

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU
Laskentatoimen laitos



HENKILÖKOHTAISEN TALOUSSUUNNITTELUN NYKYTILA JA
KEHITYSNÄKYMÄT

HELSINGIN
KAUPPAKORKEAKOULUN
KIRJASTO

Rahoitus
Pro gradu -tutkielma
Mika P. Galkin
Syksy 2004

9518

Laskentatoimen laitoksen laitosneuvoston kokouksessa 2 / 11 / 20 04 hyväksytty
arvosanalla hyvä 70 pistettä

KTI Vesa Puttonen

KTI Sami Torstila

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU
Pro gradu –tutkielma
Mika P. Galkin

TIIVISTELMÄ
17.10.2004

HENKILÖKOHTAISEN TALOUSSUUNNITTELUN NYKYTILA JA KEHITYSNÄKYMÄT

Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimus luo katsauksen henkilökohtaisesta taloussuunnittelusta maailman kehittyneimmillä rahoitusmarkkinoilla ja arvioi suomalaisille yksityishenkilöille tarjottavia palveluita tämän pohjalta. Se tutkii, kuinka tyytyväisiä suomalaiset ovat rahoitusinstituutioiden nykyiseen palveluvalikoimaan, näkevätkö he tarvetta kokonaisvaltaiselle taloussuunnittelupalvelulle ja olisivatko he valmiita maksamaan siitä. Tulokset osoittavat, mihin suuntaan alan palveluita tulisi kehittää ja mitkä ovat taloussuunnittelun kehitysnäkymät Suomessa.

Lähdeaineisto

Henkilökohtaista taloussuunnittelua, alan vapaaehtoista itesääätelyä ja taloussuunnittelun nykytilaa Suomessa käsittelevät luvut perustuvat talousalan ja erityisesti henkilökohtaisen taloussuunnittelun kirjallisuuteen, lehdistöön ja Internet-aineistoon. Suomalaisten yksityishenkilöiden tyytyväisyyttä, asenteita ja maksuvalmiutta on puolestaan tutkittu Internet-pohjaisella kyselyllä, johon vastasi 1.660 henkilöä.

Tutkimustulokset

Tutkimustulokset osoittavat, että suomalaiset ovat verrattain tyytyväisiä rahoitusinstituutioiden tarjoamiin palveluihin henkilökohtaisen taloudenhallinnan näkökulmasta. Ongelmina nähtiin lähinnä kokonaisvaltaisuuden ja riippumattomuuden puute, josta johtuen yksityishenkilöillä ei ole mahdollisuutta löytää asiantuntevaa kumppania henkilökohtaisen talouden strategiseen suunnitteluun.

Tulosten mukaan henkilökohtaiselle taloussuunnittelulle on olemassa selvä tarve ja sen kehitysnäkymät ovat pitkällä aikavälillä suotuisat myös Suomessa. Erityisesti asuminen ja sen rahoitus sekä tulovero-, perintö-, ja kulutussuunnittelu ovat alueita, joissa rahoitusinstituutioiden palvelutarjonta on heikkoa mutta kysyntä kuluttajien keskuudessa ilmeistä. Tarpeesta huolimatta suomalaiset eivät näytä olevan halukkaita maksamaan saamastaan palvelusta palvelumaksun muodossa, vaan he pitävät myyntikomissiopohjaista ansaintamallia paremmin taloussuunnittelijalle sopivana.

Avainsanat

Henkilökohtainen taloussuunnittelu (personal financial planning), taloudenhallinta, sijoitusneuvonta, varainhoito, pankki, vakuutuslaitos, omaisuudenhoitaja, sijoitusneuvoja, hyväksytty taloussuunnittelija (certified financial planner)

Sisältö

1 JOHDANTO	5
1.1 TUTKIMUKSEN TAVOITE JA KONTRIBUUTIO	5
1.2 TUTKIMUKSEN RAJAUKSET.....	6
1.3 TUTKIMUKSEN RAKENNE.....	7
2 HENKILÖKOHTAINEN TALOUSSUUNNITTELU.....	8
2.1 TERMIEN MÄÄRITTELY	8
2.2 HENKILÖKOHTAINEN TALOUSSUUNNITTELU YLEISESTI.....	9
2.3 TALOUSSUUNNITTELU PALVELUMALLINA	10
2.3.1 <i>Henkilökohtaisten rahoituspalveluiden arvoketju.....</i>	<i>12</i>
2.3.2 <i>Taloussuunnitteluprosessin kuusi vaihetta.....</i>	<i>14</i>
2.3.3 <i>Taloussuunnittelun osa-alueet.....</i>	<i>18</i>
2.3.4 <i>Taloussuunnittelijan ammattitaito.....</i>	<i>20</i>
2.3.5 <i>Taloussuunnittelijan ansaintamallit.....</i>	<i>21</i>
2.4 PERUSTEITA TALOUSSUUNNITTELUN YLEISTYMISELLE.....	22
2.4.1 <i>Yhteiskunnallinen murros.....</i>	<i>23</i>
2.4.2 <i>Rahoitusmarkkinoiden kehitys.....</i>	<i>23</i>
2.5 TALOUSSUUNNITTELUN KEHITYS KANSAINVÄLISESTI	25
3 VAPAAEHTOINEN ITSESÄÄTELY	27
3.1 CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP) –HYVÄKSYNTÄ.....	27
3.1.1 <i>Historia ja tunnettuus.....</i>	<i>28</i>
3.1.2 <i>Auktorisointivaatimukset.....</i>	<i>29</i>
3.1.3 <i>Vaikutus palvelutasoon</i>	<i>31</i>
3.2 EUROPEAN FINANCIAL PLANNER –HYVÄKSYNTÄ.....	31
3.3 ISO-STANDARDOINTI	32
4 TALOUSSUUNNITTELU SUOMESSA.....	33
4.1 RAHOITUSPALVELUMARKKINAT SUOMESSA	34
4.1.1 <i>Rahoitusvarallisuus.....</i>	<i>34</i>
4.1.2 <i>Sijoitusrahastosijoitukset</i>	<i>36</i>
4.1.3 <i>Vakuutussäästöt.....</i>	<i>37</i>
4.2 SIOITUSNEUVONTA	38
4.2.1 <i>Pankit ja vakuutusyhtiöt.....</i>	<i>40</i>
4.2.2 <i>Itsenäiset sijoitusneuvojat</i>	<i>44</i>
4.3 YKSILÖLLISET VARAINHOITAJAT.....	47
4.4 SIOITUSPALVELUALAN TUTKINNOT.....	48
4.4.1 <i>Sijoituspalvelututkinto.....</i>	<i>48</i>
4.4.2 <i>Sijoitusneuvojan erikoistutkinto.....</i>	<i>49</i>
5 TUTKIMUSAINEISTO JA –MENETELMÄ.....	50
5.1 PERUSJOUKKO.....	50
5.2 TOTEUTUNUT OTOS	51

5.2.1	<i>Taustatiedot</i>	51
5.2.2	<i>Tulot ja varallisuus</i>	53
5.2.3	<i>Yhteenveto</i>	57
5.3	KYSELYLOMAKE	58
5.4	TUTKIMUSMENETELMÄN HEIKKOUEDET	59
6	TUTKIMUSTULOKSET	61
6.1	SUHTAUTUMINEN TALOUDENHALLINTAAN JA PALVELUKOKEMUKSET	61
6.1.1	<i>Suhtautuminen omaan talouteen</i>	62
6.1.2	<i>Taloudenhallintaan liittyvät palvelukokemukset</i>	63
6.1.3	<i>Tietojen kertominen ulkopuoliselle</i>	65
6.1.4	<i>Yhteenveto</i>	65
6.2	RAHOITUSINSTITUUTIoidEN PALVELUT.....	66
6.2.1	<i>Palvelukokemukset</i>	66
6.2.2	<i>Rahoitusinstituutioiden osaamisalueet</i>	67
6.2.3	<i>Itsenäiset sijoitusneuvojat</i>	69
6.2.4	<i>Riippumattoman talousneuvonnan saatavuus</i>	70
6.2.5	<i>Yhteenveto</i>	71
6.3	HENKILÖKOHTAINEN TALOUSSUUNNITTELU	72
6.3.1	<i>Taloussuunnittelupalvelun saatavuus ja tarve</i>	72
6.3.2	<i>Taloussuunnittelun osa-alueiden tärkeys</i>	74
6.3.3	<i>Taloussuunnittelijan ominaisuudet ja palvelut</i>	75
6.3.4	<i>Yhteenveto</i>	77
6.4	MAKSUVALMIUS JA ANSAINTAMALLIT	77
6.4.1	<i>Maksuvalmius henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta</i>	78
6.4.2	<i>Kertaluonteinen palvelumaksu</i>	79
6.4.3	<i>Ansaintamallien mielekkyys</i>	81
6.4.4	<i>Vertailu kansainvälisiin tutkimuksiin</i>	82
6.4.5	<i>Yhteenveto</i>	83
6.5	SIOITTAMINEN JA SÄÄSTÄMINEN.....	84
6.6	TULOSTEN YLEISTETTÄVYYS.....	84
6.6.1	<i>Henkilökohtaiset preferenssit ja palvelukokemukset</i>	85
6.6.2	<i>Rahoitusinstituutioiden palvelut</i>	85
6.6.3	<i>Henkilökohtainen taloussuunnittelu</i>	86
6.6.4	<i>Maksuvalmius ja ansaintamallit</i>	86
7	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	88
7.1	TALOUSSUUNNITTELU PALVELUMALLINA	88
7.2	TYTYVÄISYYS NYKYISIIN PALVELUIHIN	90
7.3	TARVE HENKILÖKOHTAISELLE TALOUSSUUNNITTELUPALVELULLE.....	91
7.4	MAKSUVALMIUS TALOUSSUUNNITELMAN LAATIMISESTA	92
7.5	JOHTOPÄÄTÖKSET	93
7.6	JATKOTUTKIMUKSEN AIHEITA	94
8	LÄHTEET	95
	LIITE 1. TILASTOLLISET TESTIT	100

1 Johdanto

Henkilökohtainen taloussuunnittelu (personal financial planning) on kasvanut palveluna kansainvälisesti merkittäväksi liiketoiminnaksi erityisesti anglosaksisissa maissa, mutta Suomessa palvelua ei juuri tunneta. Myös kotimainen tutkimus taloussuunnittelusta on jäänyt vähäiseksi. Samaan aikaan kotimaiset rahoitusinstituutiot pyrkivät löytämään kokonaisvaltaisempia palvelumuotoja tarjottavaksi vähittäisasiakkailleen yksittäisten tuotteiden ja transaktioiden sijaan. Henkilökohtainen taloussuunnittelu voisi olla eräs tapa lähestyä asiakkaita tuomalla heille entistä kokonaisvaltaisempaa näkemystä ja asiantuntemusta talousasioiden hoitoon.

Suomessa henkilökohtaisen talouden suunnitteleminen on varsin vierasta moniin, etenkin anglosaksisiin, kulttuureihin verrattuna. Tämä näkyy muun muassa alhaisena varallisuutena, alhaisina osake- ja rahastosijoituksina sekä siinä, että suuri osa suomalaisten kotitalouksien rahoitusvarallisuudesta makaa alhaisen tuottotason pankkitalletuksissa (Tilastokeskus 2004). Voisi kuvitella, että tehokkaammilla säästämismuodoilla ja paremmalla taloudenhallinnalla suomalaiset voisivat nostaa elintasoaan ja varallisuuttaan merkittävästi.

Mielenkiintoinen kysymys on myös se, millä tasolla yksityishenkilöiden osaaminen on talous- ja raha-asioiden hoidossa. Koululaitos tarjoaa taloudenhallinnasta varsin niukasti tietoa, eikä vanhemmilta sukupolvilta periytyvä tieto ole aina tätä runsaampaa. Rahoitusinstituutiot ja etenkin pankit muodostavatkin usein suomalaisten ainoan avun talousosaamisen kehittämiseen ja järkevien taloudellisten päätösten tekemiseen. Miten instituutiot vastaavat tähän haasteeseen?

1.1 Tutkimuksen tavoite ja kontribuutio

Tutkimuksen keskeisinä tavoitteina on

- luoda katsaus henkilökohtaisen taloussuunnittelun kehitykseen ja nykytilaan maailman kehittyneimmillä rahoitusmarkkinoilla ja arvioida suomalaisille yksityishenkilöille tarjottavia rahoituspalveluita tämän pohjalta

- tutkia suomalaisten yksityishenkilöiden tyytyväisyyttä rahoitusinstituutioiden nykyisiin palveluihin henkilökohtaisen taloudenhallinnan näkökulmasta
- tutkia henkilökohtaiseen taloussuunnittelupalveluun kohdistuvaa kysyntää ja maksuvalmiutta Suomessa.

Tutkimus on tehty hyvin käytännönläheisesti akateemisia vaatimuksia kuitenkin unohtamatta. Tämän seurauksena se tarjoaa uutta ja mielenkiintoista informaatiota kahdella tavalla. Akateemisesti tarkasteltuna tutkimus tuo uutta tietoa siitä, miten anglosaksisissa kulttuureissa syntynyt ja menestynyt henkilökohtaisen taloussuunnittelun liiketoimintamalli voisi menestyä pohjoismaisessa pankkikeskeisessä hyvinvointiyhteiskunnassa. Liiketaloudellisesti tarkasteltuna tutkimus tuo mielenkiintoista informaatiota rahoitusalan yrityksille siitä, olisiko taloussuunnittelupalveluiden tarjoaminen Suomessa liiketaloudellisesti järkevää ja mihin suuntaan alan myyntiprosesseja tulisi kehittää, jotta asiakkaiden tyytyväisyyttä saataisiin parannettua. Vastaavaa tutkimusta ei ole tehty aikaisemmin Suomessa.

1.2 Tutkimuksen rajaukset

Tutkimus on rajattu käsittelemään henkilökohtaista taloussuunnittelua siinä laajuudessa kuin alan johtava kansainvälinen kattojärjestö Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP Board) sen näkee. Tutkimus näkee taloussuunnittelun kokonaisvaltaisena prosessina, jossa tunnistetaan yksilön taloudellinen asema, selvitetään tämän taloudelliset tavoitteet ja suunnitellaan keinot näiden tavoitteiden saavuttamiseksi. Näin ollen esimerkiksi sijoitusneuvonta ja omaisuudenhoito on rajattu tutkimuksen ulkopuolelle, koska ne eivät täytä talouden kokonaisvaltaisuutta koskevaa kriteeriä keskittyessään rahoitusvarallisuuden ja yksittäisten sijoitusten hallinnointiin.

Henkilökohtaista taloussuunnittelua esittelevä osa perustuu pääasiassa anglosaksisissa maissa tapahtuneeseen kehitykseen. Lähdemateriaalista valtaosa on peräisin Yhdysvalloista ja Australiasta, joiden voidaan katsoa Kanadan ohella olevan maailman kehittyneimpiä markkinoita henkilökohtaisen taloussuunnittelun alueella (O'Connor 2003). Tutkimuksen empiirinen osa keskittyy puolestaan Suomen markkinoihin.

Vaikka tutkimuksen empiirisen osan tavoitteena on selvittää kaikkien suomalaisten yksityishenkilöiden suhtautumista rahoitusinstituutioiden palveluihin ja henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun, joudutaan otos niukkojen resurssien vuoksi poimimaan yhden rahoitusinstituution asiakaskunnan sisältä. Kyselytutkimus toteutetaan Internetin välityksellä tapahtuvana asiakaskyselynä, mistä johtuen kaikki vastaajat käyttävät sähköpostia ja Internetiä. Vastaajakunnan profiili poikkeaaakin merkittävästi kohdeperusjoukon profilista, mikä rajoittaa tutkimustulosten yleistettävyyttä.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus on jaettu kahteen pääosaan. Ensimmäisessä osassa tarkastellaan henkilökohtaista taloussuunnittelua palvelumallina erityisesti anglosaksisissa maissa tapahtuneen kehityksen pohjalta, sillä näissä maissa alan voidaan katsoa kehittyneen pisimmälle maailmassa. Osan aloittaa luku 2, jossa esitellään henkilökohtainen taloussuunnittelu käsitteenä ja palvelumallina sekä luodaan katsaus alan kehitykseen. Luvussa 3 perehdytään alan vapaaehtoiseen itsesääteelyyn sekä ISO-standardointiin ja luvussa 4 tutustutaan henkilökohtaisen taloussuunnittelun markkinoihin Suomessa ja esitellään paikalliset sijoituspalvelualan tutkimukset.

Tutkimuksen toisessa pääosassa tutkitaan, kuinka luvussa 2 esitelty henkilökohtaisen taloussuunnittelun palvelumalli sopii Suomen markkinoille. Käytetty tutkimusmenetelmä ja aineisto esitetään yksityiskohtaisesti luvussa 5. Kyselytutkimuksen tulokset raportoidaan ja analysoidaan luvussa 6. Luvussa 7 vedetään yhteen tutkimuksen eri vaiheet ja tehdään varsinaiset johtopäätökset. Johtopäätöksiä tehdessä pohditaan muun muassa sitä, miten kulttuuriset ja yhteiskuntarakenteelliset erot vaikuttavat taloussuunnittelupalveluun kohdistuvaan mielenkiintoon, ja tukeeko tutkimuksen empiirinen osa henkilökohtaisen taloussuunnittelun rautautumista Suomeen.

2 Henkilökohtainen taloussuunnittelu

Henkilökohtainen taloussuunnittelu konkretisoi ne toimenpiteet, joilla yksilöllistä taloutta kehitetään ja joilla henkilökohtaiset tavoitteet ja päämäärät pyritään saavuttamaan. Suunnitteluprosessi lähtee yleensä taloudellisen aseman tunnistamisesta, jonka jälkeen asetetaan konkreettiset tavoitteet ja aikarajat niiden saavuttamiselle. Kun lähtötila ja tavoitetila ollaan määritelty, suunnitellaan erilaisten taloudellisten muuttujien, kuten tulojen ja menojen, asettaminen sellaiseksi, että asetetut tavoitteet voidaan saavuttaa.

Tässä luvussa tutustutaan henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun sekä yleisellä tasolla että ammattimaisen taloussuunnittelupalvelun näkökulmasta. Aluksi määritellään, mitä henkilökohtainen taloussuunnittelu tarkoittaa ja mikä on sen merkitys yksityistaloudessa. Tämän jälkeen tutustutaan taloussuunnittelupalveluun erityisesti anglosaksisissa maissa vakiintuneiden käytäntöjen kautta ja pohditaan, miten ammattimainen taloussuunnittelija voi auttaa taloudenhallinnan eri osa-alueilla. Lopuksi tutustutaan merkittävimpiin taloussuunnittelun yleistymiseen vaikuttaviin seikkoihin sekä alan historiaan ja säännöstelyyn.

2.1 Termien määrittely

Henkilökohtainen taloussuunnittelu on terminä Suomessa varsin vieras. Sen englanninkielinen vastine ”personal financial planning” ei ole sen tunnetumpi, vaikka tämä on jo varsin vakiintunut termi kansainvälisesti katsottuna. Muita englanninkielisiä termejä ovat muun muassa ”lifestyle planning” ja ”wealth management” (Beal & McKeown 2003, 32 ja 153), joilla kummallakin on kuitenkin omat merkityksensä ja poikkeavuutensa termiin ”personal financial planning” nähden.

”Personal financial planning” voidaan suomentaa monella tavalla. Suora käänös olisi henkilökohtainen rahoitussuunnittelu, mutta suomenkielessä sanalla rahoitus viitataan usein tietyn investoinnin tai projektin rahoittamiseen. Näin ollen rahoitussuunnittelu ymmärretään helposti liian suppeasti. Esimerkiksi Mäki-Rahkola (2003) käyttää omassa tutkimuksessaan termin ”financial planning” suomennoksina taloudenhallintaa, taloussuunnittelua ja

talousneuvontaa, joista ensimmäistä hän pitää parhaimpana. Tämän tutkimuksen kannalta ei ole relevanttia, mitä näistä kolmesta termistä käytetään, mutta kirjoittaja pitää termiä taloussuunnittelu osuvimpana ilmaisuna käsiteltävälle aiheelle. Tutkimuksessa käytetään myös termiä taloudenhallinta, kun halutaan viitata yleisesti yksityishenkilöiden taloudenhoitoon liittyviin päätöksiin varsinaisen taloussuunnitteluprosessin sijaan.

Tutkimuksessa käytetään myös termiä taloussuunnitelma. Sillä tarkoitetaan taloussuunnittelusta syntyvää, asiakkaalle suunnattua kirjallista dokumenttia, missä suunnitteluprosessin keskeiset tulokset käyvät ilmi. Termillä taloussuunnittelija puolestaan tarkoitetaan henkilökohtaisen taloussuunnittelun ammattilaista.

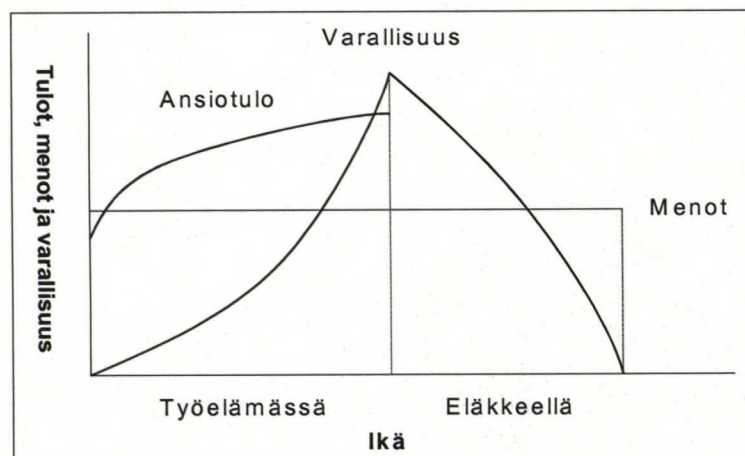
2.2 Henkilökohtainen taloussuunnittelu yleisesti

Vaikka ihmiset ovat kautta taloushistorian suunnitelleet omaa talouttaan, on henkilökohtainen taloussuunnittelu terminä varsin nuori (O'Connor 2003). Nuoruus aiheuttaa puolestaan tulkinnanvaraisuuksia siitä, mitä henkilökohtaisella taloussuunnittelulla konkreettisesti tarkoitetaan. Beal & McKeown (2003, 2) katsovat taloussuunnittelun konkretisoivan sen toimintasuunnitelman, jolla taloudelliset tavoitteet ja päämäärät aiotaan saavuttaa. Taloussuunnittelun keskeisimpiä vaiheita ovat taloudellisen aseman tunnistaminen, henkilökohtaisten tavoitteiden asettaminen ja taloudellisten tekijöiden suunnitteleminen niin, että tavoitteet voidaan saavuttaa.

Beal & McKeownin (2003, 42 – 43) mukaan taloussuunnittelun ajatus lähtee tulojen ja menojen elinkaariteoriasta. Käytettävissä olevien tulojen määrään vaihtelee merkittävästi suhteessa menoihin, jotka pysyvät melko tasaisina elinkaaren eri vaiheissa. Kuvio 1 havainnollistaa tätä ristiriitaa. Huolellisella taloussuunnittelulla ja erityisesti menojen hallinnalla elämäntyö voidaan pitää kuitenkin vakiona tulojen vaihteluista riippumatta. Elinkaariteorian näkökulmasta voidaan ajatella, että taloussuunnittelu on tulojen, menojen ja säästöjen tasapainottamista niin, että ne vastaavat yksilön lyhyen ja pitkän aikavälin taloudellisia tavoitteita ja tarpeita.

Kuvio 1. Tulot ja menot elinkaaren eri vaiheissa

Taloussuunnittelulla pyritään pitämään elämäntyöli vakiona elämänkaaren eri vaiheissa tulojen rajusta vaihtelusta huolimatta



Lähde: Beal & McKeown 2003, 42

Taloussuunnittelussa ei ole kysymys pelkästään tulojen maksimoinnista vaan myös menojen hallinnasta. Mäki-Rahkola (2003, 43) on ilmaissut hyvin taloussuunnittelun peruskysymyksen. Hän kirjoittaa tutkimuksessaan, että vaikka oman talouden suunnittelu ja hallinta ei lisäisikään käytettävissä olevia tuloja, voidaan sen avulla saada tulot ja varallisuus riittämään paremmin sekä kohdistamaan ne tärkeämpiin asioihin. Myös Sunila & Järvelä (1994) tutkimuksessaan ylivelkaantuneiden talous- ja velkaneuvonnasta sekä Lehtinen (2001) tutkimuksessaan lapsiperheiden rahatalouden suunnittelusta ja hallinnasta tuovat esiin, että talouttaan aktiivisesti suunnittelevat henkilöt saavat rahansa riittämään ja saavuttavat taloudelliset tavoitteensa muita paremmin.

2.3 Taloussuunnittelu palvelumallina

Taloussuunnittelu on pitkäjänteistä toimintaa, joka vaatii kaikkien prosessiin osallistuvien osapuolien sitoutumista (Ward 2003). Ideaalitalanteessa taloutta suunnitellaan jatkuvasti eri elämänvaiheissa ja ulkopuolista asiantuntijaa käytetään apuna aina tarpeen niin vaatiessa. Henkilökohtaisen taloussuunnittelun ympärille on muodostunut ammattikunta, joka tarjoaa palvelujaan taloudenhallinnan kehittämiseen (O'Connor 2003). Beal & McKeown (2003, 2) esittää, että taloussuunnitteluun erikoistuneet asiantuntijat voivat auttaa asiakasta muun muassa

- tekemään järkeviä taloudellisia päätöksiä
- hahmottamaan toimivan taloussuunnitelman
- käyttämään rahaansa optimaalisesti
- valitsemaan tarpeisiinsa parhaiten sopivat sijoitus- ja rahoitustuotteet
- ymmärtämään riskiä.

Ammattimaisen taloussuunnittelijan tehtävä on siis auttaa asiakasta tunnistamaan ja ymmärtämään talouteensa liittyviä uhkia ja mahdollisuuksia sekä auttaa tätä tekemään kannaltaan optimaalisia taloudellisia päätöksiä. Kokonaisuuksien ymmärtäminen on tärkeää, mikä käy ilmi myös Mooren (2003, 6) artikkelista. Siinä todetaan, että taloussuunnittelijan tehtävä ei ole perustella asiakkaalle, miksi tämän tulisi tehdä jotakin tiettyjen tuotteiden tai palveluiden suhteen, vaan suunnittelijan tehtävä on selvittää asiakkaalle mikä tämän tilanne on nyt, minne hän haluaa päästä ja mikä on paras keino sinne pääsemiseen. Asiantuntijan rooli voidaan siis ajatella olevan asiakkaan auttaminen oman taloudellisen toimintaympäristönsä hahmottamisessa.

Beal & McKeown (2003, 2) näkevät asiantuntijapalveluiden tuovan useita etuja taloussuunnitteluun. Asiantuntemusta vaaditaan esimerkiksi

- pääoman arvon ja ostovoiman säilyttämisessä
- verosuunnittelussa
- sijoitusten hyväksyttävän tuotto/riski –suhteen löytämisessä
- taloudellisen riippumattomuuden saavuttamisessa eläkeiässä
- optimaalisen velkarakenteen löytämisessä
- järkevässä riskienhallinnassa ja vakuutusturvan kartoituksessa
- nykyisen ja tulevan elämäntyylin tasapainottamisessa
- taloussuunnitelman säännöllisessä ja tuloksellisessa päivittämisessä.

Ward (2003) on koonnut keskeiset taloussuunnittelun piirteet artikkeliinsa, joka perustuu hänen työskentelynsä taloussuunnittelun ISO-standardoinnin parissa. Hänen mukaansa henkilökohtainen taloussuunnittelu on uusi prosessi ja ammatti, joka integroituu perinteisiin palveluihin ja linkittää näitä keskenään. Se on asiakaslähtöistä eli henkilökohtaista, objektiivista ja asiakkaan tarpeista lähtevää. Se on dynaamista eli interaktiivista, eteenpäin

suuntautuvaa ja itsestään uusiutuvaa. Se perustuu kumppanuuteen asiakkaan kanssa ja se vaatii asiantuntijalta pitkälle suuntautuvaa strategista sitoutumista toimivan suunnitelman löytämiseksi. Lisäksi se vaatii eettisesti korkeatasoista, laajasti kokenutta ja hyvin koulutettua ammattikuntaa harjoittajikseen. Näillä ominaisuuksilla henkilökohtaisella taloussuunnittelulla pystytään tarjoamaan todellista arvoa asiakkaille ja heitä voidaan auttaa talouden tasapainottamisessa.

Wardin mukaan (mt.) taloussuunnittelu on prosessi, joka auttaa kuluttajia hallitsemaan talouttaan

- muotoilemalla konkreettiset tavoitteet ja päämäärät
- määrittelemällä tavoitteiden ja päämäärien vaatimat taloudelliset toimenpiteet
- kehittämällä realistiset strategiat parempaan tulojen, varallisuuden, velkojen, riskien ja mahdollisuuksien hallintaan
- rohkaisemalla päättäväiseen strategian toteuttamiseen
- seuraamalla taloutta ja siihen liittyviä seikkoja jatkuvasti niin, että asetetut tavoitteet voidaan onnistuneesti saavuttaa.

2.3.1 Henkilökohtaisten rahoituspalveluiden arvoketju

Samassa artikkelissa Ward esittää näkemyksensä henkilökohtaisen taloussuunnittelun asemasta henkilökohtaisten rahoituspalveluiden arvoketjussa (taulukko 1). Hänen mukaansa koko ketjun tehtävä on tarjota loppuasiakkaalle tehokasta ja toimivaa varallisuuden- ja riskienhallintaa. Perustavoitteena on saada henkilökohtaisen talouden kehitys vastaamaan mahdollisimman hyvin asiakkaan omia tavoitteita, mikä puolestaan johtaa kontrollin ja tyytyväisyyden tunteeseen. Tästä kokonaisuudesta asiakas maksaa palvelumaksuja taloussuunnittelijalle ja ostaa erilaisia rahoitustuotteita laaditun suunnitelman pohjalta.

