöberg, M. 2018. Vakuutusala luovii uusien digiriskien maailmassa. IF Vahinkovakuutus Oy, lehdistötiedote. Viitattu 20.9.2019. <http://www.finanssialalle.fi/opintomateriaalit/finanssialan-perusteet/vakuuttaminen/vakuutusalan-tulevaisuus.html>.

Teambrella. 2019. Not insurance. A lot better. Viitattu 15.10.2019. <https://teambrella.com/about>

The Digital Insurer. 2019. Friendsurance in Germany makes insurance social again. Viitattu 15.10.2019. <https://www.the-digital-insurer.com/dia/friendsurance-germany-makes-insurance-social-again/>

The Digital Insurer. 2019. Teambrella - Bitcoin enabled P2P insurance. Viitattu 15.10.2019. <https://www.the-digital-insurer.com/dia/teambrella-bitcoin-enabled-p2p-insurance/>

Val, E. 2019. Insurance: The Next Frontier for Online Peer-to-Peer Marketplaces. Viitattu 15.10.2019. <https://www.sharetribe.com/academy/insurance-for-online-marketplaces/>

Verdict. 2017. Insurtech: can peer-to-peer insurance really work? Viitattu 15.10.2019. <https://www.verdict.co.uk/insurtech-can-peer-to-peer-insurance-really-work/>

Yle. 2019. Kiertotaloudesta tehdään arkea 400 asukkaan asuinalueella. Viitattu 5.9.2019. YLE Uutiset. ["Vaihdoin viime viikolla avomaankurkut ompeluosaamiseen" - kiertotaloudesta tehdään arkea 400 asukkaan asuinalueella | Yle Uutiset | yle.fi](#)

Zuckerberg, M. 2009. Statuspäivitys. Facebook. Viitattu 5.9.2019. https://www.facebook.com/story.php?story_fbid=10107693323579671&id=4

Julkaisemattomat lähteet:

Toimeksiantaja. 2020. Tulevaisuusaiheinen verkkokurssi työntekijöille.

Yksilöhaastattelut. 2021.

Ryhmähaastattelu. 2021.

Kuviot:

Kuvio 1: Finanssialalla on edessä historiansa suurin murros ja vaikeita valintoja (mukailtu Toimeksiantaja 2020).	16
Kuvio 2: Vertaisvakuuttamisen kolme aaltoa (Huckstep 2019).	22
Kuvio 3: Rahan liikkuminen perinteisessä vakuutusyhtiössä ja vertaisvakuutuksessa (Fair 2019).	26
Kuvio 4: Ennakointitutkimuksen vaiheet.	32
Kuvio 5: Vertaisturvayhtiö ihmettelee Finanssivalvonnan toimintaa Maaseudun tulevaisuudessa 7.11.2019:	42
Kuvio 6: Facebookin perustaja Mark Zuckerberg ilmoittaa Facebookin lanseeraavan oman kryptovaluutan, Libran (viitattu 18.6.19):	44
Kuvio 7: Konkreettisia tekoja koronakriisin keskellä (OP 2021).	44
Kuvio 8: Ensimmäinen vertaisvakuutusyhtiö Suomeen.	48
Kuvio 9: Vertaisvakuutusyhtiö Lemonade julkaisi osallistuvansa ilmastonmuutoksen vastaiseen taisteluun 18.9.2020.	50
Kuvio 10: PESTE -analyysin yhteenveto.	51
Kuvio 11: Vertaisvakuutuksen tulevaisuuspolkujen kuvaukset.	57
Kuvio 12: Skenaario 1:sen todennäköisyys ja toivottavuus.	60
Kuvio 13: Skenaario 1:sen vaikutus toimialaan ja toimialan varautuminen.	61
Kuvio 14: Skenaario 2:sen todennäköisyys ja toivottavuus.	62
Kuvio 15: Vaikutus toimialaan ja toimialan varautuminen.	62
Kuvio 16: Skenaario 3:sen todennäköisyys ja toivottavuus.	64
Kuvio 17: Skenaario 3:sen vaikutus toimialaan ja toimialan varautuminen.	64
Kuvio 18: Skenaario 2:sen arvioitu toteutumivuosi.	65

Taulukot

Taulukko 1: Teambrellan erottautumistekijät (Teambrella 2019).	25
Taulukko 2: Haastatteluihin osallistuneet.	36
Taulukko 3: Vertaisvakuutuksen tulevaisuustaulukko.....	55
Taulukko 4: Vertaisvakuutuksen tulevaisuuspolut tulevaisuustaulukossa.	56

Liitteet

Liite 1: Toimintaympäristön monitorointia	82
---	----