Ammattimaisen taloussuunnittelijan tehtävä arvoketjussa on jakaa asiakkaalle informaatiota, neuvoa häntä henkilökohtaisissa ongelmissa ja löytää hänelle optimaalinen tapa hallinnoida omaa talouttaan. Tehtäviin kuuluu lisäksi asiakasyhteyden ylläpito sekä tehdyn taloussuunnitelman seuranta, raportointi ja päivitys. Taloussuunnittelijalla tulee olla pääsy sellaisiin alan palveluverkostoihin, joiden avulla hän pystyy tarjoamaan erilaisia palveluita ja tuotteita asiakkaalleen joustavasti ja kustannustehokkaasti. Korvaukseksi tekemästään työstä

taloussuunnittelija saa palvelumaksuja asiakkaaltaan sekä, mikäli hän toimii rahoitustuotteiden jakelijana, myyntikomissioita myymiensä tuotteiden tuottajalta.

Wardin esittämässä arvoketjussa rahoitustuotteiden jakelijan tehtävä on asiakaskunnan koulutus, asiakastoimeksiantojen toteutus, tuotteiden markkinointi, asiakassuhteen ylläpito ja tuotteiden tukitoimintojen tarjoaminen. Kompensaatioksi työstään jakelija saa myyntikomissioita tuotteiden tuottajalta ja mahdollisesti myös asiakkaalta. Tässä yhteydessä on syytä todeta, että Suomessa muun muassa pankit, vakuutusyhtiöt ja erilaiset sijoitusneuvojat kuuluvat lähes poikkeuksetta rahoitustuotteiden jakelijoihin, vaikka he omassa markkinoinnissaan tuovat usein esille ammattimaisen taloussuunnittelijan tehtäviä.

Rahoitustuotteiden jakelijan ja niiden tuottajan väliin Ward esittää niin sanottua väliyhteisöä (third-party intermediating entity). Tämän tehtävä on jakaa yleisinformaatiota taloudesta, tuotteista ja palveluista tietyille kuluttajaryhmille. Sen kautta voidaan myös saada alennuksia tuotteista ja palveluista. Palveluillaan väliyhteisö pyrkii edistämään asiakastyytyväisyyttä ja maksimoimaan tulojaan erilaisten markkinointipalkkioiden muodossa. Yhteisö voi täyttää myös sille asetettuja moraalisia tai lainsäädännöllisiä vaatimuksia omalla toiminnallaan. Esimerkiksi tällaisesta väliyhteisöstä Suomessa käy Osakesäästäjien keskusliitto jäsenyhdistyksineen, jonka tehtävänä on edistää suomalaisten yksityishenkilöiden osakesijoittamista erilaisten informaatiotilaisuuksien, tuotealennusten ja muiden jäsenpalveluiden muodossa.

Rahoitustuotteiden tuottajan tehtäviksi Ward näkee tuotekehityksen, sijoitustenhallinnan ja riskienhallinnan. Kompensaatioksi tuottaja saa varainhoidon palkkiot sekä tuotteesta riippuen myynti- ja ostohintojen välisen erotuksen.

Taulukko 1. Henkilökohtaisten rahoituspalveluiden arvoketju

Henkilökohtaisten rahoituspalveluiden arvoketju voidaan jakaa viiteen osaa, joista kunkin tehtävät ja tehtävistä saatava kompensatio on esitetty taulukossa.

Rooli	Suorite	Kompensatio
Kuluttaja	<ul style="list-style-type: none"> – palvelumaksu taloussuunnittelijalle – laaditun taloussuunnitelman toteuttaminen 	<ul style="list-style-type: none"> – parempi talouden- ja riskienhallinta – paremmin toivomuksia vastaavat tulokset – kontrollin ja tyytyväisyyden tunne
Ammattimainen taloussuunnittelija	<ul style="list-style-type: none"> – informaation jakaminen, neuvonta, taloussuunnitelman laatiminen – asiakasyhteydenpito – suunnitelman seuranta, analyysi, raportointi ja päivitys – pääsy palveluverkostoihin 	<ul style="list-style-type: none"> – palvelumaksut kuluttajalta – komissiot rahoitustuotteiden tuottajalta – ammattiyhteisyys
Rahoitustuotteiden jakelija	<ul style="list-style-type: none"> – asiakaskunnan koulutus – asiakastoimeksiantojen toteutus – tuotteiden markkinointi – asiakassuhteen ylläpito – tuotteiden tukitoiminnot 	<ul style="list-style-type: none"> – komissiot palvelun tuottajalta – myyntikomissiot kuluttajalta
Väilyhteisö	<ul style="list-style-type: none"> – informaation jako taloudesta, tuotteista ja palveluista tietyille kuluttajaryhmälle – alennukset tuotteista ja palveluista 	<ul style="list-style-type: none"> – markkinointipalkkiot – asiakastyytyväisyyden parantuminen – moraalisten ja lainsäädännöllisten vaatimusten täyttäminen
Rahoitustuotteiden tuottaja	<ul style="list-style-type: none"> – tuotesuunnittelu – sijoitustenhallinta – riskien hallinta 	<ul style="list-style-type: none"> – varainhoidon palkkiot – myynti- ja ostohintojen välinen marginaali

Lähde: Ward 2003

2.3.2 Taloussuunnitteluprosessin kuusi vaihetta

Taloussuunnittelu voidaan ajatella kuusivaiheisena prosessina, joka muodostuu taloudellisen aseman tunnistamisesta, tavoitteiden asettamisesta, toimintasuunnitelman laatimisesta ja sen päivittämisestä vastaamaan kulloinkin voimassa olevia taloudellisia olosuhteita. Prosessin vaiheet ovat (Beal & McKeown 2003, 98)

1. tiedon kerääminen
2. tarpeiden ja tavoitteiden identifiointi
3. taloudellisten ongelmien hahmottaminen
4. kirjallisen taloussuunnitelman laatiminen
5. sovitun suunnitelman toteutus

6. taloussuunnitelman päivitys ja ylläpito.

Vaihe 1: Tiedon kerääminen

Voidakseen auttaa asiakasta taloussuunnittelijan on tiedettävä asiakkaan nykyinen taloudellinen asema. Tämä voidaan selvittää parhaiten laajalla kyselylomakkeella, jossa kysytään muun muassa varallisuutta, velkoja, tuloja, menoja sekä eri aikavälin taloudellisia tavoitteita. Lisäksi lomakkeella voidaan kysyä esimerkiksi vakuutuksista, eläkesäästämisestä ja perintösuunnitteluun liittyvistä seikoista kuten testamentista. Tavoitteena on, että taloussuunnittelija saisi mahdollisimman paljon tietoa asiakkaasta ja tämän talouteen liittyvistä seikoista.

Vaihe 2: Tarpeiden ja tavoitteiden identifiointi

Taloussuunnittelun lähtökohtana on henkilökohtaisten tarpeiden tyydyttäminen ja tavoitteiden saavuttaminen. Niinpä on ensiarvoisen tärkeää identifioida nämä tarpeet ja tavoitteet. Koska ne ovat varsin harvalla henkilöllä valmiiksi identifioitu, on taloussuunnittelijan haasteena sekä selkiyttää asiakkaan ajatuksia että päästä niistä itse perille. Tämä voidaan toteuttaa ensimmäisen vaiheen kyselylomakkeen ja henkilökohtaisen asiakashaastattelun yhdistelmänä. Haastattelussa taloussuunnittelijan tulee esittää avoimia kysymyksiä, joihin ei voi antaa kyllä tai ei –vastausta sekä kuunnella tarkkaan mitä asiakas sanoo ja erityisesti mitä hän ei sano.

Vaihe 3: Taloudellisten ongelmien hahmottaminen

Seuraavaksi voidaan taloudellista lähtökohtaa ja tavoitteita verrata toisiinsa. Mikäli nämä ovat hyvin kaukana toisistaan, tulee taloussuunnittelijan puuttua asiaan ja pyytää asiakasta miettimään realistisempia vaihtoehtoja. Nämä toimivat pohjana taloussuunnitelman laatimiselle.

Vaihe 4: Kirjallisen taloussuunnitelman laatiminen

Asiakkaalle laaditaan kirjalliset suositukset siitä, miten tämän tarpeet ja tavoitteet voidaan saavuttaa. Taloussuunnitelmassa esitetään kaikki asiakkaan kannalta relevantit seikat. Ne voivat koskea esimerkiksi sijoitusstrategiaa, eläkesäästämistä, riskienhallintaa, verosuunnittelua, perintösuunnittelua tai näitä kaikkia. Tarkemmin taloussuunnitelman eri osa-alueita on käsitelty seuraavassa luvussa. Annettujen suositusten tulisi vastata niin lyhyen, keskipitkän kuin pitkänkin aikavälin tavoitteita ja asiakkaalle tulee selvästi esittää, miten kyseiset suositukset mahdollistavat tavoitteisiin pääsemisen.

Vaihe 5: Sovitun suunnitelman toteutus

Kun taloussuunnitelma on asiakkaan taholta hyväksytty ja tarpeelliset muutokset tehty, ryhdytään suunnitelman mukaisia suosituksia toteuttamaan käytännössä. Taloussuunnittelijan rooli tässä vaiheessa on varmistaa, että kaikki tarpeellinen paperityö on tehty ja että asiakas on täysin tietoinen niistä toimenpiteistä, joita suunnitelman toteuttaminen vaatii.

Vaihe 6: Taloussuunnitelman päivitys ja ylläpito

Ajan kuluessa niin henkilökohtaiset kuin ulkopuolisetkin tilanteet muuttuvat. Esimerkkeinä henkilökohtaisista muutoksista ovat työn menetys, perhesuhteiden muutokset ja perinnön saaminen, kun taas ulkopuolisten tekijöiden muutoksista voidaan esimerkkeinä mainita eläkesäästämiseen liittyvän lainsäädännön, sosiaaliturvan, verotuksen ja makrotalouden muutokset. Tilanteiden muuttuessa on ensiarvoisen tärkeää, että henkilökohtaista taloussuunnitelmaa pidetään ajan tasalla ja päivitetään vähintään vuosittain, tai tilanteiden merkittävästi muuttuessa useammin.

Myös Financial Planning Association of Australia esittää edellä mainitun prosessiajattelun taloussuunnittelun lähtökohdaksi muun muassa julkaisussaan *Advice worth taking* (2004). Kuusivaiheinen prosessiajattelu on todennäköisesti lähtenyt leviämään Yhdysvalloista, jossa henkilökohtaisen taloussuunnittelun johtava kattojärjestö Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP Board) on määritellyt sen toiminnan lähtökohdaksi taloussuunnittelupalveluita tarjoaville jäsenilleen (*Financial Planning Process* 2004). CFP Boardin kuusivaiheinen prosessi on sisällöllisesti hyvin lähellä edellä esitettyä prosessia ja sen vaiheet ovat

1. asiakassuhteen luonti ja määrittely
2. tiedon kerääminen ja tavoitteiden identifiointi
3. asiakkaan taloudellisen tilanteen analysointi ja arviointi
4. taloussuunnitelman laatiminen ja esitys
5. taloussuunnitelman toteutus
6. taloussuunnitelman seuranta.

Vaihe 1. Asiakassuhteen luonti ja määrittely

Ennen varsinaisen taloussuunnittelun aloittamista ammattimaisen taloussuunnittelijan tulee selostaa ja dokumentoida asiakkaalle tarjoamansa palvelut sekä määrittellä omat ja asiakkaan oikeudet ja velvollisuudet taloussuunnitteluprosessin edetessä. Suunnittelijan tulee myös selvittää kokonaisuudessaan, kuinka ja keneltä hän saa palkkionsa. Lisäksi osapuolten tulee sopia, kuinka pitkäaikaista asiakassuhdetta ollaan lähtökohtaisesti rakentamassa ja kuinka päätöksiä tehdään.

Vaihe 2. Tiedon kerääminen ja tavoitteiden identifiointi

Taloussuunnittelija selvittää asiakkaan taloudellisen tilanteen ja määrittelee yhdessä asiakkaan kanssa tämän henkilökohtaiset ja taloudelliset tavoitteet sekä niihin liittyvän aikahorisontin. Samassa yhteydessä tulee keskustella asiakkaan suhtautumisesta riskiin. Tämä vaihe on erityisen tärkeä koko prosessin kannalta ja hyvä taloussuunnittelija tekee sen huolella ennen kuin ryhtyy jakamaan neuvoja asiakkaan auttamiseksi.

Vaihe 3. Asiakkaan taloudellisen tilanteen analysointi ja arviointi

Taloussuunnittelija analysoi saamansa informaation saadakseen käsityksen asiakkaan nykyisestä tilanteesta ja siitä, miten tämän tulisi toimia saavuttaakseen tavoitteensa. Riippuen pyydetyn neuvonnan luonteesta, vaihe voi sisältää esimerkiksi varallisuuden, velkojen, tulojen ja menojen, vakuutusuojan tai verostrategian analysoinnin.

Vaihe 4. Taloussuunnitelman laatiminen ja esitys

Taloussuunnittelija laatii saamiinsa tietoihin perustuvan taloussuunnitelman, jolla asiakkaan asettamat tavoitteet pyritään saavuttamaan. Hänen tulee esittää suunnitelma riittävän seikkaperäisesti asiakkaalle, jotta tämä pystyy sen ymmärtämään ja tekemään tiedostettuja päätöksiä sen perusteella. Hyvä taloussuunnittelija kuuntelee asiakkaan kommentteja ja tarvittaessa muokkaa tehtyä suunnitelmaa näiden pohjalta.

Vaihe 5. Taloussuunnitelman toteutus

Taloussuunnittelijan ja asiakkaan tulee sopia yhdessä, kuinka tehty suunnitelma toteutetaan. Suunnittelija voi toteuttaa sen toimeksiantona tai hän voi toimia asiakkaan apuna tämän asioidessa itse muiden ammattilaisten, kuten juristien ja osakevälittäjien kanssa.

Vaihe 6. Taloussuunnitelman seuranta

Asiakkaan ja taloussuunnittelijan tulee sopia, kuka seuraa asiakkaan edistymistä kohti tavoitteitaan. Jos suunnittelija on seurannasta vastuussa, tulisi tämän raportoida asiakkaalleen säännöllisesti tilanteen kehittymisestä ja, mikäli muutokset asiakkaan elämäntilanteessa vaativat, päivittää tehtyä suunnitelmaa.

Beal & McKeownin ja CFP Boardin prosessit ovat keskenään varsin yhdenmukaisia. Suurin ero lienee alkupäässä, missä Beal & McKeownin kaksi ensimmäistä vaihetta ”tiedon kerääminen” ja ”tarpeiden ja tavoitteiden identifiointi” on CFP Boardin mallissa yhdistetty yhteen vaiheeseen ”tiedon kerääminen ja tavoitteiden identifiointi”, ja ensimmäiseksi vaiheeksi on nimetty ”asiakassuhteen luonti ja määrittely”. Myös kohta 3 on nimetty varsin eri tavalla ensimmäisen kutsuessa sitä ”taloudellisten ongelmien hahmottamiseksi” ja ”toisen asiakkaan taloudellisen tilanteen analysoinniksi ja arvioinniksi”. Vaiheita tarkemmin tarkasteltaessa käy kuitenkin ilmi, että prosessien perusajatukset ja niiden käytännön sovellukset ovat hyvin samanlaiset.

2.3.3 Taloussuunnittelun osa-alueet

Kokonaisvaltaisen taloussuunnittelun lisäksi taloussuunnittelijat voivat antaa tiettyihin tilanteisiin, tuotteisiin tai strategioihin liittyviä neuvoja (Beal & McKeown 2003, 430). Tässä tutkimuksessa keskitytään kuitenkin kokonaisvaltaiseen taloussuunnitteluun, jonka osa-alueita käydään läpi seuraavaksi.

Kuten aikaisemmin on todettu, alkaa taloussuunnitteluprosessi henkilökohtaisten perustietojen hankinnalla ja tavoitteiden asettamisella. Tavoitteet jaetaan lyhyen, keskipitkän ja pitkän aikavälin tavoitteisiin sen mukaan, millä aikajänteellä ne halutaan saavuttaa. Lyhyellä aikavälillä viitataan tässä yhteydessä noin vuoden pituiseen, keskipitkällä aikavälillä 2 – 5 vuoden pituiseen ja pitkällä aikavälillä yli 7 vuoden ja jopa 40 vuoden pituiseen ajanjaksoon. Tavoitteiden tulisi olla realistisia ja toteuttamiskelpoisia, mikä vaatii niiltä kaksi perusominaisuutta: ensinnäkin niiden tulee olla konkreettisia eli mitattavissa olevia ja toisaalta ne on pystyttävä sijoittamaan ennalta määrättyyn aikaikkunaan, jonka sisällä ne halutaan saavuttaa. (mt., 41)

Asiakkaan taloudellisen aseman selvittäminen aloitetaan laatimalla kassavirtalaskelma tuloista ja menoista sekä tase varoista ja veloista. Näiden pohjalta voidaan laskea erilaisia tunnuslukuja kuvaamaan asiakkaan taloudellista tilaa. Hyödyllisiä tunnuslukuja ovat muun muassa nettovarallisuuden suhde kokonaisvarallisuuteen (solvency ratio), käteisen ja pankkisaamisten suhde lyhytaikaiseen velkaan (liquidity ratio), säästöjen suhde brutto- tai nettotuloihin (savings ratio) ja lyhytaikaisen velan suhde vuosibruttotuloihin (debt service ratio). Tunnusluvut helpottavat löytämään mahdolliset talouteen liittyvät heikkoudet ja epäkohdat. (mt., 49-56)

Beal & McKeown (2003, 56-59) pitävät riskien ymmärtämistä tärkeänä osana henkilökohtaista taloussuunnittelua. He näkevät henkilötalouteen liittyvän useita riskejä, joista esimerkkeinä mainittakoon inflaatio-, korko-, markkina-, valuutta-, likviditeetti- ja luottoriskit. Oma riskinsä muodostuu myös siitä, jos taloudelliset tavoitteet, tehdyt sijoitukset ja sijoitushorisontti eivät vastaa toisiaan tai sijoituksia ei ole hajautettu riittävästi. Lisäksi lainsäädäntö muodostaa riskin esimerkiksi verotuksen muuttuessa epäedullisemmaksi. Riskit tulee tiedostaa ja ymmärtää taloussuunnittelun eri vaiheissa, ja ne tulee ottaa huomioon suunnitelmaa tehdessä. Asiakkaan riskiprofilia tulee analysoida esimerkiksi erilaisten kyselyiden ja testien avulla, jotta varsinainen taloussuunnitelma ja asiakkaan riskinsietokyky vastaisivat mahdollisimman hyvin toisiaan.

Kirjallisesti laadittavan taloussuunnitelman tulee sisältää kaikki asiakkaan kannalta relevantit suositukset. Kokonaisvaltaiseen suunnitelmaan tulisikin kuulua (mt. 99, 220, 270)

- sijoitussuunnitelma, joka muodostuu allokaatio- ja tuotesuosituksista
- suunnitelma eläkesäästämisestä
- riskienhallinta ja vakuutukset
- perintösuunnitelma
- tuloverosuunnitelma
- yhteiskunnallisten tukien kartoitus
- asuminen ja siihen liittyvä rahoitussuunnitelma
- kulutusluoton käyttösuunnitelma.

ISO International Standards puolestaan näkee, että tyypillisesti henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun kuuluvat

- taloudellisen aseman tunnistaminen
- riskienhallinta
- sijoitussuunnittelu
- eläkesuunnittelu
- tuloverosuunnittelu
- perintösuunnittelu.

Kirjallisesti laaditussa taloussuunnitelmassa nämä kuusi osa-aluetta käydään seikkaperäisesti läpi ja sovitetaan yhteen asiakkaan asettamien tavoitteiden ja riskinsietokyvyn kanssa. (Ward 2003)

2.3.4 Taloussuunnittelijan ammattitaito

Talousneuvontaa ammatikseen tarjoavien henkilöiden lukumäärää ja ammattitaitoa on mahdotonta arvioida tällä hetkellä. Pahlin (2002) mukaan pelkästään Yhdysvalloissa arvioidaan talousneuvojien lukumäärän olevan jossakin 800.000 ja usean miljoonan välillä riippuen siitä, miten termi ”talousneuvoja” määritellään. Vertailun vuoksi mainittakoon, että Yhdysvalloissa on noin 43.000 CFP-hyväksyttyä taloussuunnittelijaa (Certified Financial Planner).

Termeille ”talousneuvoja” ja ”taloussuunnittelija” ei ole olemassa yleispätevää määrittelyä, mistä johtuen kyseisten termien käyttö ei kerro sitä käyttävästä henkilöstä kovinkaan paljon. Mitä tarkempia kriteerejä taloussuunnittelijalle asetetaan, sitä ammattitaitoisemmaksi tarkastelujoukko muodostuu. Tällä hetkellä taloussuunnittelijoiksi tai -neuvojiksi itseään kutsuvat muun muassa yksityispankkiirit, osakevälittäjät, sijoitusneuvojat, omaisuudenhoitajat, vakuutusmeklarit, rahastoyhtiöiden myyjät, kirjanpitäjät, juristit ja monet muut alalla toimivat ammattilaiset (Pahl 2002). On selvää, että näin kirjavassa joukossa myös osaamisen taso vaihtelee merkittävästi.

Henkilökohtainen taloussuunnittelu perustuu ammattina suhteisiin, joiden pohjana on luottamus ja vastuuntunto. Ei riitä, että taloussuunnittelijat tarjoavat asiakkailleen ainoastaan

ratkaisuja, vaan heidän täytyy myös vakuuttaa asiakkaat siitä, että ehdotetut ratkaisut perustuvat asiakkaan aseman, tavoitteiden ja talouteen vaikuttavien olosuhteiden syvälliseen ymmärrykseen. Niinpä alan ammattilaisilla tulee olla syvällistä osaamista koko henkilökohtaiseen talouteen vaikuttavien tekijöiden kentästä ja erityisesti sijoituksista, riskienhallinnasta, verotuksesta, sosiaaliturvasta, eläkesäästämisestä ja yleisimmistä lainopillisista asioista. (Beal & McKeown 2003, 77)

On vaikea nähdä, että Beal & McKeown puhuessaan syvällisestä osaamisesta tarkoittavat osaamista, joka voidaan hankkia pelkillä työntekijöiden kehittämiseen tarkoitetuilla kursseilla. Pikemminkin vaaditun osaamisen tulisi perustua taloudelliseen tai juridiseen, ylempään tai alempaan korkeakoulututkintoon, mistä syntyneestä tiedollista osaamista syvennetään taloussuunnittelun erityiskoulutuksella. Esimerkiksi Australiassa CFP-hyväksytyiltä taloussuunnittelijoilta vaaditaan tiettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta ylemmän tai alemman asteen taloussuunnitteluun erikoistunut korkeakoulututkinto (A career in financial planning 2002, 7). CFP-hyväksytyiltä taloussuunnittelijoilta vaadittavaa koulutusta on käsitelty tarkemmin luvussa 3.1.2.

2.3.5 Taloussuunnittelijan ansaintamallit

Taloussuunnittelijat veloittavat eri tavoin tarjoamastaan palvelusta (Don't kiss your money goodbye 2002, 3). Yleisimpiä ansaintamalleja ovat

- myydyistä tuotteista saatavat komissiot
- tuntipohjainen palvelumaksu
- kiinteä palvelumaksu
- sijoitettavissa olevista varoista riippuvainen palvelumaksu.

O'Connor (2003) toteaa taloussuunnittelua kansainvälisessä mittakaavassa käsittelevässä artikkelissaan, että palveluntarjoajat ovat ympäri maailmaa pohtimassa palvelunsa arvottamista ja käytettävää ansaintamallia. Nykyään myyntikomissioihin perustuvat ansaintamallit ovat suosituimpia, mutta O'Connor näkee trendin olevan menossa selvästi kohti asiakkailta suoraan perittävää palvelumaksua.

Beal & McKeown (2003, 13) vahvistavat O'Connerin väitteen Australian osalta, sillä heidän mukaansa yhä useampi australialainen taloussuunnitteluun erikoistunut yritys on siirtynyt palveluperusteiseen palkkiojärjestelmään. Myös australialaisten sijoittajien on havaittu suosivan neuvonantajia, jotka laskuttavat palveluperusteisesti eivätkä työskentele komissioiden pohjalta. Sama trendi on havaittavissa Yhdysvalloissa. Spectrem Group teki vuonna 2003 tutkimuksen, jonka mukaan varakkaat yhdysvaltalaiset kotitaloudet käyttävät yhä enemmän sellaisia neuvonantajia, jotka perivät palkkionsa suoraan asiakkaalta. Vastaavasti komissioista ja muista myytyihin tuotteisiin perustuvista palkkioista ansaitsevia talousneuvoja käytettiin merkittävästi vähemmän kuin kaksi vuotta aikaisemmin. Perusteluiksi palveluperusteiseen palkkioon siirtymiselle todettiin pääasiassa objektiivisuuden lisääntyminen. (Asset Management Industry Outlook 2004, 11)

Deloitteen tekemän toimialaraportin (Asset Management Industry Outlook 2004, 11) mukaan myyntikomissiot ja niihin rinnastettavat ansaintamallit ovat johtaneet siihen, että neuvonantajat suosittelevat tuotteita sijoittajille sen mukaan, kuinka paljon palkkioita ne tuottavat eivätkä sen mukaan, mikä olisi asiakkaiden intressien mukaista. Tämä sotii vahvasti taloussuunnittelun peruseriaatteita vastaan, sillä ammattikunnan tehtävä on nimenomaan edistää asiakkaiden hyvinvointia. Jos ansaintamalli asettaa neuvonantajan ja asiakkaan edut ristiriitaisiksi, ei palvelun taso voi koskaan olla paras mahdollinen. Niinpä siirtymistä komissioista palvelumaksuun voidaan pitää varsin terveenä kehityksenä.

2.4 Perusteita taloussuunnittelun yleistymiselle

Beal & McKeown (2003, 43) näkevät useita syitä henkilökohtaisen taloussuunnittelun yleistymiselle. Näistä tärkeimpinä voidaan pitää

- vanhempien ikäluokkien suhteellista kasvua
- keskimääräisen eliniän kasvua ja pidempää eläkeaikaa
- eläkesäästämisen vastuun siirtymistä työnantajalta työntekijälle
- sijoitusvaihtoehtojen ja eläkesäästämismuotojen monipuolistumista.

Tässä luvussa keskitytään kahteen perustavaa laatua olevaan muutokseen: yhteiskunnalliseen murrokseen ja rahoitusmarkkinoiden kehitykseen.

2.4.1 Yhteiskunnallinen murros

Suurten ikäluokkien ikääntyminen kehittyneissä maissa muuttaa niiden väestörakennetta merkittävästi lähitulevaisuudessa (Ward 2003). Veronmaksajien suhteellinen osuus tulee laskemaan samaan aikaan kun terveydenhuoltopalveluiden kysyntä nousee ja paineet eläkejärjestelmiä kohtaan kasvavat. Monissa maissa julkinen sektori onkin vetäytymässä roolistaan turvata kaikkien kansalaistensa sosiaalinen ja taloudellinen hyvinvointi (O'Connor 2003). Tämä johtaa siihen, että ihmisten on yhä enemmän pystyttävä pitämään huolta itsestään ja rahoitettava omat eläke- ja terveydenhoitotarpeensa.

Pahl (2002) on vuoden vanhemmassa artikkelissaan samoilla linjoilla. Perinteisesti yhteiskunnan tuottamat terveystaloudelliset etuudet ovat hänen mukaansa siirtyneet nopeasti ihmisten omalle vastuulle. Pahl jatkaa, että kuluttajien lisääntyvä vastuu omasta taloudellisesta asemastaan on lisännyt luotettavien ja eettisesti korkeatasoisten ammattimaisten taloussuunnittelijoiden kysyntää merkittävästi maailmanlaajuisesti.

Suomi ei ole tämän kehityksen ulkopuolella. Koljonen & Römer-Paakkanen (2000, 9) tutkivat nuorten ylivelkaantumista Suomessa ja he totesivat, että hyvinvointiyhteiskuntaa kehitettäessä yhä suurempi vastuu kansalaisten taloudellisesta ja sosiaalisesta turvallisuudesta siirtyy kotitalouksille, perheille ja yksilöille itselleen.

2.4.2 Rahoitusmarkkinoiden kehitys

Yhteiskunnan muuttuessa ovat myös rahoitusmarkkinat kasvaneet ja monimutkaistuneet. Rahoitustuotteita tarjoavat yksityishenkilöille nykyään muun muassa pankit, vakuutuslaitokset, omaisuudenhoidoyhtiöt ja erilaiset välittäjät, mikä on vähentänyt tuotteiden vertailtavuutta ja tehnyt kuluttajille entistä vaikeammaksi arvioida, mitkä tuotteet auttavat heitä saavuttamaan asettamansa taloudelliset tavoitteet. Lisäksi Internet tarjoaa rajattoman määrän informaatiota erilaisista henkilökohtaiseen talouteen liittyvistä asioista, aiheuttaen oleellisen tiedon löytämisen ja järkevien taloudellisten päätösten tekemisen entistä vaikeammaksi tavalliselle kuluttajalle. Tämä lisää osaltaan merkittävää kysynnän kasvua

luotettavalle ammattimaiselle taloussuunnittelulle, jonka avulla pystytään löytämään oikeat ratkaisut asiakkaan taloudellisen hyvinvoinnin turvaamiseksi. (Ward 2003)

Myös Pahl (2002) näkee rahoitusmarkkinoiden globalisoitumisen, kansainvälisen sijoittamisen ja Internetin lisäävän ammattimaisen taloussuunnittelun kysyntää. O'Connor (2003) toteaa omassa artikkelissaan, että yrityscentän yhdentymisen ja rahoitusmarkkinoiden avautuminen tiukalta sääntelyltä on tuonut uusia mahdollisuuksia taloussuunnittelijoille samalla, kun rahoituspalveluiden perinteiset rajat ovat rikkoutuneet. Tämä kehitys on selvästi nähtävissä myös Suomessa, missä esimerkiksi pankit ovat ryhtyneet myymään vakuutus- ja vakuutuslaitokset sijoitustuotteita.

Markkinoiden yhdentymisen ja yrityscentän sekoittumisen ohella välikäsien määrä rahoitustuotteiden tuottajien ja loppuasiakkaiden välillä on kasvanut. Deloitteen toimiala-analyysin (Asset Management Industry Outlook 2004, 11) mukaan vielä kymmenen vuotta sitten noin 40 prosenttia sijoitusrahastomyynnistä tapahtui suoraan tuottajalta loppuasiakkaalle ilman välikäsiä. Vuonna 2004 tämä luku on pudonnut 18 prosenttiin muun myynnin tapahtuessa erilaisten välikäsien kautta. Tämä kehitys on osaltaan sekoittanut toimintaympäristöä yksittäisen sijoittajan näkökulmasta.

Koljosen & Römer-Paakkasen (2000) tekemä tutkimus osoittaa varsin raadollisesti, miten kykenemätön yksittäinen kuluttaja voi olla hoitamaan omaa talouttaan. Jo päivittäisten rahavirtojen ja verosuunnittelun hallinta saattaa tuottaa ongelmia, puhumattakaan eläkkeelle siirtymisen suunnittelusta ja sijoituskohteiden valinnasta. Toisaalta samalla kun ihmiset tulevat yhä varakkaammiksi, he haluavat käyttää yhä enemmän aikaa virkistykseen ja yhä vähemmän aikaa talousasioidensa hoitamiseen (Devlin 1995, 9-25). Yhteenvedona voikin todeta, että vaikka rahoitusmarkkinoiden kasvu ja monipuolistuminen ovat tuoneet uusia mahdollisuuksia henkilökohtaisen talouden hoitoon, on taloudenhallinnasta kokonaisuutena tullut yhä haastavampaa yksittäiselle kuluttajalle.

Henkilökohtaista taloussuunnittelua voidaan pitää varsin toimivana ratkaisuna edellä mainittuihin ongelmiin. Kansainvälisessä mittakaavassa taloussuunnittelua käsittelevä Pahl (2002) toteaa artikkelissaan, että noin 70 prosenttia kuluttajista pitää ammattimaisia taloussuunnittelijoita hyvänä tietolähteenä taloudenhoitoon liittyvissä asioissa. Myös

osakekurssien lasku ja alhainen korkotaso 2000-luvun alussa ovat lisänneet kiinnostusta taloussuunnittelua kohtaan (O'Connor 2003).

2.5 Taloussuunnittelun kehitys kansainvälisesti

Henkilökohtainen taloussuunnittelu on palvelumuotona kaikilla mittareilla mitattuna nuori (O'Connor 2003). Sen voidaan sanoa syntyneen Yhdysvalloissa 1960-luvun lopulla, kun pieni joukko rahoitusalan asiantuntijoita havaitsi talousneuvonnan pirstaloitumisen ja ryhtyi kehittämään taloussuunnittelusta yhtenäistä ja eheää tapaa analysoida asiakkaan taloudelliset tarpeet ja suositella ratkaisuja näiden tarpeiden pohjalta. Tyypillisesti asiakkaat olivat kääntyneet erikseen kirjanpitäjän, osakevälittäjän tai vakuutusmeklarin puoleen saadakseen talousneuvontaa. (Pahl 2002)

1980-luvulla taloussuunnittelu levisi kansainvälisesti, kun monet maat liikkuivat kohti markkinataloutta ja yksityishenkilöiden pääsy kansainvälisille rahoitusmarkkinoille parani. Taloussuunnitteluun keskittyviä organisaatioita syntyi muun muassa Australiaan, Japaniin, Iso-Britanniaan, Ranskaan, Saksaan, Sveitsiin, Uuteen Seelantiin, Etelä-Amerikkaan, Kanadaan, Hong Kongiin, Malesiaan, Etelä-Koreaan, Intiaan, Brasiliaan, Alankomaihin, Ruotsiin ja Singaporeen. (mt.)

Monissa maissa lainsäädäntö ei ole pysynyt kehityksen perässä. Useimmiten viranomaiset sääntelevät sijoitustuotteita, vakuutustuotteita, sijoitusrahastoja ja joukkovelkakirjalainoja sekä sitä, kuinka näitä tuotteita markkinoidaan kuluttajille, mutta ei varsinaisia talous- ja sijoitusneuvontaan liittyviä prosesseja (mt.). Sama koskee Suomea, missä periaatteessa kuka tahansa voi antaa talous- ja sijoitusneuvontaa kuluttajille viranomaisten puuttumatta asiaan. Kuitenkin esimerkiksi tilanne, jossa suunnitellaan asiakkaan eläkeiän turvaa, vaatii äärimmäistä asiantuntemusta ja neuvonantajan sitoutumista, jotta asetetut tavoitteet voidaan saavuttaa (O'Connor 2003).

Epäkohta on huomattu myös suomalaisessa mediassa. Esimerkiksi Hurmeranta (2004) esittää huolensa talous- ja sijoitusneuvonnan kehityksestä Taloussanomien pääkirjoituksessaan. Hän toivoo, että Euroopan Unionissa valmisteilla oleva sijoituspalveludirektiivi käsiteltäisiin ja saataisiin voimaan mahdollisimman nopeasti. Deloitte toteaa omassa alaa koskevassa

tutkimuksessaan, että riippumattomuuteen kiinnitetään huomiota entistä enemmän. Puolueeton toimija puuttuu edelleen, mutta kysyntää olisi sitäkin enemmän. (Asset Management Industry Outlook 2004, 11)

Ammattimaisten taloussuunnittelijoiden menestys nähdään vahvasti riippuvaiseksi heidän kyvystään toimia korkeiden standardien mukaisesti ja näin herättää luottamusta asiakkaissaan. Myös yhteiskunta on alkanut odottaa heiltä samanlaista palvelutasoa ja standardeja kuin esimerkiksi lakimiehiltä ja lääkäreiltä (O'Connor 2003). Niinpä ala on ryhtynyt säätelemään itse omaa toimintaansa, mitä käsitellään yksityiskohtaisemmin seuraavassa luvussa.

Kansainvälisten standardien rakentamista on vaikeuttanut lainsäädännölliset eroavaisuudet eri maissa. Esimerkiksi useissa maissa rajoitettu pääoman liikkuvuus tekee kansainvälisen ulottuvuuden sisällyttämisen taloussuunnitelmaan erittäin vaikeaksi, ellei mahdottomaksi. Myös kulttuurierot tuovat omat ongelmansa, sillä joissakin kulttuureissa asiakkaat eivät välttämättä koe mielekkääksi kertoa henkilökohtaisia tietojaan ulkopuoliselle asiantuntijalle. (mt.)

Yhdysvallat on toiminut selkeänä kehityksen vetäjänä henkilökohtaisen taloussuunnittelun alalla. Erityisesti siellä kehitetyt omaisuuden hallintaan keskittyneet ohjelmistotuotteet on otettu innokkaasti vastaan muualla maailmassa. Erilaiset verolainsäädännöt ja kirjanpitokäytännöt hidastavat taloussuunnittelun yhdentymistä kansainvälisesti kuitenkin vielä pitkään. (mt.)

3 Vapaaehtoinen itsesääntely

Henkilökohtaista taloussuunnittelua koskee maakohtaisesti hajanainen joukko erilaisia lakeja, säännöstöjä, direktiivejä ja ammattikunnan itse luomia rajoituksia riippuen muun muassa palveluntarjoajan ja asiakkaan juridisesta asemasta, asiakassuhteen luonteesta ja siitä, käsitteleekö suunnittelija asiakkaansa varoja vai ei. Tässä yhteydessä on mahdotonta paneutua näihin edes yleisellä tasolla, maakohtaisesta analyysistä puhumattakaan. Tutkimuksen tässä luvussa keskitytäänkin kolmeen merkittävään kansainväliseen instituutioon, jotka auktorisoivat jäseniään itseohjautuvasti ja sitouttavat heitä näin toimimaan tiettyjen standardien ja eettisten vaatimusten mukaisesti.

Aluksi käsitellään Certified Financial Planner (CFP) –hyväksyntää, joka on toiminut henkilökohtaisen taloussuunnittelun suunnannäyttäjänä jo usean vuosikymmenen ajan. Yhdysvaltalaisen kattojärjestön hallinnoima auktorisointi on saanut merkittävän aseman maailmanlaajuisesti, ja 20 maasta eri puolilta maailmaa löytyy jo yli 80 000 CFP-hyväksyttyä taloussuunnittelijaa. European Financial Planner (EFP) edustaa eurooppalaista näkemystä CFP:stä ja se on saanut suhteellisen tukevan jalansijan taloussuunnittelijoiden keskuudessa Euroopassa. Kolmantena instituutioon käsitellään ISO International Standards:a ja sen kehitteillä olevaa ISO/TC 222-standardia, jonka on määrä kehittyä maailmanlaajuisesti henkilökohtaista taloussuunnittelua koskevaksi standardiksi.

3.1 Certified Financial Planner (CFP) –hyväksyntä

Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP Board) on Yhdysvalloissa perustettu kattojärjestö, jonka tehtävänä on hallinnoida Certified Financial Planner (CFP) –hyväksytyjä taloussuunnittelijoita. Sen alaisuudessa toimivien järjestöjen valtuuttamat taloussuunnittelijat ovat sitoutuneet noudattamaan tiettyjä koulutukseen, tutkintoihin ja kokemukseen liittyviä vaatimuksia. Lisäksi he ovat sopineet noudattavansa tässäkin tutkimuksessa käsiteltäviä kuuden vaiheen taloussuunnitteluprosessia ja omaksuvansa kokonaisvaltaisen lähestymistavan taloussuunnitteluun, mikä sisältää tuloverosuunnittelun, työsuhte-etuudet, riskienhallinnan ja vakuutukset, sijoitussuunnittelun, eläkesäästämisen sekä

perintösuunnittelun. Todistukseksi sitoutumisestaan CFP Board myöntää heille CFP-hyväksynnän omien kansallisten järjestöjensä kautta. (O'Connor 2003 & Pahl 2002)

3.1.1 Historia ja tunnettuus

CFP-hyväksyntä aloitettiin 1960-luvun lopussa Yhdysvalloissa ja 1990-luvun alussa Yhdysvaltojen ulkopuolella. Vuonna 2003 CFP-hyväksytyjä taloussuunnittelijoita oli Yhdysvalloissa noin 43.000 ja muualla maailmassa noin 40.000, joista Kanadassa 15.500, Japanissa 10.000 ja Australiassa 5.200. Lisäksi Malesiassa oli 2.600 ja Etelä-Afrikassa 2.000 CFP-hyväksytyä taloussuunnittelijaa. (International CFP Council 2004)

CFP-hyväksyntä on kasvanut varsin tunnetuksi kuluttajien keskuudessa etenkin Yhdysvalloissa mutta myös muissa toimialueensa maissa, kuten Kanadassa ja Australiassa. CFP Boardin tekemä tutkimus Yhdysvalloissa osoittaa, että 56 prosenttia ylemmän tuloluokan amerikkalaisista ovat tietoisia CFP-hyväksynnästä ja luku nousee 74 prosenttiin, kun tutkimusjoukko rajataan henkilöihin, jotka ovat käyttäneet auktorisoidun tai auktorisoimattoman henkilökohtaisen taloussuunnittelijan palveluita (Consumer Survey 2004, 16).

Kanadassa tehty tutkimus osoittaa, että noin 10 prosenttia kanadalaisista tuntee CFP-hyväksynnän (Study Of Canadians' Attitudes 2003, 6). Vaikka luku on suhteellisen alhainen, on se kuitenkin selkeästi parhaiten tunnettu taloussuunnittelijoiden auktorisointi Kanadassa. Sama tutkimus osoittaa, että 74 prosenttia kanadalaisista pitää auktorisointia erittäin tärkeänä. Australiassa vuonna 2002 tehty kuluttajatutkimus puolestaan osoittaa, että 49,8 prosenttia australialaisista tunnistaa CFP-hyväksynnän, ja yli 37 prosenttia tietää sen tarkoittavan auktorisoitua taloussuunnittelijaa (Crompton 2002, 20).

Nykyään International CFP Council edustaa ja markkinoi CFP-merkkiä 19 maassa Yhdysvaltojen ulkopuolella kansallisten organisaatioiden kautta. Kaikissa näissä maissa CFP-hyväksyntään johtava koulutus ja muut vaatimukset perustuvat Yhdysvalloissa voimassa oleviin vaatimuksiin. Leviämisen suurimpana esteenä ovatkin olleet erilaiset lainopilliset ja kulttuureihin liittyvät tekijät. Esimerkiksi Euroopassa henkilökohtaisen taloussuunnittelun kattojärjestö European Financial Planning Association (EFPA) ei ole vielä päässyt sopuun

International CFP Councilin kanssa CFP-hyväksynnän käytöstä Euroopassa. (O'Connor 2003 & Pahl 2002)

3.1.2 Auktorisointivaatimukset

CFP-hyväksyntä voidaan ansaita, kun CFP Boardin asettamat koulutusta, koetta, työkokemusta ja etiikkaa koskevat vaatimukset on täytetty (Guide to CFP Certification 2003, 5). Auktorisointivaatimukset poikkeavat maakohtaisesti jonkin verran mutta peruseriaatteet ovat samoja kaikkialla maailmassa. Tästä johtuen tietyssä maassa CFP-hyväksytty henkilö voi ansaita toisen maan CFP-hyväksynnän päivittämällä tietotaitonsa erityisillä, uutta maata koskevilla koulutusohjelmilla. Tässä yhteydessä on käyty läpi Yhdysvalloissa vaadittavia edellytyksiä CFP-hyväksyntään, jotka saattavat siis poiketa Yhdysvaltojen ulkopuolella.

Kaikkien CFP-hyväksytyjen tulee olla suorittanut vähintään alemman tason korkeakoulututkinnon vuodesta 2007 alkaen. Ennen vuotta 2007 ensi kertaa hyväksytyiltä henkilöiltä tätä ei kuitenkaan vaadita. Pääsäännön mukaan henkilön tulee suorittaa CFP Boardin hyväksymä koulutusohjelma, jotta hän voi osallistua CFP-kokeeseen. Koulutus kestää yleensä 18 – 24 kuukautta ja sitä järjestetään lukuisissa yliopistoissa eri puolilla Yhdysvaltoja. Ohjelma kattaa kaiken taloussuunnittelussa tarvittavan opetuksen, jonka pääosa-alueita ovat

- taloussuunnittelun peruseriaatteet
- vakuutus suunnittelu ja riskienhallinta
- työsuhde-etujen suunnittelu
- sijoitussuunnittelu
- tuloverosuunnittelu
- eläkesuunnittelu
- perintösuunnittelu.

Tietyissä erityistapauksissa CFP-kokeeseen voi osallistua ilman koulutusohjelman läpikäymistä (Guide to CFP Certification 2003, 11). Esimerkiksi hyväksytyt talouskonsultit (ChFC) ja analyytikot (CFA) sekä henkilöt, jotka ovat suorittaneet talousalan tohtoritason opinnot, voivat mennä suoraan CFP-kokeeseen. Myös yksittäisten koulutusohjelmaan

kuuluvien osa-alueiden korvaaminen aikaisemmilla opinnoilla on mahdollista tietyissä tapauksissa.

CFP-koe testaa kandidaatin kykyä soveltaa koulutuksessa opittuja asioita taloussuunnittelun käytännön tilanteisiin, ei niinkään teoriaosaamista. Koe muodostuu useista tehtävistä, jotka perustuvat tyypillisiin taloussuunnittelijan kohtaamiin ongelmiin. Yhdessä koulutuksen ja kokemuksen kanssa kokeen menestykseks suorittaminen todistaa henkilön riittävän ammattitaidon taloussuunnittelun vaativiin tehtäviin. (mt., 25)

CFP-hyväksynnän saaminen edellyttää, että henkilöllä on kolmen vuoden työkokemus taloussuunnittelun alalta (mt., 41). Poikkeuksena ovat henkilöt, joilla ei ole vähintään alempaa korkeakoulututkintoa ja jotka näin ollen voidaan hyväksyä ensimmäistä kertaa ainoastaan vuoden 2006 loppuun mennessä. Heillä vaadittava työkokemus CFP-hyväksynnälle on viisi vuotta. Työkokemus voi muodostua neljästä erityyppisestä tehtävästä. Se voi olla

- taloussuunnittelijan alaisuudessa tapahtuvaa työtä
- informaation tuottamista taloussuunnittelijalle tai tämän asiakkaalle
- taloussuunnitteluun liittyvää opetustyötä
- suoraa taloussuunnittelijan roolissa tehtävää asiakaspalvelutyötä.

Kaikkia näitä neljää tehtävätyyppiä yhdistää se, että kandidaatin tulee olla suorassa kosketuksessa yhteen tai useampaan taloussuunnitteluprosessin kuudesta vaiheesta (luku 3.2.3).

Kun koulutus ja työkokemus on saatu ja CFP-koe menestyksellisesti suoritettu, vaaditaan vielä sitoutuminen alan käytäntöihin ja eettisiin vaatimuksiin ennen CFP-hyväksynnän myöntämistä. Tässä yhteydessä tutkitaan henkilön historiatiedot mahdollisten rikosten tai muiden sellaisten seikkojen suhteen, jotka saattavat heikentää henkilön sopivuutta CFP-hyväksytyksi taloussuunnittelijaksi (mt., 45). Hyväksymällä CFB Boardin eettiset normit ja ammatilliset vaatimukset (Code of Ethics and Professional Responsibility) sekä taloussuunnittelussa käytettävät standardit (Financial Planning Practice Standards), kandidaatti sitoutuu toimimaan ammatissaan aina asiakkaan parhaaksi ja ansaitsee CFP-

hyväksynnän. Auktorisointi tulee uusia kahden vuoden välein, mikä edellyttää 30 tuntia täydentäviä taloussuunnittelun opintoja (mt., 5).

3.1.3 Vaikutus palvelutasoon

CFB Boardin tekemä tutkimus (Consumer Survey 2004, 14) osoittaa, että 84 prosenttia CFP-hyväksytyjen taloussuunnittelijoiden asiakkaista ovat hyvin tai erittäin tyytyväisiä saamaansa palveluun, kun kaikkien taloussuunnittelijoiden asiakkaiden kohdalla vastaava luku on 81 prosenttia. CFP-hyväksytyjen asiakkaista 86 prosenttia jatkaa todennäköisesti asiakassuhdettaan ja 80 prosenttia suosittelee palvelua ystävälleen, kun vastaavat luvut kaikkien taloussuunnittelijoiden asiakkaiden keskuudessa ovat 84 ja 74 prosenttia.

Tutkimus osoittaa, että CFP-hyväksytyt taloussuunnittelijat erottuvat edukseen erityisesti ymmärrettävän neuvonannon, suunnitelman säännöllisen päivittämisen, säännöllisten asiakastapaamisten sekä monipuolisen tuotevalikoiman osa-alueilla (mt., 16). Se osoittaa myös, että CFP-hyväksytyjen suunnittelijoiden asiakaskunta on tyytyväisempi tapaansa hoitaa talouttaan (53%) kuin tutkimusryhmän jäsenet keskimäärin (45%).

3.2 European Financial Planner –hyväksyntä

Euroopassa taloussuunnittelijoiden kattojärjestönä toimii European Financial Planning Association (EFPA), joka vastaa luonteeltaan Yhdysvalloissa toimivaa CFP Boardia. EFPA:n tehtävänä on hallinnoida omia auktorisointiohjelmiaan sekä kehittää ja toteuttaa auktorisointeihin johtavaa koulutusta yhdessä kansallisten järjestöjensä kanssa. Lisäksi se järjestää kansallisia ja kansainvälisiä konferensseja, seminaareja ja muita tapahtumia, jotka auttavat jäsenkuntaa kehittämään taitojaan ja parantamaan asiakaspalveluaan. (European Financial Planning Association 2004)

Heinäkuussa 2004 EFPA oli edustettuna 12 Euroopan maassa ja vuoden loppuun mennessä sillä odotetaan olevan edustus 15 eri maassa (Middelboe & Fawcett 2004). Eurooppalaiset taloussuunnittelijat voivat hankkia kaksi hyväksyntää EFPA:n alaisuudessa, joista alemmaa tasoa edustaa European Financial Advisor ja ylempää European Financial Planner. Auktorisoinnit on kehitetty yhteiseurooppalaisin voimin, mikä edistää niiden soveltuvuutta Euroopan laajuisesti. Koulutusohjelma keskittyy käytännön taitoihin yhdysvaltalaisen

esimerkin mukaisesti, ja etäopiskeluun on kiinnitetty erityistä huomiota. (European Financial Planning Association 2004)

EFPA:n merkitys Euroopassa on kohonnut viime vuosina. Ennen sen perustamista vuonna 2000 Yhdysvalloista kotoisin oleva CFP-hyväksyntä toimi pääasiallisena itsesääätelyvälineenä myös Euroopassa. Eurooppalaiset perustivat kuitenkin oman järjestönsä ja auktorisointijärjestelmänsä amerikkalaislähtöiseen johtamis- ja kehittämistapaan tyytymättöminä. Eurooppalaisten tavoitteena on haastaa CFP-hyväksyntä myös Euroopan ulkopuolella jollakin aikavälillä. (Engel 2000)

3.3 ISO-standardointi

Kansainvälinen standardointiin keskittyvä ISO International Standards on valmistelemassa ISO/TC 222-standardia henkilökohtaiselle taloussuunnittelulle. Valmistelu aloitettiin vuonna 2000 tavoitteena tehdä ammattimaisen taloussuunnittelijan valinta kuluttajille helpommaksi ja turvallisemmaksi kaikkialla maailmassa. Tätä varten tullaan kehittämään standardit, joita kaikkien hyväksynnän saaneiden suunnittelijoiden tulee noudattaa. (Pahl 2002 & Ward 2003)

ISO-standardointi osoittaa, kuinka maailmanlaajuisesti tärkeäksi liiketoimintamalliksi henkilökohtainen taloussuunnittelu on muodostunut. Kuluttajien ymmärryksen alaa kohtaan uskotaan paranevan ja ammattimaisen avun etsinnän helpottuvan, kun standardi määrittelee yhtenäiset taloussuunnittelun prosessit kaikille toimijoille. ISO on ottanut kantaa myös siihen, mihin uusi standardi sijoittuu jo olemassa olevassa, pääasiassa ammattikuntien omista auktorisoinneista muodostuvassa kentässä. ISO:n määritelmän mukaan CFP-hyväksyntä vastaa ylemmän korkeakoulututkinnon tasoista auktorisointia ja ISO-standardi alemman korkeakoulututkinnon tasoista auktorisointia (Ward 2003). Korkeista kriteereistä huolimatta Ward uskoo maailmanlaajuisesti satojentuhansien henkilökohtaisten taloussuunnittelijoiden saavan ISO-standardin mukaisen hyväksynnän tulevaisuudessa.

4 Taloussuunnittelu Suomessa

Suomessa henkilökohtaista taloussuunnittelua ei tunneta palvelumallina kovin hyvin. Kuitenkin niin Suomessa kuin muissakin maissa on lukuisia palveluammattaita, joissa työskentelevät kutsuvat itseään henkilökohtaisiksi taloussuunnittelijoiksi. Esimerkkejä näistä ovat Suomessa muun muassa yksityispankkiirit, meklarit, sijoituskonsultit, lakimiehet, vakuutusneuvojat, pankkien henkilökohtaiset palveluneuvojat ja sijoitusneuvojat. Yhteistä näille kaikille on se, ettei heistä juuri kukaan käsittele henkilökohtaista taloudenhallintaa kokonaisvaltaisesti ottaen huomioon asiakkaan talouden kaikkia osa-alueita alkaen päivittäisestä rahankäytöstä ja päättyen eläkkeelle siirtymisen suunnitteluun. (Mäki-Rahkola 2003, 30)

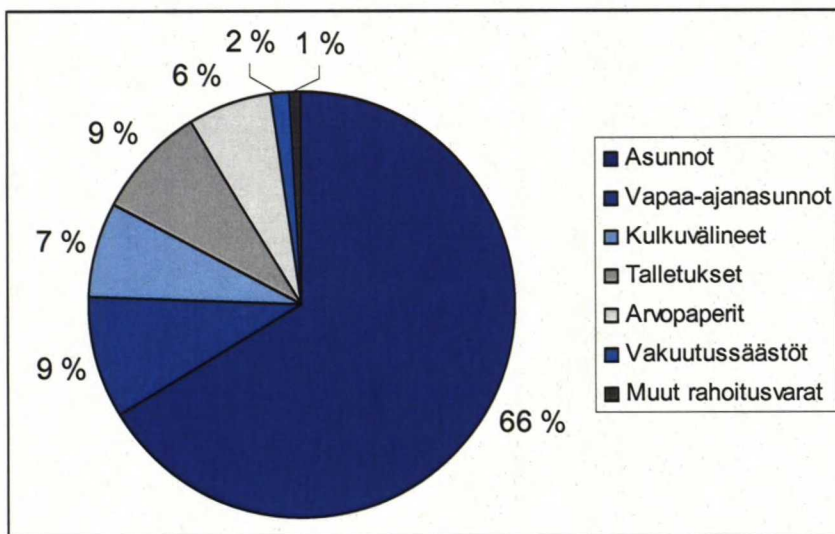
Brew ym. (2001) toteavat, että henkilökohtaisen taloussuunnittelun suppea määrittely on yksi alan suurimpia ongelmia. Heidän mukaansa palveluntarjoajat paketoivat tuotteensa ainoastaan asiakkaiden yleisten taloudellisten tarpeiden ympärille jättäen yksilölliset tarpeet ja niiden analysoinnin huomiotta. Tuotteet työnnetään asiakkaille eri kanavien kautta sillä periaatteella, että kaikki asiakkaat ovat samanlaisia, mikä pitkällä aikavälillä johtaa asiakkaiden tyytymättömyyteen. Ongelma on nähtävissä myös Suomessa, missä suurin osa talous- ja sijoitusneuvontaa tarjoavien yritysten ansainnasta perustuu omien tai kumppaneiden tuotteiden myyntiin varsinaisten neuvontapalveluiden sijaan.

Seuraavilla sivuilla käsitellään yksityisille kuluttajille tarjottavia taloudenhallintaan liittyviä palveluita Suomessa. Käsitely aloitetaan kuitenkin tutustumalla kotitalouksien varallisuuteen ja sen jakautumiseen, jotta lukija saisi käsityksen Suomen markkinoiden koosta ja markkinapotentiaalista. Sen jälkeen perehdytään pankkien, vakuutusyhtiöiden ja itsenäisten sijoitusneuvojien tarjoamiin sijoitusneuvontapalveluihin sekä niiden keskinäiseen markkina-asemaan ja asiakastyytyväisyyteen. Tätä seuraa lyhyt katsaus Suomessa tarjottaviin yksilöllisiin varainhoitopalveluihin. Lopuksi esitetään suomalainen näkemys sijoitusalan itsesäätelestä, mitä edustaa Suomen pankkiyhdistyksen valvomat sijoituspalvelututkinto ja sijoitusneuvojan erikoistutkinto.

4.1 Rahoituspalvelumarkkinat Suomessa

Suomessa asuu 5,2 miljoonaa henkeä, jotka muodostavat 2,4 miljoonaa kotitaloutta vuonna 2004. Tilastokeskuksen mukaan kotitalouksien kokonaisvarallisuus on keskimäärin 89.300 euroa, josta keskimäärin 82,7 prosenttia (73.800 euroa) on reaali-varallisuutta ja 17,3 prosenttia (15.500 euroa) rahoitusvarallisuutta. Asunnot ovat suurin yksittäinen varallisuuserä, sillä ne edustavat keskimäärin 66,4 prosenttia (59.200 euroa) kotitalouksien varallisuudesta (kuvio 2). (Tilastokeskus StatFin 2004)

Kuvio 2. Suomalaisien kotitalouksien varallisuuden jakauma vuonna 1998



Lähde: Tilastokeskus StatFin 2004

4.1.1 Rahoitusvarallisuus

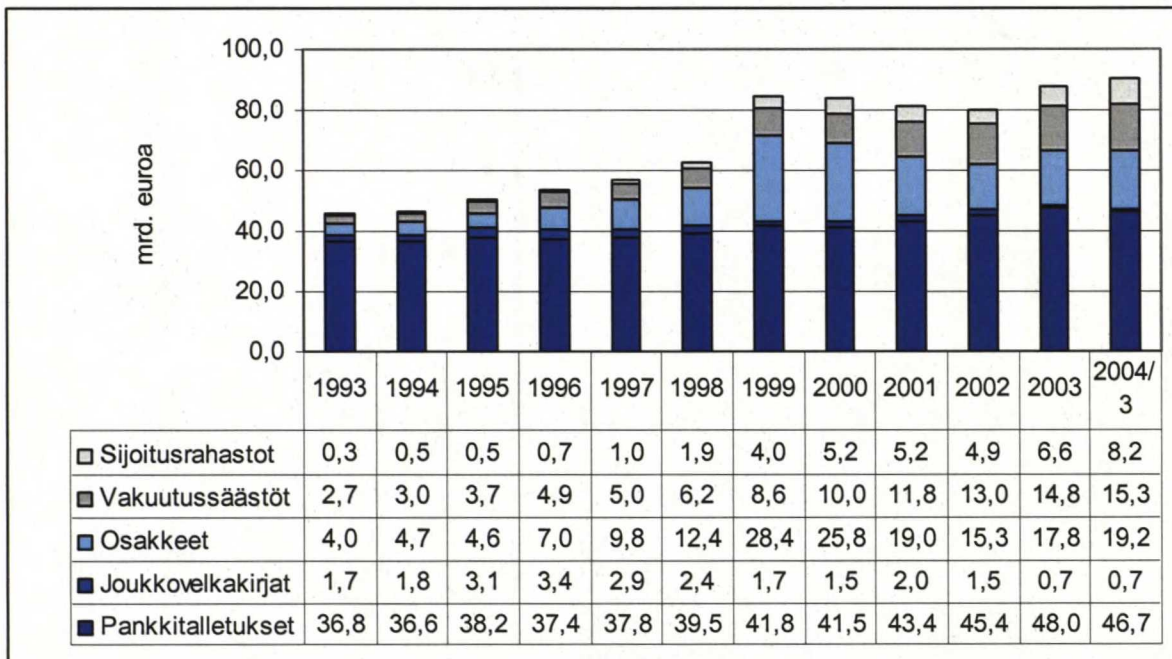
Tilastokeskuksen mukaan 50,3 prosenttia (7.800 euroa) kotitalouksien keskimääräisestä rahoitusvarallisuudesta muodostuu talletuksista (mt.). Arvopapereihin on sijoitettu 5.500 euroa, mikä edustaa 35,5 prosenttia kaikista rahoitusvaroista. Loput 14,2 prosenttia (2.200 euroa) muodostuu vakuutusäästöistä ja muista rahoitusvaroista.

Suomen pankkiyhdistyksen tekemästä tutkimuksesta (Säästäminen ja luotonkäyttö 2004, 28) käy ilmi, että suomalaisten kotitalouksien rahoitusvarallisuus oli koko 1990-luvun selvässä nousutrendissä. Vuosina 2000 – 2002 rahoitusvarallisuus laski hieman, mutta vuonna 2003 se kääntyi jälleen nousuun. Kun vuonna 1990 kotitalouksien rahoitusvarallisuus oli yhteensä

noin 44 miljardia euroa, on se yli kaksinkertaistunut maaliskuuhun 2004 mennessä noin 90 miljardiin euroon.

Kuvio 3 osoittaa, että suorat osakesijoitukset ovat vaikuttaneet eniten kotitalouksien rahoitusvarallisuuden määrään. 1990-luvun lopun pörssinousun myötä osakevarallisuus nousi alle 5 miljardista yli 28 miljardiin euroon neljän vuoden sisällä. Toisaalta pörssikurssien jyrkkä alamäki 2000-luvun alussa laski osakevarallisuuden määrän takaisin noin 15 miljardiin euroon vuoden 2002 loppuun mennessä.

Kuvio 3. Kotitalouksien rahoitusvarallisuus 1993 – maaliskuu 2004



Lähde: Säästäminen ja luotonkäyttö 2004, 28

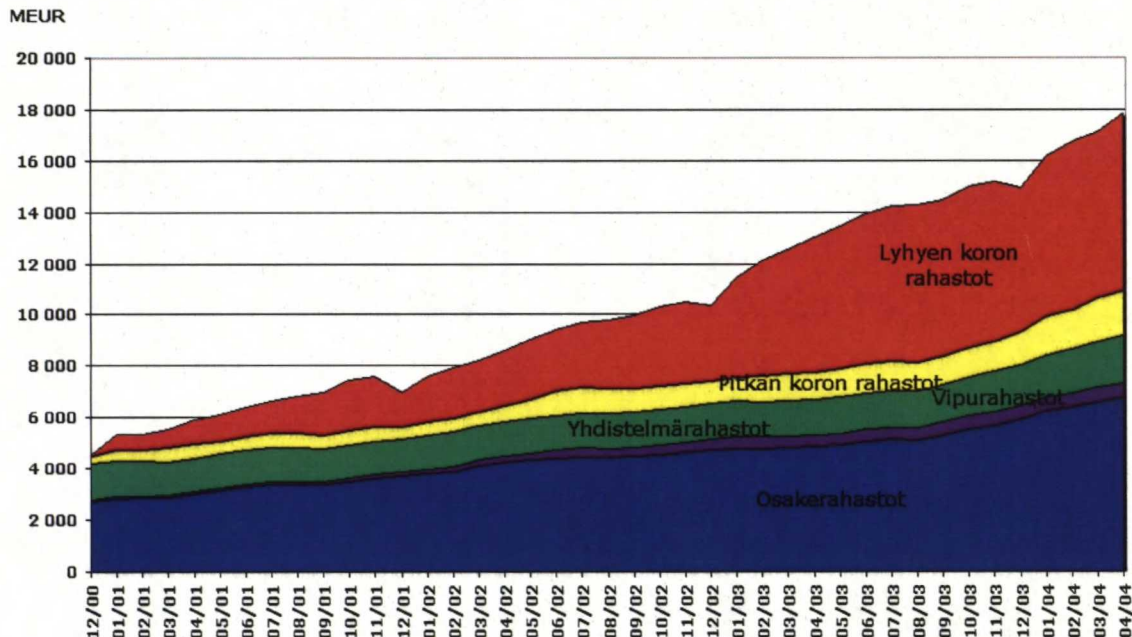
Kotitalouksien rahoitusvarallisuudessa on nähtävissä selvä rakennemuutos viimeisen vuosikymmenen aikana. Kun vielä vuonna 1993 pankkitalletukset edustivat yli 80 prosenttia kaikista rahoitusvaroista, oli niiden osuus laskenut noin 52 prosenttiin vuoden 2004 maaliskuussa (mt., 28). Samaan aikaan sijoitusrahastojen osuus on noussut alle prosentista yli yhdeksään prosenttiin. Myös suorien osakesijoitusten ja vakuutussäästöjen osuus rahoitusvarallisuudesta on yli kaksinkertaistunut pankkitalletusten kustannuksella. Tämä osoittaa osaltaan rahoitus- ja sijoitustuotteiden monipuolistuneen viimeisen vuosikymmenen aikana.

Pörssisäätiön (2004) keräämien tietojen perusteella voidaan päätellä, ettei osakesijoitusten osuuden nousu perustu pelkästään kurssien nousuun tai entistä suurempiin sijoituksiin, vaan myös kotitalouksien entistä suurempaan osallistumisasteeseen. Kun vuonna 1994 osakkeita omistavia yksityishenkilöitä oli alle puoli miljoonaa, oli heitä vuonna 1999 jo noin 800.000. 2000-luvun alussa osakesijoittajien määrä on puolestaan pysynyt vakaana markkinoiden voimakkaasta laskusta huolimatta.

4.1.2 Sijoitusrahastosijoitukset

Sijoitusrahastot ovat mullistaneet yksityishenkilöiden mahdollisuuksia osallistua rahoitusmarkkinoille. Sijoitusrahastojen suosio on nähtävissä niiden nettomerkinnoistä, jotka lasketaan tehtyjen merkintöjen ja lunastusten erotuksena. Kuvio 4 osoittaa, että lyhyen koron rahastot ja osakerahastot ovat keränneet uutta pääomaa lähes koko 2000-luvun alun, osakemarkkinoiden kehityksestä huolimatta. Myös yhdistelmä-, vipu- ja pitkän koron rahastot ovat pystyneet pitämään pääomansa vakaana koko tarkastelujakson ajan.

Kuvio 4. Sijoitusrahastojen kumulatiiviset nettomerkinnot 31.12.2000 – 30.4.2004



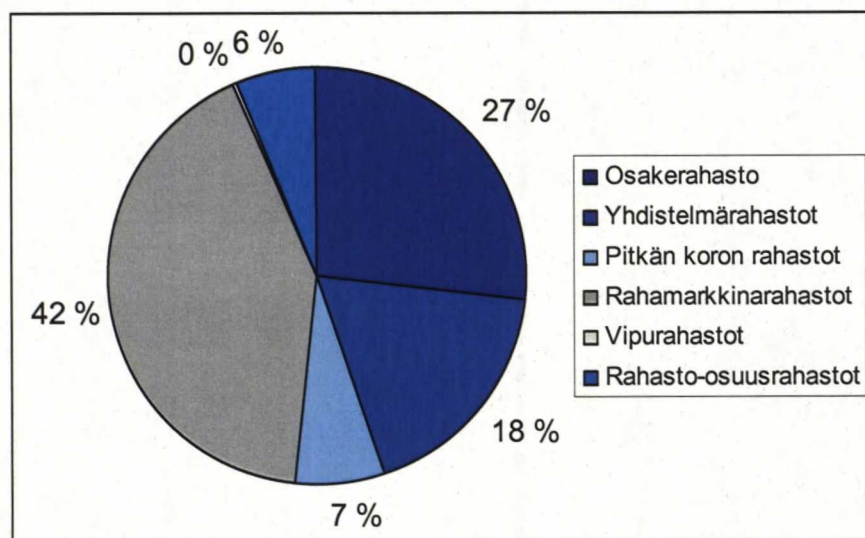
Lähde. Suomen sijoitusrahastoyhdistys ry 2004

Erityisen merkillepantavaa kuviossa 4 on lyhyen koron rahastojen menestys. Kun vielä vuoden 2000 lopulla rahastotyyppi oli melko tuntematon, oli siihen sijoitettu noin 11

miljardia euroa huhtikuuhun 2004 mennessä. Lyhyen koron rahasto onkin ollut suosituin rahastotyyppi vuosituhannen alussa niin yksityisten kuin institutionaalisten sijoittajien keskuudessa. Kuvio 4 sisältää sekä yksityisten että institutionaalisten sijoittajien tekemät nettomerkinnot vuosituhannen alussa.

Kuvio 5 osoittaa kotitalouksien 8,2 miljardin euron sijoitusrahastosijoitukset rahastotyypeittäin 31.3.2004. Rahamarkkinarahastot, eli lyhyen koron rahastot, ovat selvästi suosituimpia edustaen jopa 42 prosenttia kaikista kotitalouksien rahastosijoituksista. 27 prosenttia pääomista on sijoitettu osakerahastoihin ja 18 prosenttia yhdistelmärahastoihin. Suomen pankkiyhdistyksen julkaisemassa tutkimuksessa (Säästäminen ja luotonkäyttö 2004) on eritelty myös verrattain uusi sijoitusrahastotyyppi, joka sijoittaa toisiin sijoitusrahastoihin. Tämä rahasto-osuusrahastoksi kutsuttu rahastotyyppi muodostaa jo kuusi prosenttia kaikista kotitalouksien rahastosijoituksista.

Kuvio 5. Kotitalouksien sijoitusrahastosijoitukset rahastotyypeittäin 31.3.2004



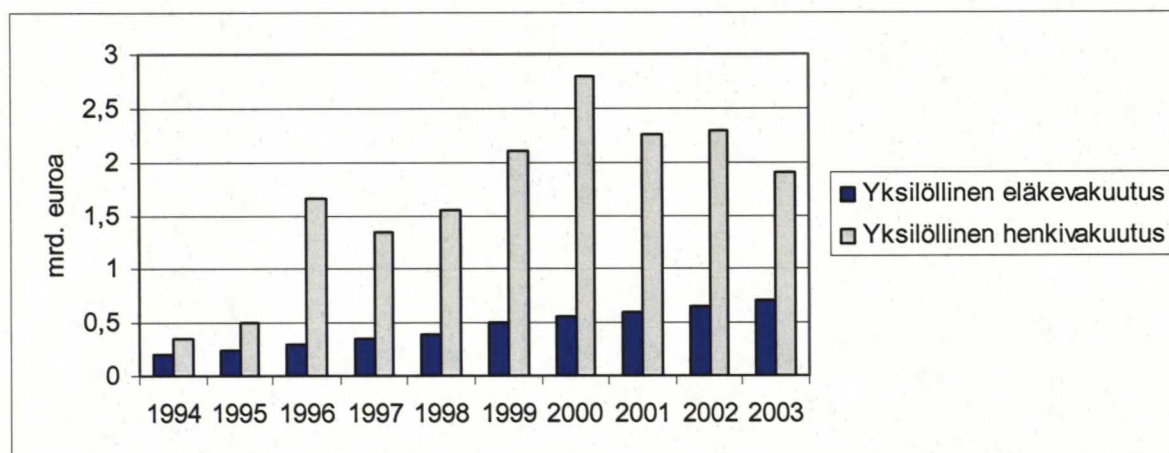
Lähde: Säästäminen ja luotonkäyttö 2004, 32

4.1.3 Vakuutussäästöt

Sijoitusrahastojen lisäksi vakuutussäästäminen on lisännyt rajusti suosiotaan viimeisen vuosikymmenen aikana. Kuvio 6 esittää yksilöllisten henki- ja eläkevakuutuksien vakuutusmaksutuloja vuosina 1994 – 2003. Maksujen ollessa noin puoli miljardia euroa vielä vuonna 1994, nousivat ne noin 3,3 miljardiin euroon vuonna 2000. 2000-luvun alussa

yksilölliset henkivakuutusmaksut ovat kääntyneet laskuun, mutta yksilölliset eläkevakuutusmaksut ovat jatkaneet nousuaan.

Kuvio 6. Yksilölliset henki- ja eläkevakuutusmaksut 1994 – 2003 (mrd. EUR)



Lähde: Vakuutusyhtiöiden keskusliitto 2003

Vakuutussäästöjen menestyksen suurimpana syynä voidaan pitää niihin kohdistuvaa verokohtelua (Keskenään kilpailevat säästötuotteet 2003), joka poikkeaa merkittävästi muiden pitkäaikaiseen säästämiseen tarkoitettujen tuotteiden verokohtelusta. Verotukseen sen syvemmälle menemättä voidaan todeta, että erityisesti vapaaehtoisilla eläkevakuutus tuotteilla on viimeiset kymmenen vuotta ollut merkittävä veroetu suoraan rahasto- tai osakesijoittamiseen verrattuna tuloverotuksen, myyntivoittoverotuksen ja perintöverotuksen osalta. Myyntivoitto- ja perintöverotuksen osalta veroedut ovat koskeneet myös säästöhenkivakuutuksia. Kuten Siva-työryhmän raportissa (mt.) todetaan, ohjaa nykyinen verojärjestelmä varoja vakuutus tuotteisiin muiden sijoitus- ja säästötuotteiden kustannuksella ja vääristää sijoituspalvelumarkkinoiden kilpailutilannetta tältä osin.

4.2 Sijoitusneuvonta

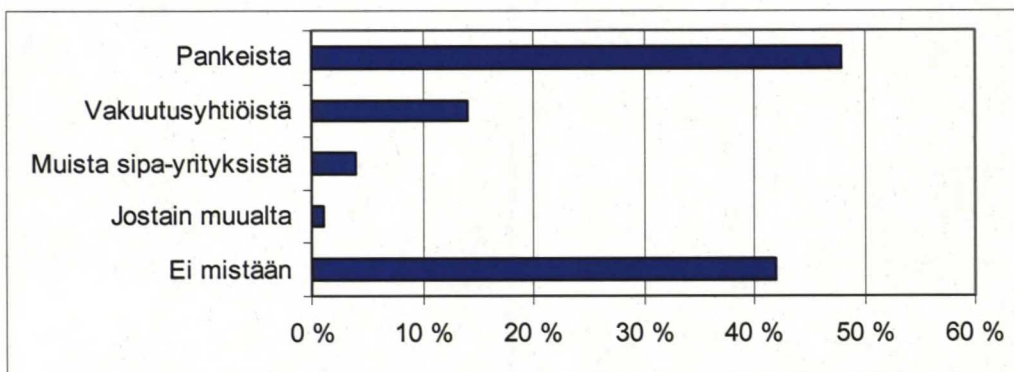
Yksityishenkilöille tarjottavien rahoituspalveluiden tarjonta on keskittynyt Suomessa muutaman suuren pankin ja pankkisidonnaisen toimijan käsiin. Myöhemmin esitetyt markkinaosuudet osoittavat, että suuri osa suomalaisten kotitalouksien varoista on keskittynyt kolmelle finanssitavaratalolle, jotka tarjoavat laajan tuotevalikoiman pankkipalveluista varainhoitoon ja vakuutuksiin. Wardin arvoketju, joka on esitetty luvussa 2.3.1, onkin turhan

hienojakoinen Suomen markkinoille, joilla samat yhtiöt toimivat sekä rahoitustuotteiden tuottajan että niiden jakelijan roolissa. Toisaalta väliyhteisöjä ei juurikaan tunneta tai ainakin niiden rooli on vähäinen. Kun vielä ammattimaiset taloussuunnittelijat puuttuvat kokonaan, jää suomalaiseseen versioon henkilökohtaisten rahoituspalveluiden arvoketjusta vain kaksi osapuolta: kuluttaja ja rahoitustuotteiden tuottaja/jakelija. Rahoituspalveluiden tarjonnan keskittyminen muutamalle toimijalle on saattanut osaltaan hidastaa henkilökohtaisen taloussuunnittelupalvelun kehittymistä Suomen markkinoilla.

Suomessa tarjottavista palveluista lähimmäksi taloussuunnittelua asettuu sijoitusneuvonta, jota tarjotaan yksityisasiakkaille pääasiassa pankkien, vakuutusyhtiöiden ja itsenäisten sijoitusneuvontayritysten toimesta. Näiden keskeinen ero sijoitusnevojana on se, että pankit ja vakuutusyhtiöt kuuluvat tarkan säännöstelyn ja viranomaisvalvonnan piiriin mutta itsenäiset sijoitusneuvojat eivät. Tästä syystä niitä tulee käsitellä tässä tutkimuksessa erikseen.

Sijoitusneuvonnan ja taloussuunnittelun välinen ero on hyvä pitää mielessä tätä lukua luettaessa. Sijoitusneuvonta koskee yleensä tiettyä yksittäistä sijoitusta ja laajimmillaankin esimerkiksi eläkeikää koskevan säästösuunnitelman laatimista. Näin ollen muut taloussuunnittelun osa-alueet, jotka on käyty läpi luvussa 2.3.3, eivät kuulu sijoitusneuvonnan piiriin. Näitä ovat muun muassa riskienhallinta, perintösuunnittelu ja tuloverosuunnittelu. Sijoitusneuvonta ei myöskään etene luvussa 2.3.2 selostetun kuusivaiheisen suunnitteluprosessin mukaisesti.

Kuvio 7. Sijoitusneuvontaa eri yrityksistä saaneet yksityishenkilöt Suomessa vuonna 2001



Lähde: Suomen Pankkiyhdistys 2001, 4

Suomen Pankkiyhdistyksen vuonna 2001 tekemä tuhanteen vastaukseen perustuva tutkimus osoittaa, mistä suomalaiset yksityishenkilöt ovat saaneet sijoitusneuvontaa (kuvio 7). 48 prosenttia vastaajista on saanut sijoitusneuvontaa pankeista ja 14 prosenttia vakuutusyhtiöstä. Vain neljä prosenttia vastasi saaneensa sijoitusneuvontaa muista sijoituspalveluyrityksistä. 42 prosenttia vastanneista ei ole saanut sijoitusneuvontaa mistään.

4.2.1 Pankit ja vakuutusyhtiöt

Pankkiyhdistys toteaa, että pankkien eräs oleellisimmista tehtävistä on neuvoa asiakkaitaan hoitamaan raha-asioitaan järkevästi. Pankit ovat lähimpänä asiakkaan raha-asioihin liittyvää päätöksentekoa ja talousneuvonta on ollut ja tulee olemaan pankkien jokapäiväistä työtä (Aatola 1992, 46). Usein talousneuvonnasta puhuttaessa tarkoitetaan kuitenkin sijoitusneuvontaa, joka perustuu sijoitettavaan varallisuuteen liittyvään päätöksentekoon. Wardin arvoketjussa pankit ja vakuutusyhtiöt voidaan sijoittaa rooleihin ”rahoitustuotteiden tuottaja” ja ”rahoitustuotteiden jakelija”.

Talouselämä selvitti pankkien sijoitusneuvontaa Lahdessa vuonna 2003 (Rajalahti 2004). Selvityksen mukaan neuvonta alkaa asiakkaan tavoitteiden, taloudellisen aseman ja sijoituskokemuksen selvittämisestä. Näiden pohjalta asiakkaalle esitetään erilaisia sijoitusideoita, joita hän voi pohtia rauhassa tapaamisen jälkeen. Kaikkien selvityksessä olleiden pankkien palveluprosessit muistuttivat läheisesti toisiaan, eikä esimerkiksi järjestelmällistä riskiprofiilin analysointia tehty missään pankissa.

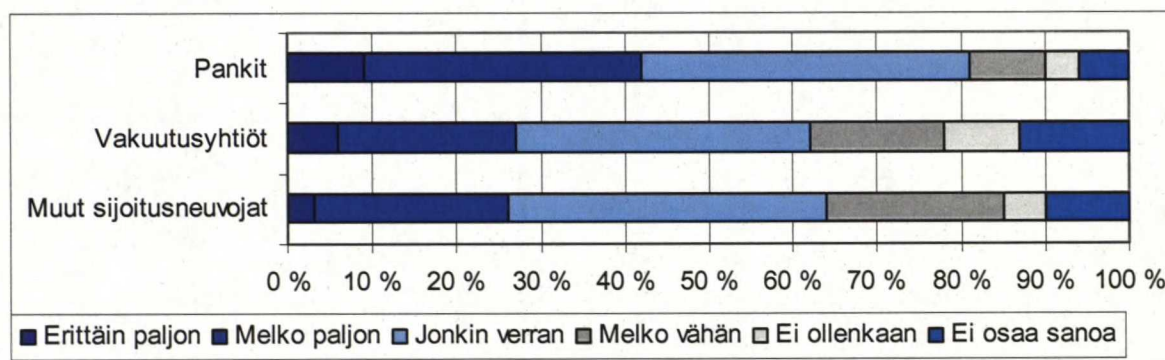
Selvityksessä pyydettiin pankeilta neuvoja 30.000 euron kertasijoituksen tekemiseen (mt.). Eri pankkien neuvot päättyivät suosittelemaan ensisijaisesti eläkevakuutustuotteita, mutta vaihtoehtoisiksi tarjottiin myös henkivakuutustuotteita ja erilaisia sijoitusrahastoja. Suosituksia perusteltiin lähinnä verotussyillä. Kustannustehokkaampia sijoitusmuotoja, kuten suoria osakesijoituksia, indeksirahastoja ja muita pienikuluksia tuotteita ei tarjottu. Kustannuksista ei myöskään kerrottu asiakkaalle. Rajalahti toteaa, että kyseisten neuvontaistuntojen perusteella asiakas saa helposti käsityksen, ettei sijoittaminen maksa mitään.

Valtiovarainministeriön selvityksen (Kilpailukykyiseen verotukseen 2002, 116) mukaan juuri eläke- ja henkivakuutukset ovat kuluiltaan kalleimpia sijoitusvaihtoehtoja, kun niitä verrataan suoriin rahastosijoituksiin. Suorista rahastosijoituksista indeksirahastot ovat merkittävästi

muita rahastoja edullisempia. SIVA-työryhmä on päätenyt vastaaviin tuloksiin omilla selvityksissään (Säästä eläkettä 2003). Luonnollisesti suorat osakesijoitukset ovat puolestaan rahastosijoituksia edullisempia. Voidaan kysyä, suosittelvatko pankit aina omalta kannaltaan tuottoisimpia tuotteita, vaikka ne eivät olisikaan asiakkaan edun mukaisia.

Suomen Pankkiyhdistys tutki vuonna 2001 suomalaisten yksityishenkilöiden tyytyväisyyttä saamiinsa sijoitusneuvoihin. Tutkimuksen mukaan pankkien antamiin sijoitusneuvoihin luotettiin eniten, kun vertailuryhmänä olivat vakuutusyhtiöt ja muut sijoitusneuvoja antavat yritykset (kuvio 8). Yhdeksän prosenttia vastaajista sanoi luottavansa erittäin paljon ja 33 prosenttia melko paljon pankkien antamiin sijoitusneuvoihin. 39 prosenttia vastaajista sanoi luottavansa niihin jonkin verran ja 13 prosenttia joko melko vähän tai ei ollenkaan. Luottamus vakuutusyhtiöiden antamiin sijoitusneuvoihin oli jonkin verran pankkeja vähäisempää.

Kuvio 8. Luottamus pankkien, vakuutusyhtiöiden ja muiden sijoitusneuvojen sijoitusneuvoihin



Lähde: Suomen Pankkiyhdistys 2001, 5

Vuonna 2004 Suomen pankkiyhdistyksen tekemä tutkimus (Säästäminen ja luotonkäyttö 2004) herättää mielenkiintoisia kysymyksiä sijoitusneuvonnan laadusta. Kun sijoitusrahastoihin sijoittaneilta yksityishenkilöiltä kysyttiin tarkempia tietoja heidän sijoituksistaan, peräti 20 prosenttia vastaajista ei tiennyt, minkä tyyppisessä rahastossa/rahastoissa heidän rahastosijoituksensa olivat. Herää kysymys, eikö asiakkaille ole kerrottu tarpeeksi selvästi, mihin he ovat rahansa sijoittaneet, vai eikö asia vain kiinnosta heitä niin paljoa, että tehdyt sijoitukset pysyisivät mielessä. Oli vastaus mikä tahansa, osoittaa tutkimustulos, että yksityishenkilöiden taloudenhoidossa on parantamisen varaa. Sama tutkimus toi myös esille, että 16 prosenttia niistä vastaajista, jotka tiesivät säästävönsä tai

sijoittavansa sijoitusrahastoihin seuraavan 12 kuukauden aikana, eivät tienneet, minkä tyyppisen rahaston valitsisivat.

Koska pankkien sijoitusneuvonta on herättänyt paljon kritiikkiä viime vuosien aikana, ovat monet pankit lähteneet kehittämään perinteistä sijoitusneuvontaa pidemmälle vietyjä neuvontapalveluita. Esimerkiksi Sampo Pankki tarjoaa niin sanottua Henkilökohtainen talousarvio –palvelua, jossa asiakkaan taloutta katsotaan perinteistä sijoitusneuvontaa syvällisemmin (Henkilökohtainen talousarvio 2004). Pankin toimihenkilö käy läpi muun muassa asiakkaan tulot, menot, varallisuuden ja velat, mikä prosessina muistuttaa henkilökohtaisen taloussuunnittelun ensimmäistä vaihetta ”tiedon kerääminen”. Sammon talousarviota laadittaessa otetaan huomioon esimerkiksi ennustetut ja yllättävät menot tulevaisuudessa, säästämistavoitteet, asumiseen liittyvät tavoitteet ja eläketurva. Tämän jälkeen pankki antaa kirjallisen talousarvion asiakkaalle luettavaksi. Vaikka palvelu muistuttaa varsin paljon henkilökohtaisen taloussuunnittelun alkuvaiheita, vetää Sampo koko prosessin läpi noin tunnin mittaisessa tapaamisessa. Lopputulos jääkin useimmiten varsin suppeaksi ja pinnalliseksi.

Sammon lisäksi Ålandsbanken haluaa erottua edistyksellisellä sijoitusneuvonnallaan. Se kirjoittaa asiakaslehdessään (Räätälöimme juuri 2004, 6): ”Yksityishenkilöille annettava sijoitusneuvonta perustuu silmiinpistävän usein vakioituihin arvauksiin ja ennustuksiin. Asiakkaan henkilökohtaista tilannetta ei laskelmissa juurikaan huomioida.” Artikkelin mukaan useimmat yksityisasiakkaat saavat nykyään tyytyä vakiosalkkuihin ja vakioneuvoihin. Ongelman ratkaisemiseksi Ålandsbanken tarjoaa asiakkailleen ”Yksilöllinen sijoitussuunnitelma” –nimistä palvelumallia, jolla pyritään rakentamaan kullekin asiakkaalle optimaalinen sijoitussalkku Harry Markowitzin moderniin portfolioteoriaan perustuen. Tässäkin tapauksessa neuvonta rajoittuu sijoitusten hallintaan, eikä se ota kantaa asiakkaan muihin talousasioihin.

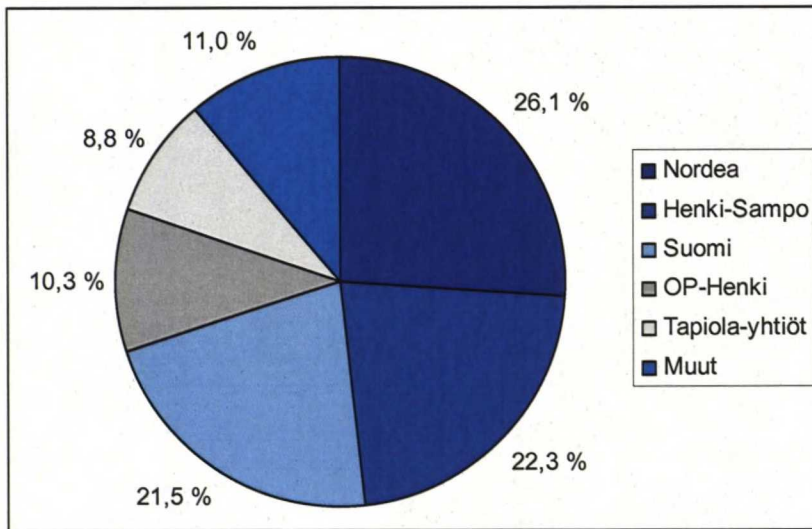
Yhteistä Sammon, Ålandsbankenin ja muiden pankkien sijoitusneuvonnassa on, että prosessien kehittyessä tietojärjestelmien merkitys neuvonannossa on kasvanut, mutta henkilökunnan koulutustasoa ei ole parannettu merkittävästi. Kun asiakastapaamiset pyritään vielä pitämään lyhyinä volyymien nostamiseksi, jää asiakkaan taloudellisen aseman selvitys ja konkreettisten tavoitteiden asettaminen usein pinnalliseksi. Kuten tutkimuksen

aikaisemmissa vaiheissa on todettu, on juuri näiden kahden seikan ymmärtäminen edellytys onnistuneelle suunnitteluprosessille.

Pankkien ja vakuutusyhtiöiden asemaa sijoitusneuvonnan markkinoilla on vaikea arvioida, koska neuvontapalveluja ei nähdä erillisenä liiketoimintana. Koska Rajalahden selvityksen perusteella neuvontapalvelut näyttävät kuitenkin keskittyvän vakuutus- ja rahastotuotteiden myyntiin¹, voidaan pankkien ja vakuutusyhtiöiden keskinäistä markkina-asemaa neuvontapalveluissa arvioida niiden saamien vakuutus- ja rahastopääomien perusteella.

Kuvio 9 esittää henkivakuutussäästöistä laskettuja markkinaosuuksia maaliskuussa 2004. Merkillepantavaa on vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys, sillä noin 70 prosenttia markkinoista on keskittynyt kolmelle suurimmalle vakuutusyhtiölle.

Kuvio 9. Henkivakuutussäästöistä lasketut markkinaosuudet 3/2004

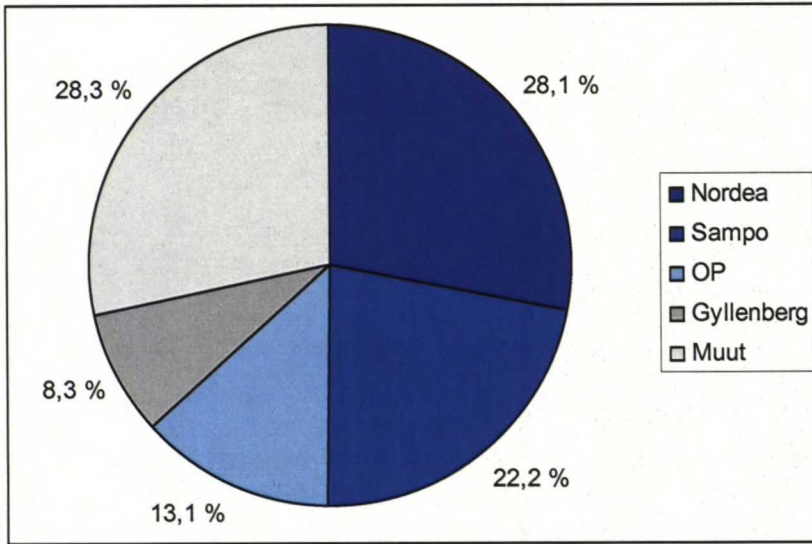


Lähde: Vakuutusyhtiöiden keskusliitto 2004

Sijoitusrahastosijoitukset ovat lähes yhtä keskittyneitä kuin vakuutussäästöt. Sijoitusrahastojen pääomia tarkasteltaessa yli puolet markkinoista on kahden suurimman pankkiryhmittymän käsissä (kuvio 10).

¹ Vaikka Rajalahden selvitys on varsin suppea, se tukee kirjoittajan käsitystä neuvontapalveluiden luonteesta hyvin. Näkemystä vahvistavia artikkeleita on helppo löytää alan lehdistöstä lähes päivittäin (esim. Kokko 2004).

Kuvio 10. Rahastoyhtiöiden markkinaosuudet hallinnoitavien sijoitusrahastopääomien mukaan 31.5.2004



Lähde: Rahoitustarkastus 2004

Markkinaosuuksia yhdistettäessä nähdään, että samat ryhmittymät (Nordea, Sampo ja OP) hallitsevat niin vakuutus- kuin sijoitusrahastomarkkinoita. Aikaisemmin esitettyjen perusteluiden pohjalta kyseisten toimijoiden voidaan olettaa hallitsevan myös sijoitusneuvontapalveluita Suomessa.

4.2.2 Itsenäiset sijoitusneuvojat

Yksityishenkilöitä opastavat pankkeihin ja vakuutusyhtiöihin kuulumattomat sijoitusneuvontayritykset tulivat Suomeen 1990-luvun alkupuolella. Nykyään sijoitusneuvontayritysten konttoreita löytyy useista kaupungeista ja ne hankkivat tulonsa myymällä sopimuskumppaneidensa eläke- ja rahastosijoitustuotteita asiakkailleen (Mikkonen 2004). Ansainta muodostuu pääosin myytyihin tuotteisiin perustuvista komissioista. Mikkonen toteaaakin, että vaikka jotkut alan yritykset mainostavat itseään riippumattomaksi, toimii niistä jokainen pelkästään päämiesyritystensä hyväksi ja laskuun.

Myös Rahoitustarkastuksen mukaan ”sijoitusneuvoja toimii yleensä sijoitustuotteen tarjoajan (esimerkiksi rahastoyhtiö tai vakuutusyhtiö) asiamiehenä, joka markkinoi sijoitustuotetta asiakkailleen, ja saa siten palkkionsa edustamaltaan taholta erilaisten palkkioiden muodossa” (Jännäri & Lounatvuori 1998). Jännäri & Lounatvuori jatkavat: ”Rahoitustarkastuksen käsityksen mukaan sellaista toimintaa, jossa sijoitusneuvoja antaa asiakkaalleen puhdasta

sijoitusneuvontaa ja perii näin palkkionsa yksinomaan asiakkaaltaan, ja joka ei ole samalla toimiluvanvaraista esimerkiksi sijoituspalveluyrityksissä annetussa laissa tarkoitettuna arvopaperinvälityksenä, harjoitetaan hyvin vähän”. Itsenäiset sijoitusneuvojat voidaankin sijoittaa Wardin arvoketjussa rooliin ”rahoitustuotteiden jakelija”.

Asiamiestoiminta on ansaintamalliltaan varsin ongelmallinen ja se aiheuttaa ristiriitoja, jotka on huomattu niin kotimaisella kuin kansainväliselläkin tasolla. Deloitte tekemän toimialaraportin (Asset Management Industry Outlook 2004, 11) mukaan Yhdysvalloissa sekä Securities and Exchange Commission (SEC) että National Association of Securities Dealers (NASD) ovat kiinnittäneet huomiota sijoitustuotteiden tuottajien ja jakelijoiden välisiin palkkiosopimuksiin, jotka ovat johtaneet siihen, että jakelijat myyvät tuotteita sijoittajille sen mukaan, kuinka paljon palkkioita ne tuottavat eivätkä sen mukaan, mikä olisi sijoittajan intressien mukaista. Jakelijan ja sijoittajan etu on tässä tilanteessa harvoin yhteneväinen.

Myös sijoittajat ymmärtävät yhä paremmin ansaintamalliin liittyvät ristiriidat. Spectrem Group teki vuonna 2003 tutkimuksen, jonka mukaan varakkaat yhdysvaltalaiset kotitaloudet käyttävät yhä enemmän sellaisia sijoitusneuvoja, jotka perivät palvelumaksun suoraan asiakkaalta. Vastaavasti komissioista ja muista myytyihin tuotteisiin perustuvista palkkioista ansaitsevia sijoitusneuvoja käytettiin merkittävästi vähemmän kuin aikaisemmin. Perusteluiksi palvelumaksuun siirtymiselle todettiin pääasiassa objektiivisuuden lisääntyminen. (mt., 11)

Deloitte toteaa raportissaan (mt., 11), että sijoitustuotteiden jakelijoiden tulisi toimia aggressiivisesti vakuuttaakseen sijoittajat antamiensa neuvojen objektiivisuudesta ja suojellakseen imagoaan sekä rooliaan luotettavina sijoitusneuvoina. Deloitte mukaan jakelijoiden pitäisi tehdä ansaintamallinsa ja sopimuksensa sijoitustuotteiden tuottajien kanssa läpinäkyviksi ja ilmoittaa asiakkailleen taloudelliset intressinsä. Suomen rahoitustarkastus on asiassa samoilla linjoilla. Sen mukaan sijoitusneuvojan tulisi tuoda markkinoinnissaan esille, minkä yhtiöiden edustajana se toimii, ja näin lisätä sijoittajien tietoisuutta mahdollisista eturistiriidoista. Rahoitustarkastus esittää lisäksi, että sijoitusneuvojen tulisi kertoa asiakkailleen, kuinka paljon he saavat palkkioita edustamiltaan yhtiöiltä asiakkaan hankkimista sijoitustuotteista. (Jännäri & Lounatvuori 1998)

Pelkkä sijoitusneuvonnan tarjonta ei ole tällä hetkellä luvanvaraista toimintaa eikä sitä ole muutenkaan säännöstelty Suomessa (Mikkonen 2004). Näin ollen sijoitusneuvojat eivät kuulu viranomaisvalvonnan alaisuuteen (Jännäri & Lounatvuori 1998). Pankkiyhdistyksen mukaan tästä on seurannut monia epäkohtia, joita on ilman yhdenmukaista perussääntelyä vaikea korjata (Fogelholm & Kontkanen 2003). Euroopan Unionissa ollaankin valmistelemassa sijoituspalveludirektiiviä, joka tuo alalle kaivattua valvontaa. Direktiivi saatetaan hyväksyä jo vuonna 2004, minkä jälkeen jäsenvaltioilla on kaksi vuotta aikaa panna se käytäntöön. Direktiivin luonnos määrittelee sijoitusneuvonnan luvanvaraiseksi toiminnaksi, jolloin Rahoitustarkastus myöntäisi sijoitusneuvojien toimiluvat ja valvoisi heitä Suomessa. Direktiivin mukaan neuvontayritysten tulisi olla ”vakavaraisia ja muutenkin turvallisia”. (Mikkonen 2004)

Suomen pankkiyhdistyksen vuonna 2001 tekemä tutkimus osoittaa, että vain kolme prosenttia vastaajista luottaa erittäin paljon muiden sijoitusneuvojien kuin pankkien ja vakuutusyhtiöiden tarjoamiin sijoitusneuvoihin (kuvio 8). Melko paljon muiden sijoitusneuvojien neuvoihin luottaa 23 prosenttia ja jonkin verran 38 prosenttia. Peräti 26 prosenttia vastaajista luotti neuvoihin joko melko vähän tai ei ollenkaan.

Taulukko 2. Merkittävimmät itsenäiset sijoitusneuvojat Suomessa liikevaihdolla mitattuna 20.2.2004

	Liikevaihto, EURm	Asiakasmäärä	Henkilöstö	Perustettu
Alexandria Consulting Group	5,1	14.400	100	1996
Sijoitustalo Finlandia	5,0	7.000	70	2000
Akseli Finanssipalvelut	1,9	15.000	17+yrittäjiä	2002
Arvi Life Financial Services	1,5	6.000	90-100	2001
MF Group	0,7	800	70-80	2002

Lähde: Mikkonen 2004

Itsenäisten sijoitusneuvojien keskinäisiä markkinaosuuksia ei ole julkisesti saatavilla mutta taulukkoon 2 on koottu merkittävimmät toimijat liikevaihdolla mitattuna. Liikevaihdon perusteella Alexandria Consulting Group ja Sijoitustalo Finlandia ovat selviä markkinajohtajia, mutta asiakasmääriä katsottaessa suurimmaksi nousee Akseli Finanssipalvelut. Ristiriita johtuu siitä, että kahdella ensin mainitulla on oma

konttoriverkosto, mutta Akseli Finanssipalvelut toimii yrittäjävetoisesti. Myyntikonttoreiden liikevaihto ei näin ollen näy suoraan Akseli Finanssipalveluiden liikevaihtona.

4.3 Yksilölliset varainhoitajat

Yksilölliset varainhoitajat ovat päässeet palveluprosessissaan melko lähelle sellaista henkilökohtaista taloussuunnittelua, josta tässä tutkimuksessa on kysymys. Varainhoito keskittyy kuitenkin pääasiassa rahoitusomaisuuden hallinointiin ja yksilöllisessä varainhoidossa on varsin yleistä laatia täyden palvelun valtakirja, jolla varojen hallinointi siirtyy käytännössä kokonaan varainhoitajan vastuulle. Yksilöllisen varainhoidon merkittävin rajoite on se, että asiakkaalta vaaditaan yleensä noin 100.000 euron rahoitusomaisuus ennen kuin asiakkaaksi on mahdollista päästä. Mandatum Yksityispankin toimitusjohtaja Marko Kauppi arvioi, että Suomessa on noin 100.000 tällaista henkilöä (Puustinen 2004). Suurin osa suomalaisista jää siis palvelun ulkopuolelle.

Gyllenberg Yksityispankin toimitusjohtaja Jannica Fagerholm sanoo yksilöllisen varainhoitosuhteen solmimisen sisältävän kaksi tai kolme tapaamista, joissa pankki kartoittaa asiakkaan toiveet. Tapaamisten välillä pankki tekee salkkuhahmotelmia sekä ehdotuksia liikkumarajoista ja toiminnasta erikoistilanteissa. Runsaasta kommunikoinnista huolimatta Rahoitustarkastuksen markkinavalvoja Esa Pitkäsen mukaan asiakas ei ole aina ymmärtänyt, mitä hän ostaa ja paljonko hän siitä maksaa varainhoitosopimusta tehdessään. Ongelmia muodostuu erityisesti silloin, kun sovittu vuosipalkkio painuu alhaiseksi. Tällöin varainhoitajalle saattaa tulla houkutus lisätuottojen hankkimiseen ahkeralla kaupankäynnillä tai varojen ohjaamisella saman konsernin vakuutus- tai rahastotuotteisiin. (Puustinen 2004)

Yksilölliset varainhoitajat ovat Suomessa ainoita palveluntarjoajia, joiden voidaan katsoa sijoittuvan Wardin arvoketjussa rooliin ”ammattimainen taloussuunnittelija”. Lähes poikkeuksetta varainhoitajat kuuluvat kuitenkin myös rooleihin ”rahoitustuotteiden jakelija” ja ”rahoitustuotteiden tuottaja”, sillä he tarjoavat yleensä varainhoidon osana asiakkailleen joko itse tuottamia tai samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden tuottamia tuotteita.

4.4 Sijoituspalvelualan tutkimnot

Arvopaperivälittäjien yhdistys ry ylläpitää ja kehittää sijoituspalvelualan tutkintojärjestelmää johon kuuluvat sijoituspalvelututkinto ja sijoitusneuvojan erikoistutkinto. Tutkinnot ovat osa yhdistyksen itsesääntelyä, ja niillä pyritään ylläpitämään ja kehittämään alan arvostusta sekä sijoituspalveluyritysten henkilökunnan korkeaa osaamisen tasoa (APVY 2002 & Sijoittajapalvelin 2004). Valitettavasti tutkintovaatimukset sitovat vain yhdistyksen jäseniä ja niiden tunnettuus kuluttajien keskuudessa on jäänyt vähäiseksi.

Arvopaperivälittäjien yhdistyksen mukaan sijoituspalvelualan tutkintojen tavoitteena on luoda yhtenäiset pätevyysvaatimukset sijoituspalvelualalle. Vaikka sijoituspalveluyrityslainsäädäntö edellyttää sijoituspalveluyrityksen johdolta sopivuutta ja ammattitaitoa, jonka viranomaisen tutkii yrityksen toimiluvan edellytyksiä harkitessaan, ei yksittäiseltä työntekijältä vaadita auktorisointia tai muuta tutkintoa pörssi- ja johdannaismeklareita lukuun ottamatta (Sijoituspalvelualan tutkintojen tavoitteet 2004). Yhdistyksen mukaan sijoituspalvelualan henkilöstö tarvitsee kuitenkin työssään monipuolista osaamista eri oppialoilta, kuten kansantaloudesta, yritystaloudesta, kirjanpidosta ja juridiikasta. Tämän vuoksi se on hyväksynyt sijoituspalveluyritysten henkilöstölle tutkintovaatimukset, joiden tarkoituksena on yhtenäistää alan pätevyysvaatimuksia ja helpottaa alalle rekrytoitumista.

4.4.1 Sijoituspalvelututkinto

Sijoituspalvelututkinto on suunnattu kaikille sijoituspalveluyrityksissä, pankeissa ja vakuutusyhtiöissä sijoituspalvelujen asiakaspalvelutehtävissä toimiville henkilöille (Sijoituspalvelualan tutkintojen vaatimukset 2004, 3). Se antaa kattavan yleiskuvan sijoituspalvelualasta sekä arvopaperimarkkinoiden toiminnasta, palveluista ja tuotteista. Tutkinto on rakennettu seitsemän eri aihealueen varaan (mt., 4):

1. kansantalous ja rahoitusmarkkinoiden rakenne
2. yritystalous
3. rahoitusinstrumentit ja sijoituskohteet
4. sijoitusrahastot ja varainhoito
5. vakuutussäästäminen
6. sijoituspalvelujen tarjontaa koskeva lainsäädäntö, viranomaisnormit ja itsesääntely

7. sijoittajan verotus sekä perhe- ja perintöoikeuden perusteet.

Kolme ensimmäistä aihealuetta perehdyttää kansantalouden, yritystalouden ja rahoitusmarkkinoiden perusteisiin. Seuraavaksi käsitellään sijoittajille tarjottavat palvelut, missä keskitytään erityisesti varainhoitopalveluihin. Näiden jälkeen tutustutaan sijoituspalvelujen tarjoajia koskeviin menettelytapasääntöihin. Lopuksi perehdytään verotukseen sekä perhe- ja perintöoikeuteen sijoittajan näkökulmasta (mt., 2).

Keväällä 2004 sijoituspalvelututkinnon oli suorittanut hyväksytyksi 1.886 henkilöä. Näistä 750 henkilöä toimii Osuuspankkiryhmän palveluksessa, 300 Nordean palveluksessa, 200 Sammon palveluksessa ja 100 Pohjolan palveluksessa. Myös Aktian ja Säästöpankkiliiton palveluksessa toimii merkittävä määrä sijoituspalvelututkinnon suorittaneita henkilöitä (Sijoittajapalvelin tilastotietoa 2004).

4.4.2 Sijoitusneuvojan erikoistutkinto

Sijoitusneuvojan erikoistutkinto syventää rahoitusmarkkinoiden ja rahoitusinstrumenttien sekä sijoitustoiminnan verotuksen osaamista. Tutkinto on tarkoitettu sijoituspalvelututkinnon jatkotutkinnoksi vaativissa asiantuntijatehtävissä sekä myynnin esimiestehtävissä toimiville henkilöille (APVY 2002). Tällaisia ovat esimerkiksi asiakasyhteyksistä vastaavat sijoitusneuvojat ja varainhoitajat, jotka toimivat yksityispankkien tai varainhoitoyhtiöiden palveluksessa (Sijoituspalvelualan tutkintojen vaatimukset 2004, 3).

Sijoitusneuvojan erikoistutkinto muodostuu samoista seitsemästä aihealueesta kuin sijoituspalvelututkinto, mutta erikoistutkinnossa vaaditaan aihealueiden syvällisempää tuntemusta (mt., 4). Tutkinnon suorittaminen edellyttää sijoituspalvelututkinnon hyväksytyä suorittamista (Sijoitusneuvojan erikoistutkinto 2002). Kesällä 2003 sijoitusneuvojan erikoistutkinnon oli suorittanut hyväksytysti 207 henkilöä. Näistä suurimmat suorittajaryhmät (yli 15 % suorittaneista) löytyvät tällä hetkellä suuruusjärjestyksessä Osuuspankkiryhmän, Nordean ja Aktian palveluksesta.

Varainhoidon salkkujen sijoitustoiminnasta vastaaville henkilöille Arvopaperivälittäjien yhdistys suosittelee esimerkiksi kansainvälisiä CEFA/CFA -tutkintoja (Sijoituspalvelualan tutkintojen vaatimukset 2004, 3).

5 Tutkimusaineisto ja –menetelmä

Tutkimuksen kohdeperusjoukkona on kaikki suomalaiset 16 vuotta täyttäneet henkilöt. Toteutuneen otoksen profiili poikkeaa kuitenkin merkittävästi kohdeperusjoukosta, mistä johtuen tässä luvussa käydään läpi joukkojen välisiä eroja varsin seikkaperäisesti. Osassa 5.2 raportoidaan vastaajien perustietojen lisäksi muun muassa heidän tulonsa, varallisuutensa ja velkansa. Sen jälkeen tutustutaan varsinaiseen kyselylomakkeeseen, mitä seuraa tutkimusmenetelmän heikkouksien pohtiminen.

5.1 Perusjoukko

Tutkimuksen ideaalisena perusjoukkona eli kohdeperusjoukkona on kaikki 16 vuotta täyttäneet suomalaiset yksityishenkilöt. Ikäraja on asetettu sen perusteella, että alle 16-vuotiaiden talousasioita hoitaa säännönmukaisesti heidän holhoojansa, eikä heitä tämän vuoksi voida pitää relevanttina joukkona tämän tutkimuksen kannalta. Tutkimuksen empiirinen osa toteutettiin kyselytutkimuksena ja tehtiin yhteistyössä suomalaisen sijoitusneuvontaa tarjoavan yrityksen kanssa. Tutkimus tehtiin yhdistettynä asiakaskyselynä yrityksen asiakaskunnan sisällä.

Kysely lähetettiin 7.840 vastaanottajalle, joista kaikki olivat joko ostaneet yrityksen tuotteita tai käyneet keskustelemassa niistä yrityksen toimitiloissa. Lisäksi kyselyn lähettäminen edellytti, että vastaanottajalla oli sähköpostiosoite yrityksen asiakasrekisterissä. Nämä kriteerit täyttävät henkilöt muodostivat tutkimuksen kehikkoperusjoukon, josta havainnot olivat käytännössä poimittavissa. Lähetys epäonnistui noin 1.130 vastaanottajan kohdalla, 150 vastaanottajalta tuli automaattinen poissaolo- tai muu vastaava ilmoitus ja 50 vastaanottajan kohdalla palvelimien lähettämien viestien perusteella ei voitu olla varmoja kyselyn perille menosta. Näin ollen kyselyn vastaanotti suurella todennäköisyydellä 6.510 vastaanottajaa.

Yrityksen asiakaskunta, ja näin ollen myös kehikkoperusjoukko, ei ole yrityksen omien markkinatutkimusten perusteella aivan yhteneväinen koko Suomen populaation kanssa. Asiakaskunnassa erityisen yliedustettuina ovat ylempiin tuloluokkiin kuuluvat suurkaupunkien, niitä ympäröivien taajamien ja pienten kaupunkien asukkaat. Erityisen

aliedustettuina ovat puolestaan alempiin tuloluokkiin kuuluvat maaseudun asukkaat. Yli puolet yrityksen asiakaskunnasta kuuluu ikäluokkaan 40 – 59 vuotta ja noin kolmannes luokkaan alle 40 vuotta. Miehet ovat lievästi yliedustettuina.

Yrityksen asiakkaiden voidaan olettaa olevan keskimääräistä kiinnostuneempia talousasioista, koska he ovat olleet yhteydessä sijoitusneuvontaa tarjoavaan yritykseen. Edellä mainitun asiakasprofiilin perusteella voidaan myös päätellä, että vastaajien tulot ovat keskimääräistä korkeammat ja heistä keskimääräistä suurempi osa asuu kaupungeissa tai niiden ympäryskunnissa. Kyselyn vastaaminen Internetissä edellytti toisaalta, että vastaaja käyttää sähköpostia ja osaa vastata Internet-pohjaiseen vastauslomakkeeseen. Tämä profiloii osaltaan kehikkoperusjoukkoa.

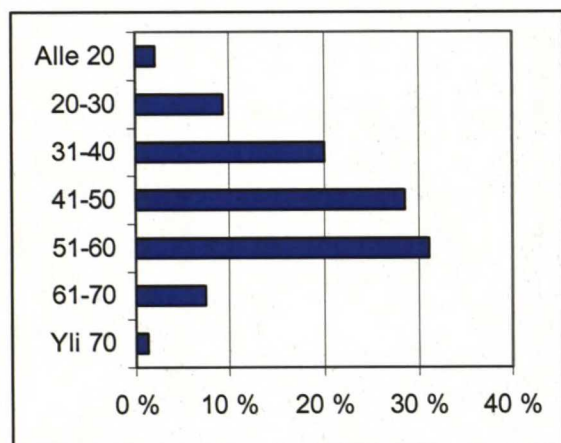
5.2 Toteutunut otos

Kyselyyn vastasi kahden viikon aikana 1.660 vastaajaa ja vastausprosentiksi muodostui 25,5 prosenttia. Kysely lähetettiin vastaajille sähköpostitse keskiviikkona 25. elokuuta 2004 kello 12.27. Viikon päästä kyselyn lähetyksestä vastaamattomille vastaajille lähetettiin muistutusviesti. Tämä tapahtui keskiviikkona 1. syyskuuta kello 15.00, jolloin kyselyyn oli vastannut 633 vastaajaa. Toinen muistutusviesti vastaamattomille vastaajille lähetettiin tiistaina 7. syyskuuta kello 07.20, jolloin kyselyyn oli vastannut 1.261 vastaajaa. Kyselyn ilmoitettiin päättyvän torstaina 9. syyskuuta kello 24.00, jolloin kyselyyn oli vastannut 1.660 vastaajaa.

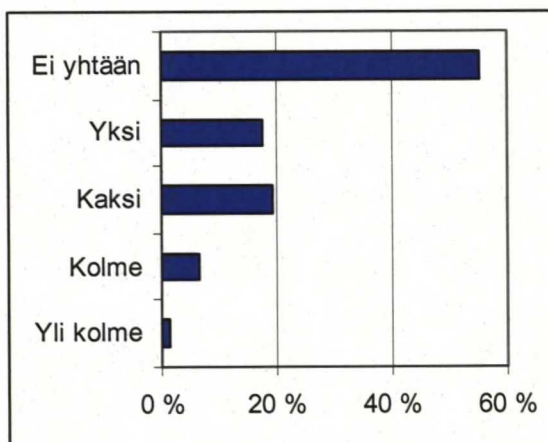
5.2.1 Taustatiedot

Otoksen profiili on odotusten mukainen ja vastaa hyvin kehikkoperusjoukon ominaisuuksia, joita käsiteltiin edellä. 73 prosenttia vastaajista on miehiä ja 27 prosenttia naisia. Lähes kaksi kolmasosaa vastaajista on iältään 41 – 60 –vuotiaita alle 30-vuotiaiden ja yli 60-vuotiaiden ollessa selvästi aliedustettuina (kuvio 11). 55 prosentilla vastaajista ei ole alle 18-vuotiaita lapsia (kuvio 12).

Kuvio 11. Otoksen ikäprofiili vuosissa



Kuvio 12. Alle 18-vuotiaiden lasten määrä



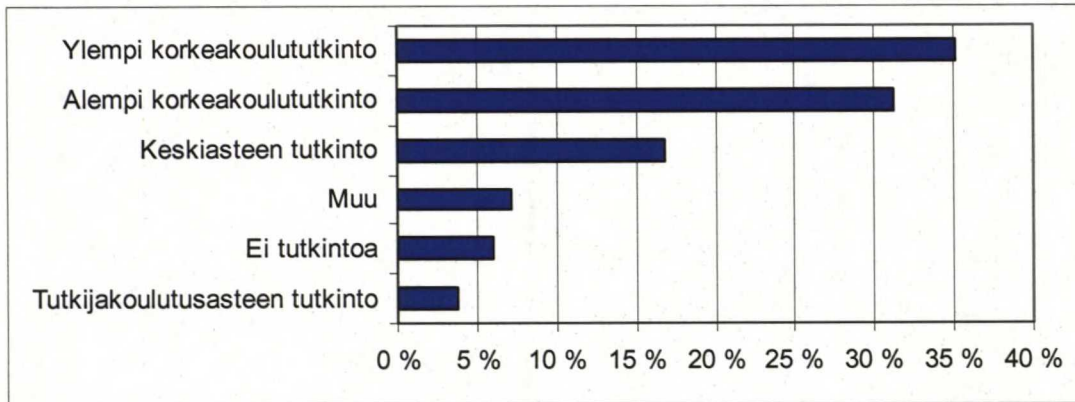
Tilastokeskuksen mukaan koko Suomen väestöstä vuonna 2000 miehiä oli 49 prosenttia ja naisia 51 prosenttia (Tilastokeskus StatFin 2004). 16 vuotta täyttäneestä väestöosasta ikäluokkaan 40 – 59 vuotta kuuluu 37 prosenttia, yli 59-vuotiaisiin 26 prosenttia ja alle 30-vuotiaisiin 22 prosenttia. Koko Suomeen verrattuna otos on näin ollen miesvaltainen ja 30 – 60 –vuotiaat ovat siinä yliedustettuina.

Vastaajista yli puolet luokittelee itsensä ylempiä toimihenkilöiksi. Yrittäjäksi itsensä katsoo 16 prosenttia vastaajista ja alemmiksi toimihenkilöiksi 15 prosenttia vastaajista. Loput 19 prosenttia ovat työntekijöitä (8%), eläkeläisiä (5%), opiskelijoita tai koululaisia (3%) ja muuhun sosioekonomiseen asemaan kuuluvia henkilöitä (2%). Vain 0,6 prosenttia vastaajista (10 vastaajaa) on työttömänä. Kaikista vastaajista viisi prosenttia työskentelee rahoitusalanalla tai on suorittanut rahoitusalan tutkinnon. Tilastokeskuksen mukaan (mt.) kaikista 16 vuotta täyttäneistä suomalaisista kahdeksan prosenttia on ylempiä toimihenkilöitä, seitsemän prosenttia yrittäjiä ja työnantajia ja 16 prosenttia alempia toimihenkilöitä. Otoksessa ylempät toimihenkilöt ja yrittäjät ovat näin ollen yliedustettuina.

Suurimmalla osalla vastaajista on korkeakoulututkinto (kuvio 13). Ylempi korkeakoulututkinto löytyy 35 prosentilta ja alempi korkeakoulututkinto 31 prosentilta vastaajista. Keskiasteen tutkinnon on suorittanut 17 prosenttia ja tutkijakoulutusasteen tutkinnon neljä prosenttia vastaajista. Kaikista 15 vuotta täyttäneistä suomalaisista ylempään korkeakoulututkinnon on suorittanut 5,8 prosenttia ja alemman korkeakoulututkinnon 18 prosenttia väestöstä. Keskiasteen tutkinnon on puolestaan suorittanut 37 prosenttia ja

tutkijakoulutusasteen tutkinnon 0,6 prosenttia väestöstä. Otos on näin ollen korkeasti koulutettua kaikkiin suomalaisiin verrattuna.

Kuvio 13. Otoksen koulutustaso

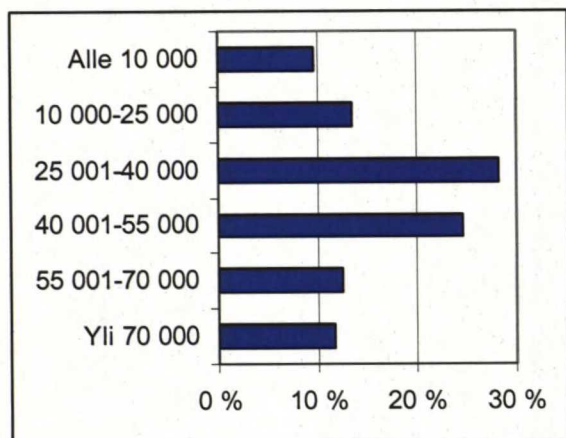


Ikää, sosioekonomista asemaa ja koulutusta koskevissa kysymyksissä kyselylomakkeessa oli teknisistä syistä oletusarvona ensimmäinen mahdollinen vastausvaihtoehto. Ikää kysyttäessä oletusarvona oli alle 20 vuotta, sosioekonomista asemaa kysyttäessä yrittäjä ja koulutusta kysyttäessä ei tutkintoa. Mikäli vastaaja ei ottanut kantaa näihin kysymyksiin, jäi oletusarvo voimaan kyseisen vastaajan kohdalla. Tämän perusteella voimme päätellä, että kyselyyn vastasi vähemmän alle 20-vuotiaita, yrittäjiä ja henkilöitä, jotka eivät ole suorittaneet tutkintoa, kuin mitä edellä kuvatut tulokset antavat ymmärtää. Oikaisu ei kuitenkaan lievennä otoksen erityispiirteistä tehtyjä havaintoja vaan pikemminkin vahvistaa niitä. Poikkeuksena on yrittäjien yliedustus, joka todellisuudessa ei liene niin voimakas kuin mitä edellä havaittiin.

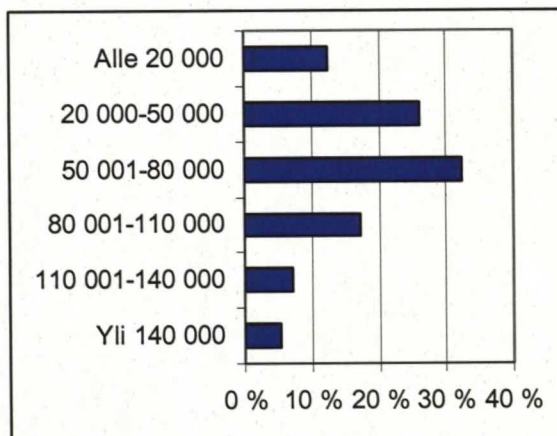
5.2.2 Tulot ja varallisuus

Vastaajien henkilökohtaiset bruttotulot keskittyvät tuloluokkaan 25.001 – 40.000 euroa vuodessa (kuvio 14). Vastaajista 28 prosenttia kuuluu tähän tuloluokkaan, kun ylempään tuloluokkaan (40.001 – 55.000 euroa) kuuluu 25 prosenttia vastaajista. Kotitalouden vuotuisia bruttotuloja tarkasteltaessa 32 prosenttia vastaajista kuuluu tuloluokkaan 50.001 – 80.000 euroa (kuvio 15). Keskimäärin suomalaisten kotitalouksien bruttotulot ovat 22.413 euroa vuodessa (Tilastokeskus StatFin 2004), joten otoksen tulot ovat keskimääräistä korkeampia.

Kuvio 14. Henkilökohtaiset bruttotulot vuodessa EUR



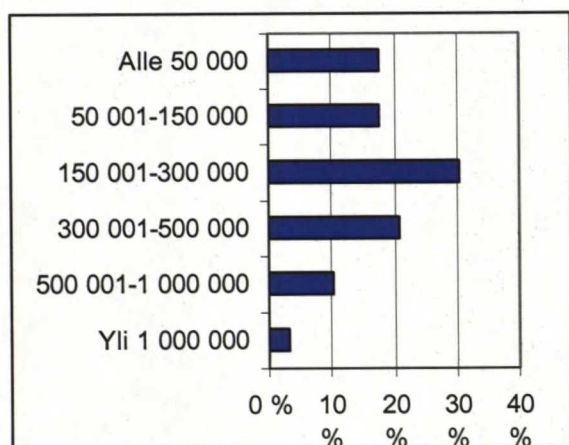
Kuvio 15. Kotitalouden bruttotulot vuodessa EUR



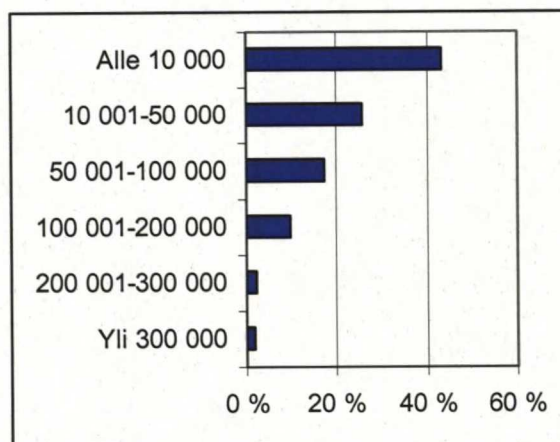
Vastaajien kotitalouskohtainen kokonaisvarallisuus keskittyy luokkaan 150.001 – 300.000 euroa (kuvio 16). Yli puolet vastaajista ilmoitti, että heidän kotitaloutensa kokonaisvarallisuus on 150.001 – 500.000 euroa. Kolmella prosentilla vastaajista kotitalouden kokonaisvarallisuus ylittää miljoona euroa. Keskimäärin suomalaisten kotitalouksien varallisuus on 89.269 euroa (mt.).

43 prosenttia vastaajista ilmoittaa, ettei heidän kotitaloudellaan ole velkaa tai sitä on alle 10.000 euroa (kuvio 17). Vain kahdella prosentilla vastaajista kotitalouden velka on yli 300.000 euroa. Keskimäärin suomalaisilla yksityishenkilöillä on velkaa 10.863 euroa (mt). Otos on näin ollen sekä keskimääräistä varakkaampaa että vähävelkaisempaa kuin suomalaiset keskimäärin.

Kuvio 16. Kotitalouden kokonaisvarallisuus EUR



Kuvio 17. Kotitalouden velat EUR

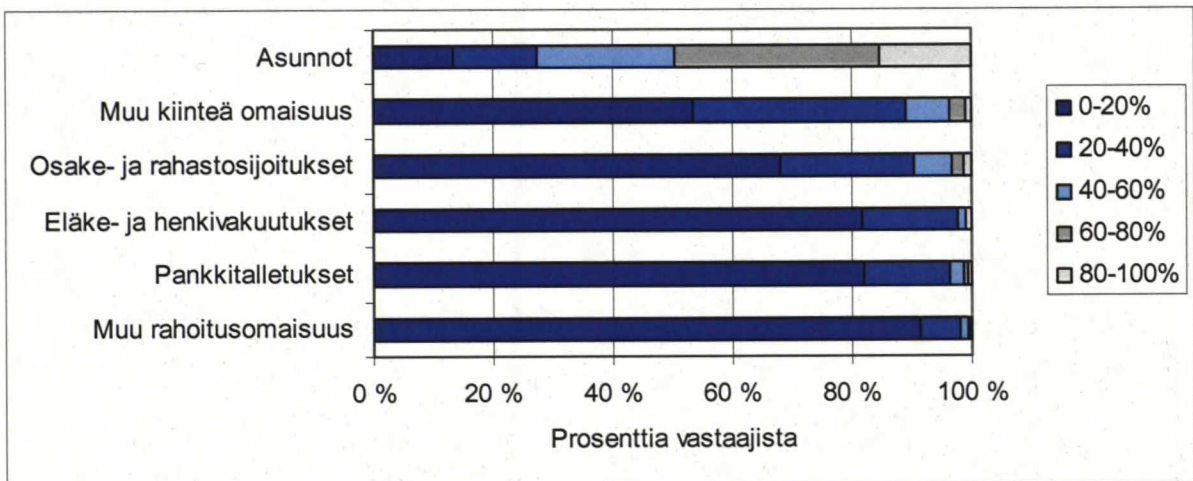


Suurin osa vastaajien varallisuudesta muodostuu omaan käyttöön tai sijoitukseksi hankituista asunnoista (kuvio 18). 16 prosentilla vastaajista tämä omaisuusluokka edusti 80 – 100 prosenttia kokonaisvarallisuudesta ja 34 prosentilla 60 – 80 prosenttia kokonaisvarallisuudesta. Vain 13 prosentilla asunnot edustivat alle 20 prosenttia kotitalouden kokonaisvarallisuudesta. Muulla kiinteällä omaisuudella tarkoitetaan muun muassa metsää, loma-asuntoja, autoja ja veneitä. Niiden osuus rajoittuu alle 20 prosenttiin kokonaisvarallisuudesta yli puolella vastaajista, ja 36 prosentilla niiden osuus on 20 – 40 prosenttia kokonaisvarallisuudesta.

Suurella osalla vastaajista (82%) pankkitalletukset edustavat alle 20 prosenttia kotitalouden kokonaisvarallisuudesta. Sen sijaan 32 prosentilla vastaajista osakkeet ja rahastot edustavat yli 20 prosenttia kotitalouden varoista. Eläke- ja henkivakuutusten osuus on hyvin lähellä pankkitalletuksia, sillä vain 18 prosentilla vastaajista on niissä enemmän kuin 20 prosenttia kotitalouden kokonaisvaroista. Muun rahoitusomaisuuden osuus pysyy alle 20 prosentissa peräti 91 prosentilla vastaajista. Muulla rahoitusomaisuudella tarkoitetaan tässä tutkimuksessa muun muassa obligaatioita ja muita velkakirjoja.

Kuvio 18. Kotitalouden kokonaisvarallisuuden jakautuminen eri omaisuusluokkien kesken

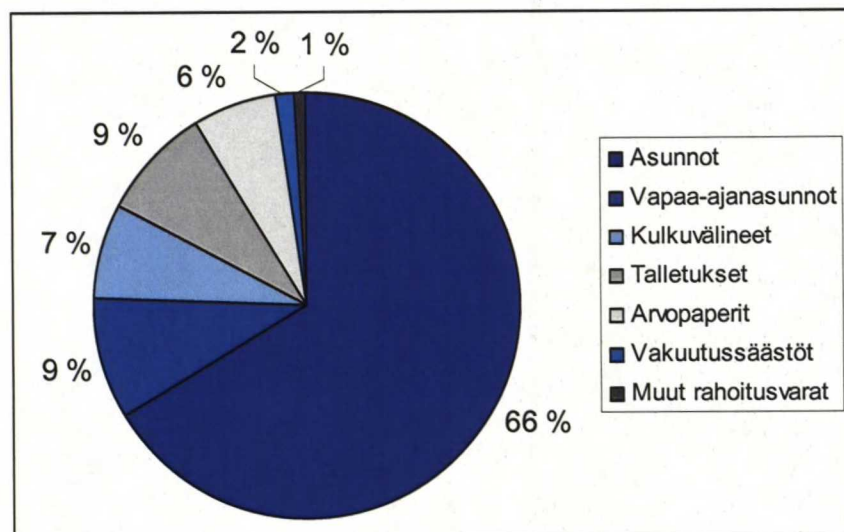
Kuvio osoittaa, kuinka suurta osaa kukin omaisuusluokka edustaa kotitalouden kokonaisvarallisuudesta



Kuvio 19 osoittaa, että keskimäärin suomalaisten kotitalouksien varallisuudesta 83 prosenttia muodostuu reaaliomaisuudesta ja 17 prosenttia rahoitusomaisuudesta (mt.). Suomalaisten varallisuutta on analysoitu tarkemmin luvussa 4.1. Teknisistä syistä otoksen varallisuuden

jakaumaa ei voida verrata sellaisenaan Tilastokeskuksen aineistoon. Tuloksista voidaan kuitenkin päätellä, että otoksessa reaaliomaisuuden osuus kokonaisvarallisuudesta on pienempi kuin suomalaisilla kotitalouksilla keskimäärin. Vastaavasti osake- ja rahastosijoitukset sekä eläke- ja henkivakuutukset edustavat otoksessa suurempaa osaa kokonaisvarallisuudesta kuin suomalaisilla kotitalouksilla keskimäärin.

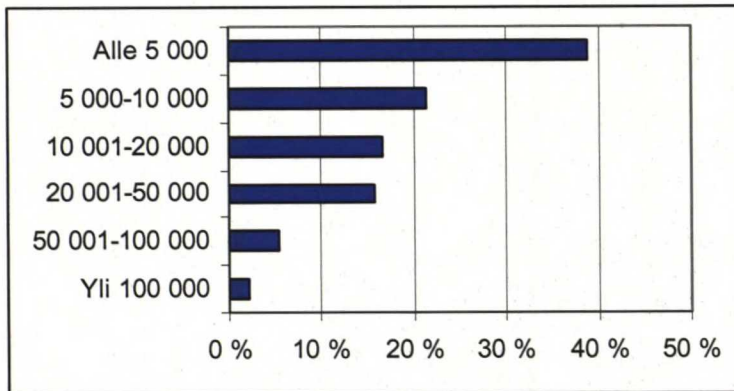
Kuvio 19. Suomalaisen kotitalouden varallisuuden jakauma



Lähde: Tilastokeskus StatFin 2004

Vaikka pankkitalletukset edustavat yleensä verrattain pientä osuutta kotitalouksien kokonaisvarallisuudesta, ovat ne kuitenkin tuottotasoon nähden merkittäviä. Kuvio 20 osoittaa, että lähes kaksi kolmasosaa vastanneista ilmoittaa kotitaloutensa pankkitalletusten olevan yli 5.000 euroa. Lähes neljäsosalla talletukset ovat yli 20.000 euroa ja seitsemällä prosentilla yli 50.000 euroa. Keskimäärin suomalaisilla kotitalouksilla on pankkitalletuksia 7.841 euroa (mt.), mikä ei eroa selvästi otoksesta.

Kuvio 20. Kotitalouden pankkitalletukset EUR



Tuloja, varallisuutta, velkoja ja pankkitalletuksia koskevissa kysymyksissä kyselylomakkeessa oli teknisistä syistä oletusarvona ensimmäinen vastausvaihtoehto. Henkilökohtaisia tuloja kysyttäessä oletusarvona oli alle 10.000 euroa, kotitalouden tuloja kysyttäessä alle 20.000 euroa, varallisuutta kysyttäessä alle 50.000 euroa, velkoja kysyttäessä alle 10.000 euroa ja pankkitalletuksia kysyttäessä alle 5.000 euroa. Mikäli vastaaja ei ottanut kantaa näihin kysymyksiin, jäi oletusarvo voimaan kyseisen vastaajan kohdalla. Tämän perusteella voimme päätellä, että todellisuudessa vastaajilla on korkeammat tulot, he ovat varakkaampia ja heillä on enemmän velkaa ja pankkitalletuksia, kuin mitä edellä kuvatut tulokset antavat ymmärtää. Oikaisu vahvistaa otoksen erityispiirteistä edellä tehtyjä havaintoja.

5.2.3 Yhteenveto

Yhteenvetona voidaan todeta, että toteutunut otos on kohdeperusjoukkoon eli kaikkiin 16 vuotta täyttäneisiin suomalaisiin verrattuna miesvaltainen, keskittynyt ikäluokkaan 30 – 60 vuotta, sosioekonomiselta asemaltaan elitistinen ja korkeasti koulutettu. Toteutunut otos on lisäksi korkeampituloista ja varakkaampaa mutta vähävelkaisempaa kuin suomalaiset keskimäärin. Kokonaisvarallisuudesta on suhteellisesti vähemmän sijoitettu reaaliomaisuuteen ja pankkitalletuksiin mutta enemmän osake- ja rahastosijoituksiin sekä eläke- ja henkivakuutuksiin.

5.3 Kyselylomake

Tutkimuksen empiirinen osa toteutettiin kyselytutkimuksena Internetin välityksellä. Kyselyn täyttämiseen kului aikaa noin 20 minuuttia. Vastausprosenttia pyrittiin nostamaan arvonnalla, jossa kaikkien yhteystietonsa jättäneiden vastaajien kesken arvottiin 500 euron suuruinen palkinto. Kysely muodostui viidestä sivusta:

1. henkilökohtaiset preferenssit
2. rahoitusinstituutioiden palvelut
3. henkilökohtainen taloussuunnittelu
4. sijoittaminen ja säästäminen
5. taustatiedot.

Lisäksi kuudennella sivulla annettiin mahdollisuus yhteystietojen jättämiseen arvontaan osallistumiseksi.

Sivu 1. Henkilökohtaiset preferenssit

Ensimmäisellä sivulla selvitettiin vastaajan asenteita taloudellisia tavoitteita ja varallisuuden maksimointia kohtaan. Vastaajalta tiedusteltiin, onko tämä halukas käyttämään aikaa ja vaivaa talousasioidensa hoitoon ja onko hänellä selkeä näkemys, miten taloutta hoidetaan. Lopuksi kysyttiin tarvetta asiantuntijan apuun talousasioiden hoidossa sekä sitä, oliko tarvittavaa apua todellisuudessa haettu. Mikäli vastaaja ei ollut hakenut asiantuntijan apua, vaikka olisi sitä tarvinnut, tiedusteltiin syytä tähän.

Sivu 2. Rahoitusinstituutioiden palvelut

Toisella sivulla selvitettiin vastaajan näkemyksiä rahoitusinstituutioiden nykyistä palveluvalikoimaa kohtaan henkilökohtaisen taloudenhallinnan näkökulmasta. Kysymyksissä keskityttiin lähinnä pankkien, vakuutuslaitosten, omaisuudenhoitajien ja itsenäisten sijoitusneuvojen palveluihin, mutta kysymysten avoin rakenne mahdollisti myös muiden instituutioiden maininnan ja kommentoinnin. Erityisesti itsenäisten sijoitusneuvojen kohdalla asiakkailta kysyttiin palveluvalikoiman vahvuuksia ja heikkouksia sekä kehittämismahdollisuuksia. Lopuksi kysyttiin mahdollisuudesta saada aidosti riippumatonta talousneuvontaa Suomessa.

Sivu 3. Henkilökohtainen taloussuunnittelu

Kyselyn kolmannella sivulla henkilökohtainen taloussuunnittelu esiteltiin vastaajalle siinä laajuudessa, kuin sitä tässä tutkimuksessa käsitellään. Sivulla kysyttiin muun muassa, kuinka tärkeinä vastaaja pitää taloussuunnittelun eri osa-alueita, olisiko taloussuunnittelulle kysyntää Suomessa, ja mitkä taloussuunnittelua tarjoavan tahon ominaisuudet olisivat vastaajalle tärkeitä. Lisäksi selvitettiin, kuinka sopivia erilaiset ansaintamallit ovat taloussuunnittelijalle ja kuinka suuren palvelumaksun vastaaja olisi valmis maksamaan taloussuunnittelun laatimisesta tilanteessa, jossa taloussuunnittelija ei saisi myydyistä tuotteista myyntikomissioita.

Sivu 4. Sijoittaminen ja säästäminen

Neljännellä sivulla keskityttiin sijoittamiseen ja säästämiseen. Vastaajalta kysyttiin muun muassa markkina-alueisiin ja eri omaisuusluokkiin liittyviä preferenssejä. Lisäksi kartoitettiin vastaajan sijoitustyyliä, riskipreferenssejä, sijoittamiseen ja säästämiseen liittyviä tavoitteita sekä tyytyväisyyttä nykyisten sijoitusten tuottoon.

Sivu 5. Taustatiedot

Viidennellä sivulla vastaajalta kysyttiin muun muassa sukupuolta, ikää, sosioekonomista asemaa, koulutusta, tuloja, varallisuutta ja velkoja.

5.4 Tutkimusmenetelmän heikkoudet

Käytetyn tutkimusmenetelmän luotettavuutta heikentää

- asetettujen kysymysten ja termien mahdollinen ymmärtämättömyys
- asiakkaan tunnelataus kyselyn lähettänyttä yritystä kohtaan
- neutraalien vastausvaihtoehtojen puute.

Asetettujen kysymysten ymmärtämättömyys on merkittävä riski tilanteessa, jossa puhutaan vastaajalle aiemmin tuntemattomasta liiketoimintamallista. Myös rahoitukseen liittyvät termit saattavat aiheuttaa ongelmia vastaajille, joille aihe on vieras. Koska tutkimus tehtiin kyselylomakkeella, ei vastaajaa pystytty yksilöllisesti auttamaan epäselvissä tilanteissa. Ymmärtämättömyys näkyy tuloksissa pinnallisina vastauksina ja vastauksina, jotka eivät

vastaa totuutta. Ongelmaa on pyritty minimoimaan selkeällä kysymysten asettelulla ja riittävillä termien selityksillä. Vaikeita termejä on pyritty välttämään läpi kyselyn.

Asiakkaan tunnelataus kyselyn lähettänyttä yritystä kohtaan heijastuu luonnollisesti koko kyselyn tuloksiin. Positiivisen palvelukokemuksen saaneet vastaajat vastaavat todennäköisesti kyselyyn myönteisemmin ja huolellisemmin kuin negatiivisen palvelukokemuksen saaneet vastaajat. Toisaalta kyseinen yritys tarjoaa sijoitusneuvontaa, joka palveluna sekoitetaan varsin helposti henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun. Näin vastaajat ovat voineet vastata taloussuunnittelua koskeviin kysymyksiin luullen sen tarkoittavan sijoitusneuvontaa. Ongelmaa on pyritty minimoimaan erottamalla sijoitusneuvonta ja taloussuunnittelu kyselylomakkeella eri sivuille ja eri otsikoiden alle. Lisäksi henkilökohtaisen taloussuunnittelun termi on yksiselitteisesti selostettu kyselylomakkeessa.

Kyselyä laadittaessa tehtiin tietoinen valinta, jonka mukaan neutraaleja vastausvaihtoehtoja pyrittiin välttämään. Näin vastaajaa kannustettiin ottamaan kantaa kaikkiin kysymyksiin. Valinnan heikkona puolena on se, että vastaaja saattaa ottaa kysymykseen kantaa, vaikka hänen totuudenmukainen kantansa olisikin täysin neutraali. Kyselyssä ei käytetty kuitenkaan niin sanottuja pakottajia, vaan jokaiseen kysymykseen oli mahdollisuus olla vastaamatta. Poikkeuksena olivat taustatiedoissa ikää, sosioekonomista asemaa, koulutusta, tuloja, varallisuutta, velkoja ja pankkitalletuksia koskevat kysymykset, joissa teknisistä syistä oletusvaihtoehdoksi asetettiin valikon ensimmäinen arvo. Näin, mikäli vastaaja ei vastannut kyseisiin kysymyksiin, jäi vastaukseksi voimaan oletusarvo. Tätä harhaa on käsitelty tarkemmin luvussa 5.2.

6 Tutkimustulokset

Tutkimustulosten esittely aloitetaan luomalla katsaus vastaajien suhtautumiseen omaan talouteensa yleisesti sekä heidän palvelutarpeisiinsa ja kokemuksiinsa taloudenhallintaan liittyvissä asioissa. Tämän jälkeen käydään läpi, kuinka tyytyväisiä vastaajat ovat rahoitusinstituutioiden nykyisiin palveluihin sekä mitä puutteita ja ongelmia he näkevät nykyisessä palveluvalikoimassa. Lisäksi tutustutaan siihen, minkä rahoitusinstituution puoleen vastaajat kääntyvät missäkin taloudenhallintaan liittyvässä asiassa ja kuinka helppoa riippumattoman talousneuvonnan saanti on Suomessa.

Luvussa 6.3 esitetään vastaajien näkemys henkilökohtaisten taloussuunnittelupalveluiden tarjonnasta ja tarpeellisuudesta Suomessa. Tulokset eivät rajoitu taloussuunnitteluun yleisellä tasolla, vaan taloussuunnittelun eri osa-alueita tarkastellaan myös yksitellen, minkä perusteella voidaan päätellä tarkemmin kysynnän ja tarjonnan kohtaavuus. Samassa yhteydessä esitellään, mitä taloussuunnittelijan ominaisuuksia ja palveluita vastaajat pitävät tärkeinä ja mitä vähemmän tärkeinä.

Luvussa 6.4 esitetään, ovatko vastaajat valmiita maksamaan henkilökohtaisen taloussuunnitelman laatimisesta. Maksuvalmiuden ja mahdollisen palkkion suuruuden jälkeen vertaillaan eri ansaintamallien sopivuutta ja verrataan saatuja tuloksia kansainvälisiin tutkimuksiin. Tämän jälkeen esitetään sijoittamiseen ja säästämiseen liittyviä tuloksia, ja lopuksi pohditaan saatujen tulosten yleistettävyyttä tutkimuksen kohdeperusjoukkoon. Tutkimuksen kysely tuotti 1.660 analyysikelpoista vastausta ja sen virhemarginaali on 95 prosentin luottamusvälillä laskettuna 2,4 prosenttia.

6.1 Suhtautuminen taloudenhallintaan ja palvelukokemukset

Ennen varsinaisia taloussuunnittelua koskevia tuloksia tutustutaan vastaajien yleiseen suhtautumiseen taloudenhallintaa kohtaan sekä siihen liittyviin palvelutarpeisiin ja kokemuksiin. Samassa yhteydessä esitetään, kuinka kiusalliseksi vastaajat kokevat talousasioistaan puhumisen ulkopuolisen asiantuntijan kanssa.

6.1.1 Suhtautuminen omaan talouteen

Taloudellisten tavoitteiden asettaminen on vastaajien keskuudessa verrattain yleistä. Kyselyyn vastanneista 76 prosenttia kertoi asettaneensa itselleen taloudellisia, esimerkiksi säästämiseen, velanhoitoon tai suuriin hankintoihin liittyviä tavoitteita. Vastaajista, jotka ovat asettaneet itselleen taloudellisia tavoitteita, 54 prosenttia on myös suunnitellut kirjoitetun tai kirjoittamattoman taloussuunnitelman muodossa sitä, miten nämä tavoitteet aiotaan saavuttaa. Kaikista vastaajista peräti 95 prosenttia on sitä mieltä, että taloudelliset tavoitteet ovat tärkeitä olla olemassa.

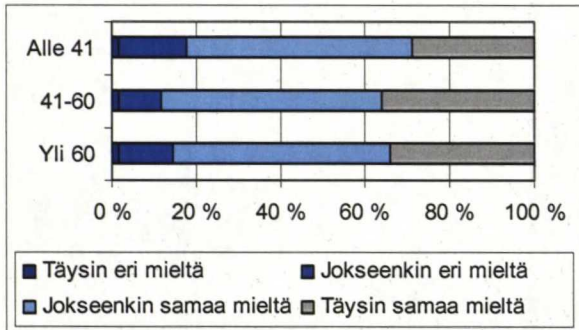
Kyselyyn vastanneista 73 prosenttia kokee henkilökohtaisen varallisuuden maksimoinnin tärkeäksi. 78 prosenttia vastaajista on puolestaan valmiita käyttämään aikaa ja vaivaa taloudellisen hyvinvointinsa edistämiseksi. 34 prosentilla vastaajista on täysin selkeä näkemys oman taloutensa hoidosta ja 52 prosentilla on siitä jokseenkin selkeä näkemys. 14 prosenttia vastaajista ei koe omaavansa selkeää näkemystä oman taloutensa hoidosta.

Miehillä vaikuttaa olevan selkeämpi näkemys oman talouden hoidosta kuin naisilla. Tilastollisesti sukupuolten välinen ero ei ole kuitenkaan merkitsevä (χ^2 -arvo 4,0)¹. Sen sijaan iällä on tilastollisesti melkein merkitsevä vaikutus siihen, onko vastaajalla selkeä näkemys oman talouden hoidosta (χ^2 -arvo 16,1*). 41 – 60 –vuotiailla näyttää olevan selkeämpi näkemys asiasta kuin muilla ikäryhmillä (kuvio 21).

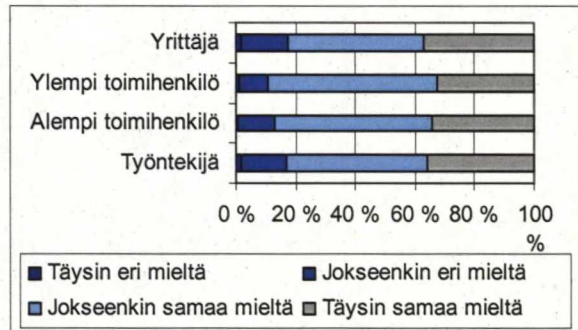
Myös sosioekonomisella asemalla on melkein merkitsevä vaikutus tilanteeseen (χ^2 -arvo 17,2*). Ylemmillä toimihenkilöillä tuntuu olevan selkeämpi näkemys oman talouden hoidosta kuin esimerkiksi työntekijöillä (kuvio 22). Sen sijaan koulutustasolla ei ole tilastollisesti merkitsevää vaikutusta asiaan (χ^2 -arvo 11,0), vaikkakin korkeasti koulutetuilla henkilöillä näyttäisi olevan selkeämpi käsitys asiasta kuin vähemmän koulutetuilla.

¹ Tilastollisista testeistä näytetään χ^2 -arvo ja sen tilastollinen merkitsevyys seuraavasti: * = tilastollisesti melkein merkitsevä, ** = tilastollisesti merkitsevä, *** = tilastollisesti erittäin merkitsevä. Lisätietoja tilastollisista testeistä löytyy liitteestä 1.

Kuvio 21. Minulla on selkeä näkemys oman talouden hoidosta – vastaukset iän mukaan



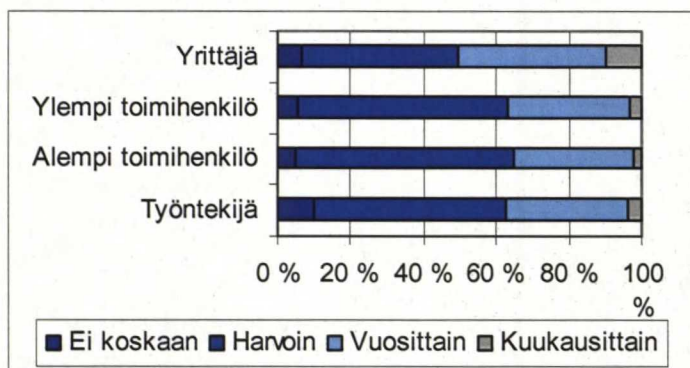
Kuvio 22. Minulla on selkeä näkemys oman talouden hoidosta – vastaukset sosioekonomisen aseman mukaan



6.1.2 Taloudenhallintaan liittyvät palvelukokemukset

Yleisesti ottaen ulkopuolisen asiantuntijan apua talousasioiden hoidossa tarvitaan verrattain harvoin. Vastaajista vain viisi prosenttia ilmoitti kaipaavansa asiantuntijan apua kuukausittain ja 35 prosenttia vuosittain. Viisi prosenttia vastaajista vastasi, ettei tarvitse apua koskaan ja 55 prosenttia ilmoitti tarvitsevänsä sitä harvoin. Sukupuolella (χ^2 -arvo 2,2), iällä (χ^2 -arvo 7,6) tai koulutuksella (χ^2 -arvo 12,5) ei ole tilastollisesti merkitsevää vaikutusta siihen, kuinka usein apua tarvitaan, mutta sosioekonomisella asemalla puolestaan on (χ^2 -arvo 39,3***). Kuvio 23 osoittaa, että yrittäjät tarvitsevat apua useammin kuin muut sosioekonomiset ryhmät, joilla on puolestaan verrattain samanlaiset tarpeet asiantuntijan avun toistuvuutta kohtaan. Yrittäjien erottuminen joukosta onkin luonnollista heidän taloudellisen toimintaympäristönsä johdosta.

Kuvio 23. Tarve asiantuntijan avulle talousasioiden hoidossa sosioekonomisen aseman mukaan

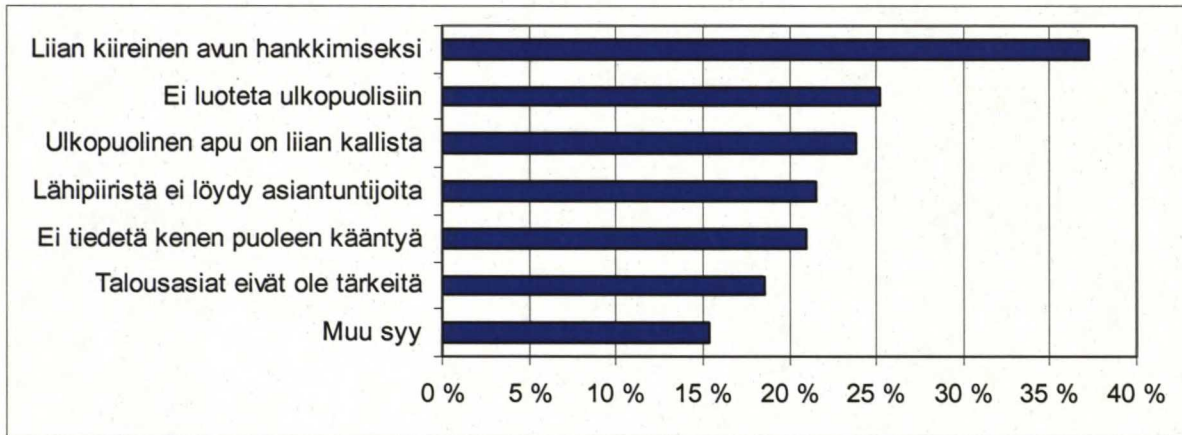


Vaikka apua tarvitaan verrattain harvoin, ei sitä aina haeta tarpeen niin vaatiessakaan. 11 prosenttia vastaajista ei hae asiantuntijan apua talousasioidensa edistämiseen koskaan, 24

prosenttia hakee sitä vuosittain ja kolme prosenttia kuukausittain. Muut 62 prosenttia hakevat apua harvemmin kuin kerran vuodessa.

Yleisin syy, miksi asiantuntijan apua ei haeta vaikka sitä tarvittaisiin, on ajan puute. Toisin sanoen talouteen liittyvät ongelmat eivät ole niin merkittäviä, että vastaajat olisivat käyttäneet aikaansa niiden selvittämiseen. Muita erityisen merkittäviä syitä ovat luottamuspuula ulkopuolisia asiantuntijoita kohtaan ja ulkopuolisen avun kalleus. Kuvioon 24 on koottu merkittävimmät syyt, miksi asiantuntijan apua ei haeta tarpeenkaan niin vaatiessa.

Kuvio 24. Merkittävimmät syyt, miksi asiantuntijan apua talousasioihin ei haeta tarpeenkaan niin vaatiessa



Muina syinä, miksi apua ei haeta, nousee esille erityisesti kaksi ulkopuolisen asiantuntijan luotettavuuteen liittyvää seikkaa. Ensinnäkin markkinoilta on vaikea löytää asiantuntijaa, joka perehtyisi perusteellisesti asiakkaan taloudelliseen asemaan ja osaisi näin tarjota asiantuntemustaan asiakkaan lähtökohdista. Yksi vastaajista totesi, että ”Aidosti ammattitaitoinen ja minun kokonaistilannetta ymmärtävä asiantuntija ei ole vielä löytynyt. Tyypillisesti asiantuntijan tavoitteena on vain myydä sijoitustuotteita, joista hän saa provisiossa”. Toisen vastaajan mukaan ”on vaikea löytää rehellisiä asiakkaan kokonaistilanteen analyysoijia; kaikilla on oma tuote ja suu vaahdossa myydään sitä vaikka se ei välttämättä ole asiakkaalle se sopiva vaihtoehto”.

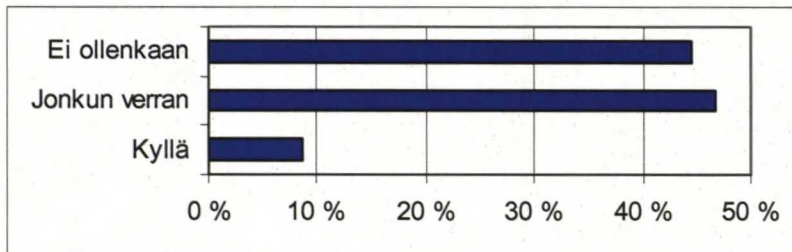
Toisena luotettavuuteen liittyvänä syynä pidetään asiantuntijoiden ansaintamallista johtuvaa ongelmaa. Kuten eräs vastaaja totesi, kohtuuhintaan saatava apu on aina vain asiantuntijan omien tuotteiden myymistä. Koska asiantuntijoiden tulot muodostuvat Suomessa lähes

pelkästään myytyjen tuotteiden komissioista, on heidän päällimmäisenä intressinään myydä asiakkailleen mahdollisimman paljon omia ja kumppaneidensa tuotteita. Tämä saattaa johtaa suosituksiin, jotka eivät ole asiakkaan intressien mukaisia.

6.1.3 Tietojen kertominen ulkopuoliselle

Vain alle yhdeksän prosenttia vastaajista kokee omaan talouteensa liittyvien tietojen kertomisen ulkopuoliselle asiantuntijalle kiusalliseksi (kuvio 25). Vajaa puolet kokee taloudellisten tietojen kertomisen jonkun verran kiusalliseksi ja vajaa 45 prosenttia kokee, ettei tietojen kertominen ulkopuoliselle asiantuntijalle ole ollenkaan kiusallista.

Kuvio 25. Tuntuuko omaan talouteen liittyvien tietojen kertominen ulkopuoliselle asiantuntijalle kiusalliselta?



6.1.4 Yhteenveto

Yhteenvetona voidaan todeta, että vastaajat pitävät itseään varsin määrätietoisina talousasioidensa suhteen. Verrattain moni on asettanut itselleen taloudellisia tavoitteita, ja heistä yli puolet on suunnitellut konkreettisesti, miten nämä tavoitteet aiotaan saavuttaa. Monella on myös aikaa ja osaamista talousasioidensa hoitoon. Ulkopuolisen ammattilaisen apua tarvitaan verrattain harvoin ja sitä käytetään vielä harvemmin. Merkittävänä syinä tähän pidetään ajan puutetta ja sitä, ettei talousasioita pidetä niin tärkeinä, että niille uhrattaisiin aikaa. Toisaalta myös ammattitaitoiset ja luotettavat asiantuntijat puuttuvat tai he ovat liian kalliita. Omien talouteen liittyvien asioiden kertomista ulkopuoliselle asiantuntijalle ei sinällään pidetä kiusallisena.

6.2 Rahoitusinstituutioiden palvelut

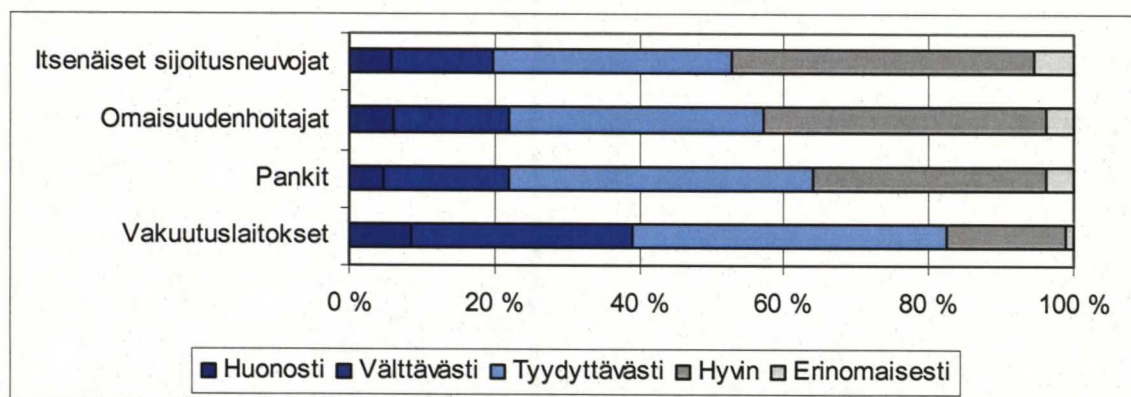
Tutkimuksen yhtenä tavoitteena on selvittää, kuinka tyytyväisiä kuluttajat ovat rahoitusinstituutioiden nykyisiin palveluihin taloudenhallinnan näkökulmasta. Rahoitusinstituutiot jaetaan kyselyssä neljään osaan: pankkeihin, vakuutuslaitoksiin, omaisuudenhoitajiin ja itsenäisiin sijoitusneuvojiin. Omaisuudenhoitajiksi katsotaan kuuluvan muun muassa rahastoyhtiöt ja varainhoitajat. Itsenäisillä sijoitusneuvojilla tarkoitetaan pankki- ja vakuutuslaitoksiin kuulumattomia yrityksiä, jotka ovat erikoistuneet sijoitusneuvontaan.

6.2.1 Palvelukokemukset

Kyselyssä selvitettiin aluksi, minkä eri rahoitusinstituutioiden kanssa vastaaja on ollut tekemisissä talousasioita hoitaessaan. Käytännössä kaikki vastaajat ovat olleet tekemisissä pankin kanssa, mutta vakuutuslaitoksissa talousasioitaan on hoitanut vain 65 prosenttia vastaajista. 38 prosenttia vastaajista on ollut tekemisissä omaisuudenhoitajan kanssa ja 74 prosenttia itsenäisen sijoitusneuvojan kanssa. Huomionarvoista tuloksissa on se, että vaikka kaikki kyselyyn vastanneet ovat olleet tekemisissä itsenäisen sijoitusneuvojan kanssa, 26 prosenttia vastaajista ei myönnä sitä vastauksessaan. Ristiriitaa selittää osaltaan se, että kysely lähetettiin myös henkilöille, jotka ovat käyneet itsenäisen sijoitusneuvojan toimitiloissa keskustelemassa taloudestaan mutta eivät ole välttämättä ostaneet neuvojan suosittelemia tuotteita. Mikäli tapaamisesta on kulunut aikaa useita vuosia, ei vastaaja välttämättä muista kyseistä tapahtumaa.

Kuvio 26 esittää, kuinka eri rahoitusinstituutiot vastaavat vastaajien tarpeisiin saada tietoa henkilökohtaiseen talouteen liittyvistä asioista. Itsenäiset sijoitusneuvojat ovat tässä mielessä vahvoilla, sillä lähes puolet vastaajista katsoo heidän tarjoavan tietoa joko erinomaisesti tai hyvin. Omaisuudenhoitajat ja pankit vastaavat tarpeeseen lähes yhtä hyvin. Vakuutuslaitokset eivät puolestaan pärjää tällä mittarilla mitattuna, sillä vain alle 20 prosenttia vastaajista katsoo heidän tarjoavan henkilökohtaiseen talouteen liittyvää tietoa joko erinomaisesti tai hyvin.

Kuvio 26. Eri rahoitusinstituutiot tiedon tarjoajana henkilökohtaiseen talouteen liittyvissä asioissa



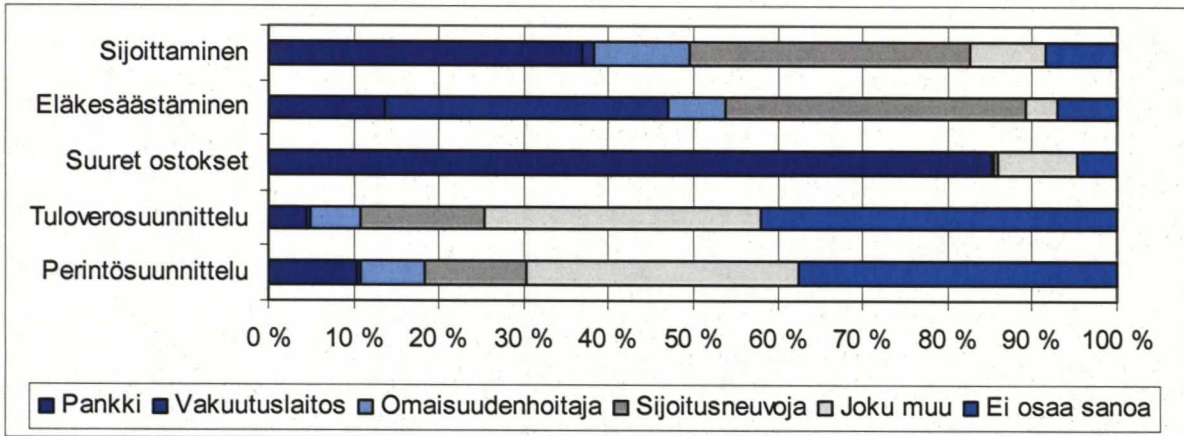
6.2.2 Rahoitusinstituutioiden osaamisalueet

Vastaajista 37 prosenttia kääntyy ensisijaisesti pankin puoleen, kun he haluavat keskustella sijoitusasioista ulkopuolisen ammattilaisen kanssa. Kolmasosa vastaajista kääntyy puolestaan sijoitusasioissa itsenäisen sijoitusneuvojan ja 11 prosenttia omaisuudenhoitajan puoleen. Vain prosentti vastaajista kääntyy vakuutuslaitoksen puoleen ja kahdeksan prosenttia ei osaa sanoa, kenen puoleen kääntyisi (kuvio 27).

Eläkesäästämiseen liittyvissä asioissa 35 prosenttia vastaajista kääntyy itsenäisen sijoitusneuvojan puoleen. Vakuutuslaitoksen puoleen kääntyy 33 prosenttia ja pankin puoleen 14 prosenttia vastaajista. Vastaajat näyttävät pitävän sijoittamista ja eläkesäästämistä toisistaan erillään olevina asioina, koska sijoitusasioissa vain reilu prosentti vastaajista kääntyy ensisijaisesti vakuutuslaitoksen puoleen, mutta eläkesäästämiseen liittyvissä asioissa vastaava luku on yli 33 prosenttia. Tulos antaa viitteitä siitä, että vakuutus tuotteet yhdistetään nimenomaan eläkesäästämiseen ja osake- ja rahastotuotteet sijoittamiseen.

Suurten ostosten, kuten asunnon tai auton hankinnassa ja rahoituksessa 85 prosenttia vastaajista kääntyy ensisijaisesti pankin puoleen. Käytännössä tämä tapahtuu silloin, kun hankintaan käytetään ulkopuolista rahoitusta. Esimerkiksi asumismuotoon tai omistauton ja leasing-auton kannattavuusvertailuun liittyviä neuvontapalveluita ei näytetä tuntevan vastaajien keskuudessa.

Kuvio 27. Instituutio, jonka puoleen käännetään ensisijaisesti erilaisissa henkilökohtaiseen talouteen liittyvissä asioissa

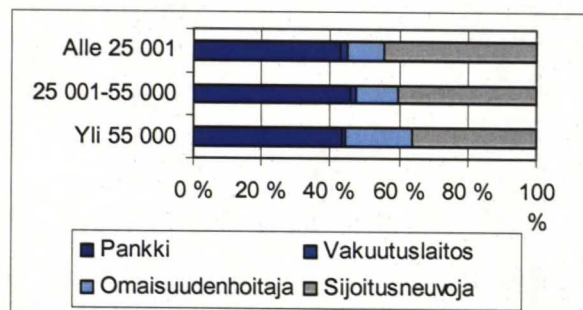


Tuloverosuunnittelussa käännetään ensisijaisesti verottajan tai Veronmaksajain Keskusliiton puoleen. 33 prosenttia kääntyy jonkun muun kuin tutkimuksessa käsitellyn neljän rahoitusinstituutioiden puoleen ja peräti 42 prosenttia vastaajista ei osaa sanoa, kenen puoleen kääntyisi. Esimerkiksi itsenäisen sijoitusneuvojan puoleen kääntyy tuloveroasioissa vain 15 prosenttia vastaajista. Lisäksi kirjanpitäjä ja tilintarkastaja mainittiin tuloveroasioissa apua tarjoaviksi instituutioiksi.

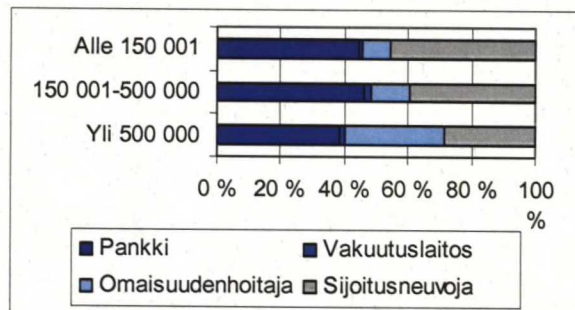
Juristi näyttää olevan ensisijainen taho, jonka puoleen käännetään, kun halutaan keskustella perintösuunnittelusta. Reilu kolmasosa vastaajista ei osannut kuitenkaan sanoa, kenen puoleen perintöasioissa kääntyisi. Vain 12 prosenttia vastaajista kääntyisi itsenäisen sijoitusneuvojan puoleen, 10 prosenttia pankin puoleen ja seitsemän prosenttia omaisuudenhoitajan puoleen. Verottaja ja Veronmaksajain Keskusliitto mainittiin myös perintösuunnittelun kohdalla potentiaalisiksi neuvonantajiksi.

Henkilökohtaisilla tuloilla (χ^2 -arvo 13,2*) ja kotitalouden varallisuudella (χ^2 -arvo 62,0***) on tilastollisesti merkitsevä vaikutus siihen, minkä instituution puoleen käännetään kun halutaan keskustella sijoitusasioista. Tulojen ja varallisuuden kasvaessa omaisuudenhoitajan suosio kasvaa etenkin itsenäisen sijoitusneuvojan mutta myös pankin kustannuksella. Varallisuus vaikuttaa tähän tuloja voimakkaammin (kuviot 28 ja 29).

Kuvio 28. Instituutio, jonka puoleen käännetään sijoitusasioissa – bruttotulot vuodessa EUR



Kuvio 29. Instituutio, jonka puoleen käännetään sijoitusasioissa – kokonaisvarallisuus EUR



6.2.3 Itsenäiset sijoitusneuvojat

47 prosenttia vastaajista antaa itsenäisille sijoitusneuvojille yleisarvosanaksi tyydyttävä. 38 prosenttia antaa yleisarvosanaksi hyvä, 10 prosenttia välttävä, neljä prosenttia heikko ja vain yksi prosentti yleisarvosanan erinomainen. 83 prosenttia vastaajista on joko jokseenkin tai täysin samaa mieltä siitä, että itsenäiset sijoitusneuvojat tarjoavat asiantuntevaa palvelua talousasioiden hoitoon. Sen sijaan väittämiin, että itsenäiset sijoitusneuvojat tarjoavat kokonaisvaltaista palvelua ja että he ovat sekä luotettavia että uskollisia kumppaneita talousasioiden hoidossa, vain alle 70 prosenttia vastasi olevansa joko jokseenkin tai täysin samaa mieltä.

65 prosenttia vastaajista on joko jokseenkin tai täysin sitä mieltä, että itsenäisten sijoitusneuvojen palvelu on liian myyntihenkistä ja aggressiivista. 70 prosenttia vastaajista on puolestaan joko jokseenkin tai täysin sitä mieltä, että sijoitusneuvojen tulisi kehittää henkilöstönsä tietotaitoa nykyistä paremmaksi. Tämän tutkimuksen kannalta on mielenkiintoista havaita, että peräti 85 prosenttia vastaajista on joko jokseenkin tai täysin sitä mieltä, että sijoitusneuvojen tulisi tarjota kokonaisvaltaisia taloudenhallintaan liittyviä palveluita yksittäisten sijoitusneuvojen lisäksi. Vastaavasti 73 prosenttia on sitä mieltä, että sijoitusneuvojen tulisi myydä myös muita kuin omia ja kumppaneidensa tuotteita.

Kyselyssä kysyttiin myös erityisiä puutteita tai ongelmia liittyen itsenäisten sijoitusneuvojen palveluihin. Erityiseksi ongelmaksi todettiin yleisesti myytävien tuotteiden suppea valikoima. Asiakkaan tilannetta ei selvitetä kokonaisvaltaisesti, vaan hänelle myydään henkilökohtaisista tarpeista riippumatta tuotteita, joissa myyjän saama tuotto on korkein. Kuten eräs vastaaja totesi, sijoitusneuvojen painopiste tuntuu olevan sujuvassa myyntiprosessissa sen sijaan, että

keskityttäisiin asiakkaan talouden kokonaisvaltaiseen analysointiin. Järkevien suositusten antamiseksi sijoitusneuvojan tulisi selvittää asiakkaan varallisuus, velat, tulot, menot, tavoitteet ja riskiprofiili, mutta kokemuksen perusteella näin ei todellisuudessa menetellä. Vastaajien mukaan palvelutilanteessa paistaa selvästi läpi se, että suosituksissa myyjän omat edut menevät aina asiakkaan edun edelle. Luottamukseen perustuva suhde ei voi jatkua tällaisessa tilanteessa.

Erityiseksi puutteeksi itsenäisten sijoitusneuvojien palvelussa nähdään kokonaisvaltaisuuden ja ammattitaidon puutetta. Neuvojat osaavat myydä sujuvasti edustamia tuotteita mutta varsinaiseen neuvonantoon heidän ammattitaitonsa ei riitä. Myöskään esimerkiksi tulovero- ja perintösuunnittelussa heistä ei vastausten perusteella ole apua. Sijoitusneuvonnan nähdäänkin pääsääntöisesti rajoittuvan yksittäisten sijoitusten tekemiseen.

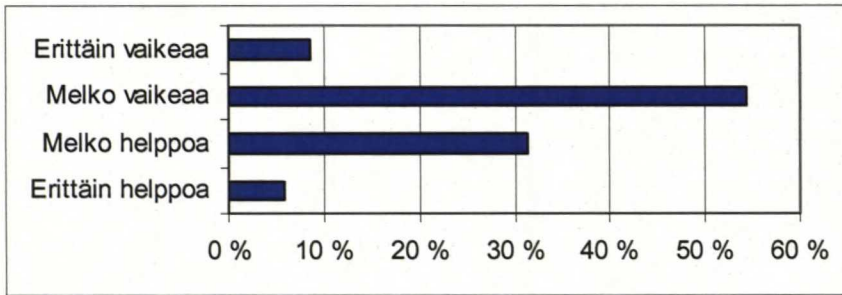
Myös asenteissa asiakkaita kohtaan tuntuu olevan paljon parantamisen varaa. Useat vastaajat moittivat sijoitusneuvoja kyvyttömmiksi keskustelemaan asiakkaan kanssa rakentavasti ja ymmärrettävää sanastoa käyttäen. Lisäksi useat vastaajat moittivat sijoitusneuvoja ylimielisiksi tai jopa röyhkeiksi asiakkaan varoista puhuttaessa. Myös palvelun läpinäkyvyyden parantaminen lisäisi luottamusta. Kuten eräs vastaaja totesi, näennäisesti ilmainen palvelu epäilyttää aina. Asiakkaalle koituvat kustannukset syntyvät sijoitusneuvojien kohdalla epäsuorasti, ja niiden selvä esille tuonti on selkeä puute.

6.2.4 Riippumattoman talousneuvonnan saatavuus

Rahoitustuotteiden tuottajasta riippumattoman talousneuvonnan saatavuus on Suomessa heikkoa. Vastaajista 54 prosenttia pitää sen saantia melko vaikeana ja 9 prosenttia erittäin vaikeana. 37 prosenttia vastaajista on sitä mieltä, että riippumatonta talousneuvontaa on joko melko helppoa tai erittäin helppoa saada (kuvio 30).

Henkilöiltä, joiden mukaan riippumatonta talousneuvontaa on joko melko tai erittäin helppoa saada, kysyttiin seuraavaksi, mistä tällaista palvelua saa parhaiten. Vastaukset viittasivat usein pankkeihin, itsenäisiin sijoitusneuvojiin ja omaisuudenhoitajiin, jotka todellisuudessa suosittelevat, myyvät ja käyttävät ainoastaan omia ja kumppaneidensa tuottamia tuotteita. Tästä voimme päätellä, että rahoitustuotteiden tuottajista riippumattomia talousneuvoja ei Suomessa ole tai ainakaan heidän toimintansa ei ole suuren yleisön tietoisuudessa.

Kuvio 30. Rahoitustuotteiden tuottajista riippumattoman talousneuvonnan saanti Suomessa



Vastaukset, jotka eivät kohdistuneet edellä mainittuun joukkoon, viittasivat lähes poikkeuksetta lehdistöön ja kirjallisuuteen. Näitä ei voida pitää kuitenkaan neuvonantajina yksilöllisessä mielessä, sillä ne ovat suurelle yleisölle suunnattuja, eikä yksilöllisiä näkökulmia voida niissä näin ollen ottaa huomioon. Lisäksi mainintoja saivat kunnalliset neuvojat ja Veronmaksajain Keskusliitto, jotka molemmat täyttävät riippumattomuuden edellytykset, mutta joista ensimmäinen keskittyy velkaneuvontaan ja toinen veroasioihin ja laillisuusoppiin. Kuten eräs vastaaja totesi, täysin riippumatonta talousneuvontaa ei saa mistään.

6.2.5 Yhteenveto

Pankit, vakuutuslaitokset ja itsenäiset sijoitusneuvojat ovat suurimmalle osalle vastaajista tuttuja instituutioita taloudenhallinnan näkökulmasta katsottuna. Sen sijaan omaisuudenhoitajat ovat harvemmin tunnettuja. Pankkeja ja itsenäisiä sijoitusneuvoja pidetään hyvinä kumppaneina etenkin sijoittamiseen ja eläkesäästämiseen liittyvissä asioissa. Sen sijaan tulovero- ja perintösuunnitteluun hyvän kumppanin löytäminen tuntuu olevan vaikeaa. Samoin rahoitustuotteiden tuottajista riippumattoman talousneuvonnan saanti on vaikeaa.

Itsenäisiä sijoitusneuvoja pidetään verrattain hyvinä kumppaneina taloudenhallintaan liittyvissä asioissa. Palveluissa löytyy kuitenkin paljon myös parantamisen varaa. Kysyntää olisi muun muassa kokonaisvaltaisille taloudenhallintaan liittyville palveluille yksittäisten sijoitusneuvojen lisäksi. Samoin henkilökunnan ammattitaidossa, palvelumallissa ja

kustannusten läpinäkyvyydessä on kehittämisen varaa. Myyntihenkisestä palvelumallista pitäisi pystyä siirtymään kohti asiakaskeskeistä palvelumallia.

6.3 Henkilökohtainen taloussuunnittelu

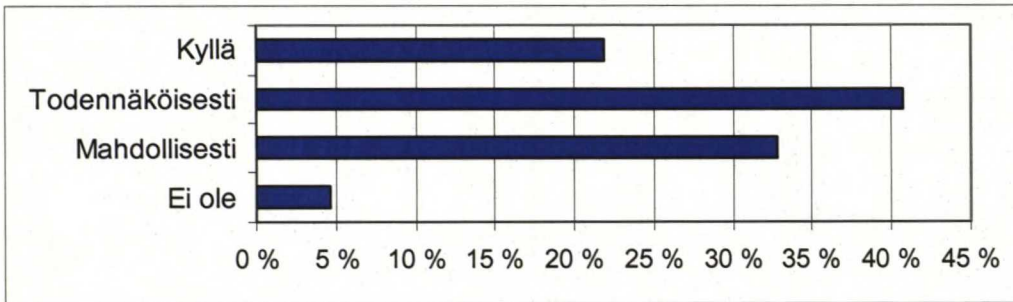
Henkilökohtainen taloussuunnittelu on terminä varsin vieras Suomessa. Kyselyssä se määriteltiin seuraavasti: ”Henkilökohtainen taloussuunnittelu on kokonaisvaltainen palvelu, jossa rahoitusalan ammattilainen laatii yhdessä asiakkaan kanssa tälle kirjallisen suunnitelman talouden kehittämiseksi. Suunnitelma laaditaan asiakkaan henkilökohtaisten tavoitteiden pohjalta taloudelliset lähtökohdat huomioiden.” Taloussuunnittelun osa-alueiksi esiteltiin henkilökohtaisen tulo- ja menoarvion laatiminen, sijoitussuunnittelu, eläkesäästäminen, riskienhallinta ja vakuutus suunnittelu, asuminen ja sen rahoitus, auto ja sen rahoitus, tuloverosuunnittelu, yhteiskunnallisten tukien kartoitus ja perintösuunnittelu.

6.3.1 Taloussuunnittelupalvelun saatavuus ja tarve

Vastaajista jopa 87 prosenttia on sitä mieltä, että Suomesta ei löydy neuvonantajaa, joka osaisi auttaa kaikissa edellä mainituissa henkilökohtaisen taloussuunnittelun osa-alueissa. Vastaajia, joiden mielestä tällaisia kokonaisvaltaisia taloussuunnittelijoita löytyy, pyydettiin seuraavaksi nimeämään kyseiset neuvonantajat. Osa vastaajista mainitsi pankin tai itsenäisen sijoitusneuvojan, mutta suuri osa ei edellisestä vastauksestaan huolimatta osannut nimetä ketään yksittäistä, kriteerit täyttävää neuvonantajaa.

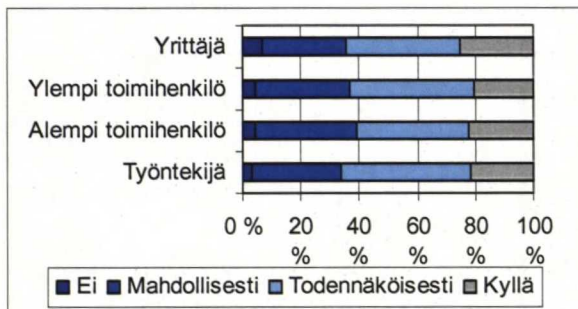
22 prosenttia niistä vastaajista joiden mielestä Suomesta ei löydy henkilökohtaisia taloussuunnittelupalveluita on sitä mieltä, että tällaiselle palvelulle olisi tarvetta. Toisaalta 41 prosenttia kyseisistä vastaajista on sitä mieltä, että palvelulle olisi todennäköisesti tarvetta ja 33 prosenttia sitä mieltä, että sille olisi mahdollisesti tarvetta. Vain alle viisi prosenttia on sitä mieltä, että taloussuunnittelupalvelulle ei olisi tarvetta ollenkaan (kuvio 31).

Kuvio 31. Onko Suomessa tarve henkilökohtaiselle taloussuunnittelupalvelulle?

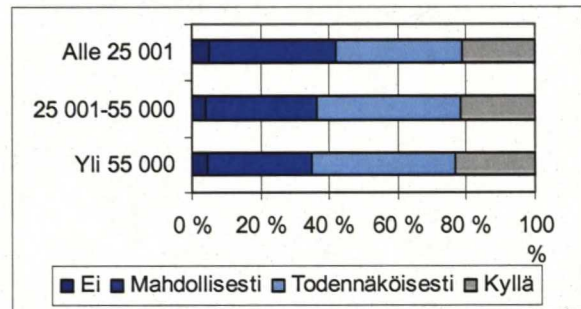


Näkemykset henkilökohtaisen taloussuunnittelupalvelun tarpeellisuudesta ei ole tilastollisesti merkitsevästi riippuvainen henkilön sukupuolesta (χ^2 -arvo 7,4), iästä (χ^2 -arvo 3,7), alle 18-vuotiaiden lasten lukumäärästä (χ^2 -arvo 8,4), sosioekonomisesta asemasta (χ^2 -arvo 7,7), koulutuksesta (χ^2 -arvo 8,4) eikä tuloista (χ^2 -arvo 5,0). Vaikuttaa kuitenkin siltä, että yrittäjät ovat muihin sosioekonomisiin ryhmiin kuuluvia henkilöitä vakuuttuneempia siitä, että taloussuunnittelupalvelulle olisi kysyntää (kuvio 32). Sama koskee ylempiä tuloluokkia verrattaessa niitä alempiin tuloluokkiin (kuvio 33).

Kuvio 32. Tarve taloussuunnittelupalvelulle sosioekonomisen aseman mukaan

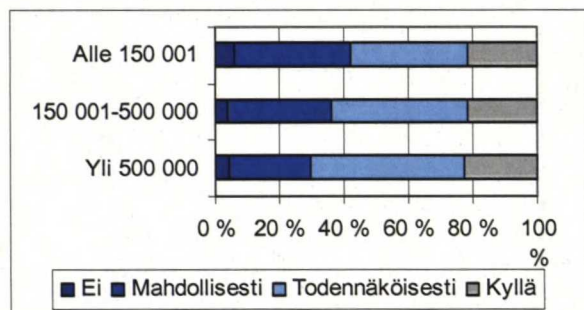


Kuvio 33. Tarve taloussuunnittelupalvelulle bruttovuositulojen (EUR) mukaan

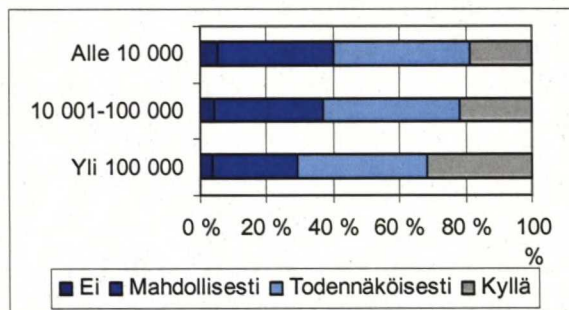


Näkemykset taloussuunnittelupalvelun tarpeellisuudesta on tilastollisesti merkitsevästi riippuvainen kotitalouden varallisuudesta (χ^2 -arvo 14,8*) ja veloista (χ^2 -arvo 16,9**). Varallisuuden ja velkojen kasvaessa näkemys palvelun tarpeellisuudesta kasvaa (kuviot 34 ja 35), mikä onkin luonnollista, sillä tällöin taloudenhoidon päätöksissä on usein enemmän vaihtoehtoja ja tehtyjen päätösten käytännön merkitys voi olla suurempi.

Kuvio 34. Tarve taloussuunnittelupalvelulle kotitalouden varallisuuden mukaan (EUR)



Kuvio 35. Tarve taloussuunnittelupalvelulle kotitalouden velkojen mukaan (EUR)

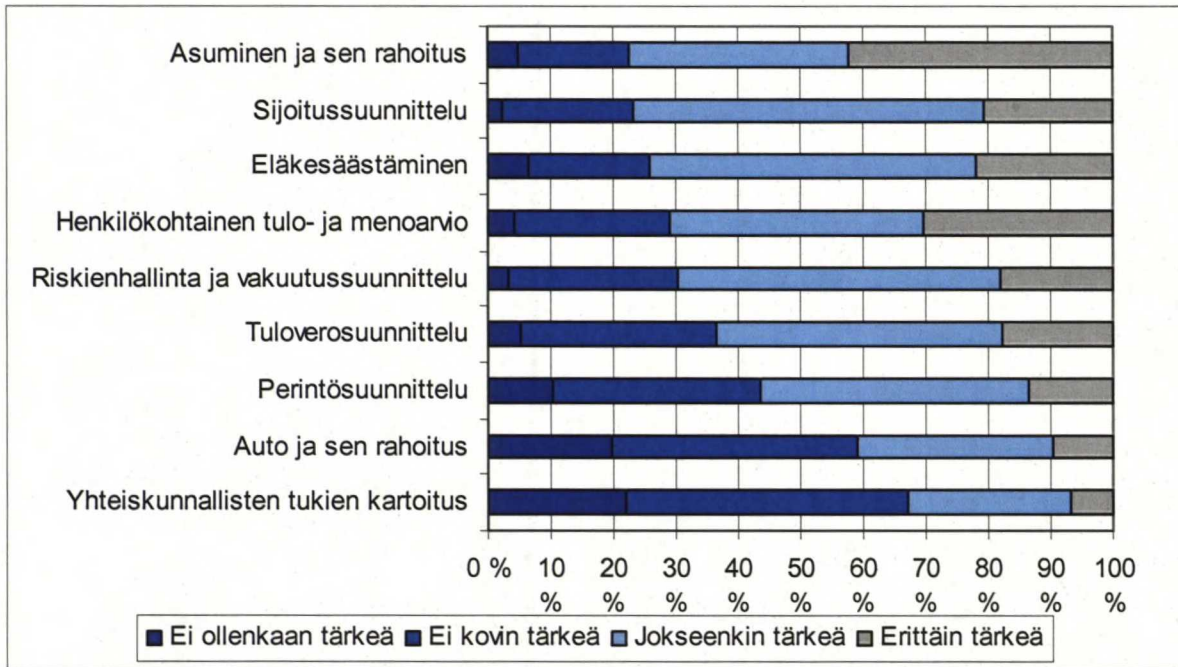


6.3.2 Taloussuunnittelun osa-alueiden tärkeys

Kuvio 36 esittää, kuinka tärkeänä vastaajat pitävät eri taloudenhallinnan osa-alueiden sisällyttämistä henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun. Erityisen tärkeinä pidetään asumista ja sen rahoitusta, sijoitussuunnittelua, eläkesäästämistä ja henkilökohtaista tulo- ja menoarvion laatimista. Yli 70 prosenttia vastaajista pitää näitä osa-alueita joko erittäin tärkeinä tai jokseenkin tärkeinä. Seuraavaksi tärkeimpiä osa-alueita ovat riskienhallinta ja vakuutus suunnittelu sekä tuloverosuunnittelu, joita yli 60 prosenttia vastaajista pitää joko erittäin tai jokseenkin tärkeinä henkilökohtaisen taloussuunnittelun osa-alueina. Vähemmän tärkeinä osa-alueina pidetään perintösuunnittelua, autoa ja sen rahoitusta koskevaa suunnittelua sekä yhteiskunnallisten tukien kartoitusta. Ensiksi mainittua pitää kuitenkin joko erittäin tai jokseenkin tärkeinä 57 prosenttia, toista 41 prosenttia ja kolmatta 33 prosenttia vastaajista, joten näidenkin osa-alueiden sisällyttämistä henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun voidaan pitää perusteltuna.

Eri osa-alueiden tärkeys osoittaa sekä niiden ajankohtaisuutta että vastaajien tietotaitoa kyseisillä alueilla. Asuminen ja sen rahoitus on ajankohtainen asia lähes kaikille suomalaisille useassa elämän eri vaiheessa, joten sen tärkeys kyselyssä ei ole yllättävää. Asunnon hankinta edustaa myös monen yksityistalouden suurinta yksittäistä taloudellista päätöstä. Sijoitussuunnittelu ja eläkesäästäminen ovat sen sijaan huomattavasti harvemmin ajankohtaisia asioita, sillä molemmat edellyttävät joko sijoitettavissa olevia varoja tai menoja korkeampia tuloja. Huomionarvoista tuloksissa on henkilökohtaisen tulo- ja menoarvion laatimisen merkitys. Vastaajat näyttävät ymmärtävän sen tärkeyden, vaikka suomalaiset rahoitusinstitutiot vasta alkavat sisällyttämään sitä talousneuvontaansa.

Kuvio 36. Osa-alueiden tärkeys henkilökohtaisessa taloussuunnittelussa



Yhteiskunnallisten tukien kartoitusta ei pidetä kovin tärkeänä taloussuunnittelun osa-alueena, mikä voi johtua ainakin kahdesta seikasta. Ensinnäkin vastaajat on profiililtaan sellaisia, etteivät he kuulu yhteiskunnallisten tukien piiriin tai ainakin niiden taloudellinen merkitys on kovin vähäinen. Toisaalta yhteiskunnallisista eduista saatava tieto on ehkä järjestetty Suomessa niin hyvin, ettei sen selvittäminen ja tulkitseminen tarvitse erillistä suunnittelua tai ulkopuolisen asiantuntijan apua.

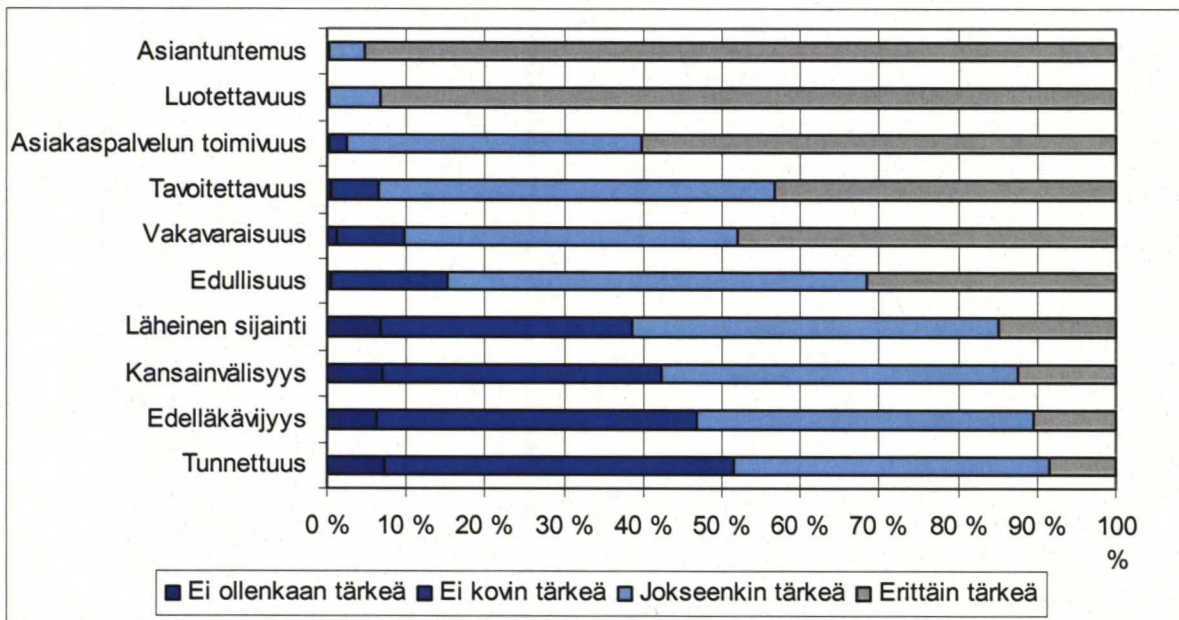
Tuloverosuunnittelun tärkeyttä vähentäne se, että suomalaisessa verotusjärjestelmässä on suunnitteluvaraa lähinnä vain yrittäjillä. Palkansaajat eivät pysty vaikuttamaan verosuunnittelulla merkittävästi veroihinsa. Perintösuunnittelun tärkeyttä vähentäne puolestaan suomalaisten pieni varallisuus ja vähäiset perinnöt, jotka ovat kuitenkin kasvamassa suurten ikäluokkien ikääntyessä.

6.3.3 Taloussuunnittelijan ominaisuudet ja palvelut

Kuvio 37 osoittaa, kuinka taloussuunnittelijan erilaisia ominaisuuksia arvostetaan. Luotettavuus ja asiantuntemus ovat selvästi tärkeimpiä, noin 95 prosentin pitäessä niitä erittäin tärkeinä ja noin viiden prosentin pitäessä niitä jokseenkin tärkeinä ominaisuuksina. Myös asiakaspalvelun toimivuus, tavoitettavuus, vakavaraisuus ja edullisuus ovat tärkeitä

ominaisuuksia. Sen sijaan tunnettuutta, edelläkävijyyttä ja kansainvälisyyttä ei pidetä kovin tärkeinä ominaisuuksina. Näistä mielenkiintoisin tulos koskee tunnettuutta, jota vain alle yhdeksän prosenttia pitää erittäin tärkeänä ja 40 prosenttia jokseenkin tärkeänä ominaisuutena. Tulos antaa ymmärtää, että myös uusilla ja pienillä yrittäjillä on mahdollisuus menestyä suurten ja tunnettujen yritysten rinnalla, mikäli muilla ominaisuuksilla pystytään vastaamaan näiden asettamiin haasteisiin.

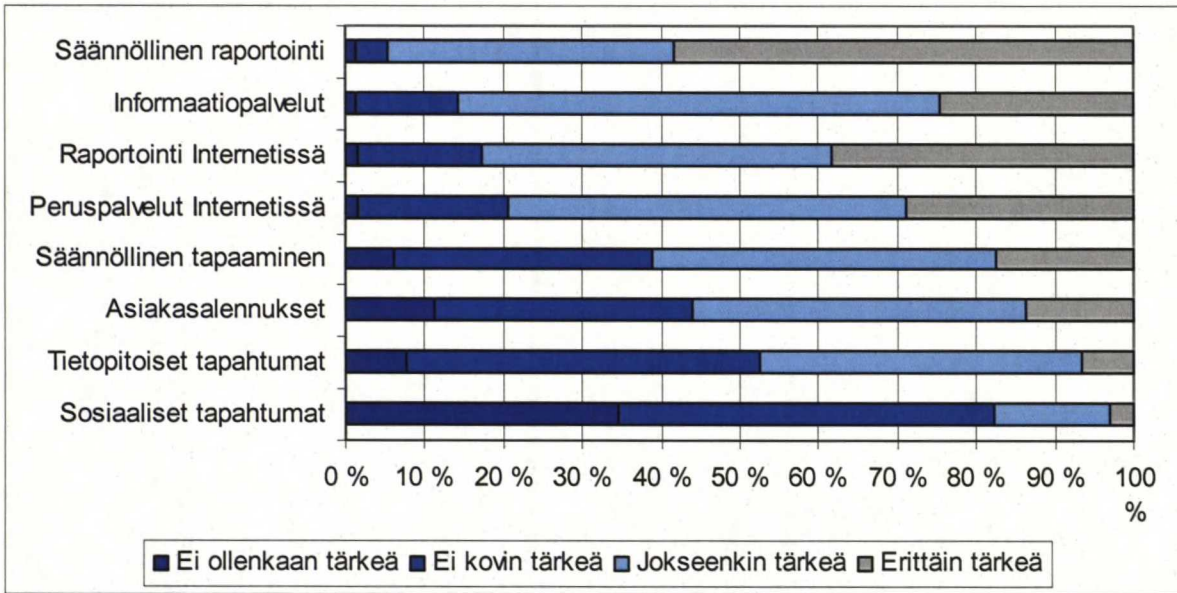
Kuvio 37. Taloussuunnittelijan tärkeimmät ominaisuudet



Kuvio 38 osoittaa puolestaan, kuinka tärkeinä vastaajat pitävät taloussuunnittelijan palveluita. Tärkeimpinä palveluina pidetään säännöllistä raportointia, ajankohtaisia informaatiopalveluita, sijoitusten seuranta Internetissä ja peruspalveluiden tarjontaa Internetin välityksellä. Säännöllisiä tapaamisia asiakkaan kanssa, asiakasalennuksia muiden yritysten palveluissa, kuten auto- ja henkivakuutuksissa, sekä tietopitoisia asiakastilaisuuksia pidetään myös varsin tärkeinä. Sen sijaan vapaamuotoisia illanviettoja ja sosiaalisia tapahtumia ei pidetä tärkeinä taloussuunnittelijan palvelumuotoina.

Tulokset osoittavat, että Internetistä on tullut tärkeä osa yksityishenkilöiden taloudenhallintaa. Peruspalvelut halutaan pystyä hoitamaan Internetin välityksellä ja sieltä halutaan saada esille tehtyjen sijoitusten kehitys. Tämän tulisi olla erityisen mielenkiintoinen tulos itsenäisille sijoitusneuvojille, jotka eivät ole verkkopalveluihinsa juuri panostaneet.

Kuvio 38. Taloussuunnittelijan tärkeimmät palvelut



6.3.4 Yhteenveto

Vastausten perusteella Suomessa ei tarjota kokonaisvaltaista henkilökohtaista taloussuunnittelupalvelua joitakin poikkeuksia lukuun ottamatta. Tietyistä instituutioista tarvittava osaaminen palvelun tarjoamiseen näyttää löytyvän, mutta sen tarjonta on rajoitettu todennäköisesti vain parhaille asiakkaille. Sen sijaan kysyntää kokonaisvaltaiselle taloussuunnittelupalvelulle näyttää vastaajien keskuudesta selvästi löytyvän.

Vastaajat pitävät kaikkia taloussuunnittelun pääosa-alueita tärkeinä yhteiskunnallisten tukien kartoitusta lukuun ottamatta. Taloussuunnittelijan tärkeimpinä ominaisuuksina pidetään asiantuntemusta, luotettavuutta ja asiakaspalvelun toimivuutta. Tärkeimpinä palvelumuotoina pidetään puolestaan säännöllistä raportointia, ajankohtaisia informaatiopalveluita sekä Internet-palveluita.

6.4 Maksuvalmius ja ansaintamallit

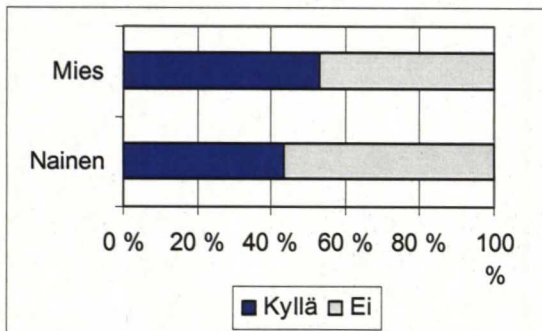
Vastaajat näyttävät olevan verrattain yksimielisiä siitä, että henkilökohtaiselle taloussuunnittelupalvelulle olisi kysyntää Suomessa. Tässä luvussa esitetään, ovatko vastaajat myös valmiita maksamaan kyseisestä palvelusta ja jos ovat, missä muodossa. Aluksi käsitellään palveluperusteista palvelumaksua, jossa asiakas maksaa suoraan

palveluntarjoajalle saamastaan palvelusta. Tämän jälkeen palvelumaksua verrataan myyntikomissioihin, joka on suosituin ansaintamalli Suomessa esimerkiksi sijoitusneuvojen keskuudessa. Lopuksi saatuja tuloksia verrataan kansainvälisiin tutkimuksiin.

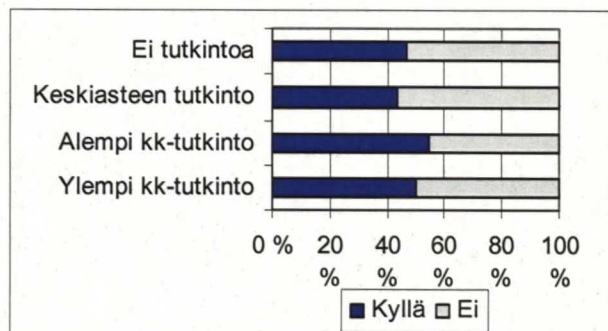
6.4.1 Maksuvalmius henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta

Puolet kyselyyn osallistuneista vastaajista olisi valmis maksamaan asiantuntijan tekemästä henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta, joka sisältää kohdassa 6.3 mainitut yhdeksän henkilökohtaisen taloussuunnitelman osa-aluetta sekä kokonaisvaltaisen taloudellisen aseman kartoituksen, henkilökohtaisten tavoitteiden asettamisen ja strategian näihin tavoitteisiin pääsemiseen. Sukupuolella (χ^2 -arvo 11,5***) ja koulutuksella (χ^2 -arvo 8,6*) on tilastollisesti merkitsevä vaikutus maksuvalmiuteen. Miehet ovat valmiimpia maksamaan taloussuunnitelmasta kuin naiset (kuvio 39), ja korkeakoulututkinnon hankkineet henkilöt ovat valmiimpia maksamaan suunnitelmasta kuin keskiasteen tutkinnon hankkineet henkilöt tai henkilöt, joilla ei ole tutkintoa (kuvio 40). Sen sijaan iällä (χ^2 -arvo 0,5) ja sosioekonomisella asemalla (χ^2 -arvo 7,1) ei ole tilastollisesti merkitsevää vaikutusta maksuvalmiuteen.

Kuvio 39. Maksuvalmius sukupuolittain

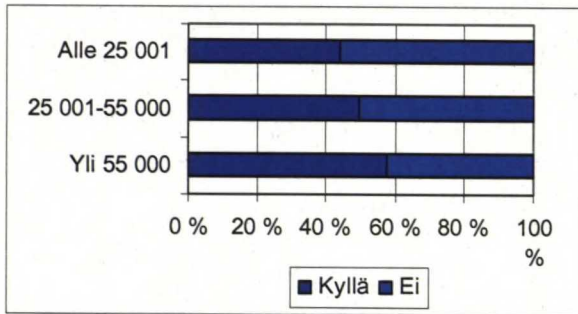


Kuvio 40. Maksuvalmius koulutuksen mukaan

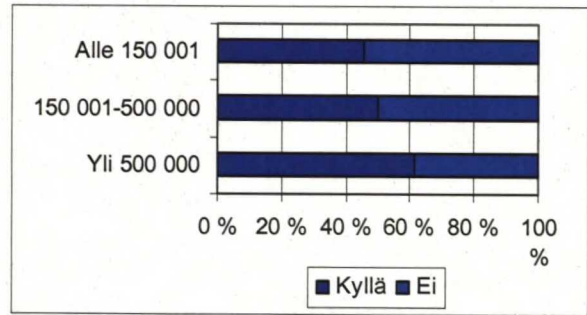


Maksuvalmiuteen vaikuttavat tilastollisesti merkitsevästi myös henkilökohtaiset tulot (χ^2 -arvo 14,7***) ja kotitalouden varallisuus (χ^2 -arvo 14,9***). Maksuvalmius kohoaa tasaisesti sekä tulojen että varallisuuden kasvaessa niin, että noin 60 prosenttia sekä ylimmistä tuloluokista että ylimmistä varallisuusluokista on valmiita maksamaan henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta (kuviot 41 ja 42).

Kuvio 41. Maksuvalmius tuloryhmittäin (EUR)



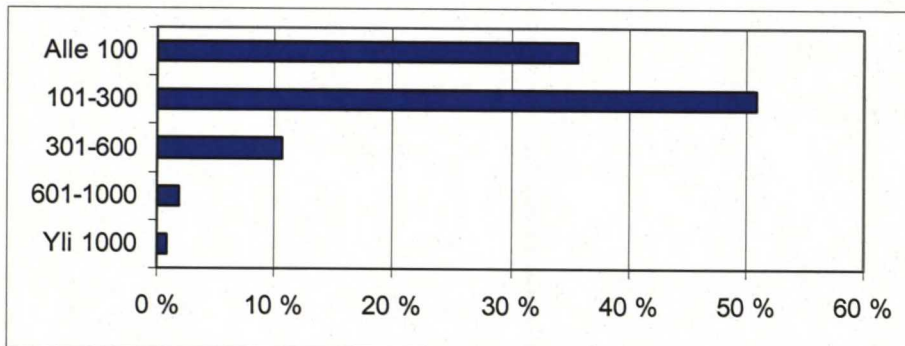
Kuvio 42. Maksuvalmius varallisuusluokittain (EUR)



6.4.2 Kertaluonteinen palvelumaksu

51 prosenttia niistä vastaajista, jotka ovat valmiita maksamaan taloussuunnitelmasta, on sitä mieltä, että mikäli taloussuunnittelijan tulot muodostuvat pelkästään asiakkaan maksamasta palvelumaksusta eikä hän vastaanota myytyihin tuotteisiin perustuvia komissioita, voisi kertaluonteinen maksu henkilökohtaisen taloussuunnitelman laatimisesta olla 101 – 300 euroa. 36 prosenttia vastaajista vastasi, että maksu voisi olla alle 100 euroa ja 11 prosentin mielestä se voisi olla 301 – 600 euroa. Vain kolme prosenttia on sitä mieltä, että palvelumaksu voisi ylittää 600 euroa (kuvio 43).

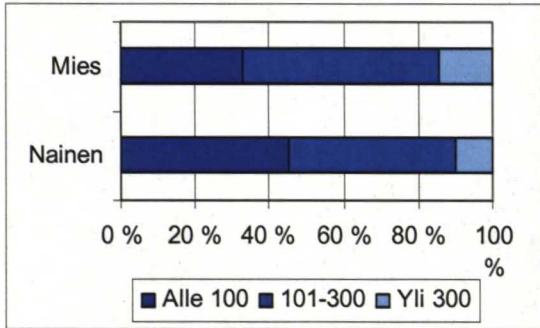
Kuvio 43. Kertaluonteinen palvelumaksu taloussuunnitelman laatimisesta (EUR) – vastaajina kohdassa 6.4.1 maksuvalmiit vastaajat



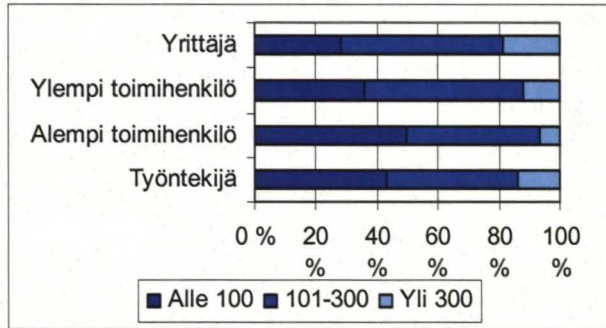
Sukupuoli (χ^2 -arvo 10,6**) ja sosioekonominen asema (χ^2 -arvo 18,7**) vaikuttavat tilastollisesti merkitsevästi siihen, kuinka suurta palkkiota taloussuunnitelman laatimisesta ollaan valmiita maksamaan. Miehistä, jotka ovat valmiita maksamaan taloussuunnitelmasta, 67 prosenttia on valmis maksamaan siitä yli 100 euroa (kuvio 44). Naisilla vastaava luku on

55 prosenttia. Sosioekonomista asemaa tarkasteltaessa yrittäjät ovat valmiita maksamaan taloussuunnitelmasta eniten, alemmat toimihenkilöt vähiten (kuvio 45).

Kuvio 44. Palvelumaksu sukupuolittain (EUR)

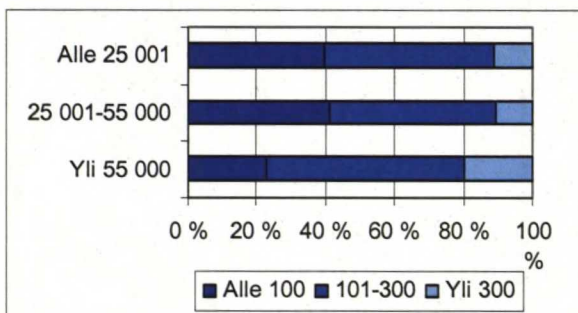


Kuvio 45. Palvelumaksu sosioekonomisen aseman mukaan (EUR)

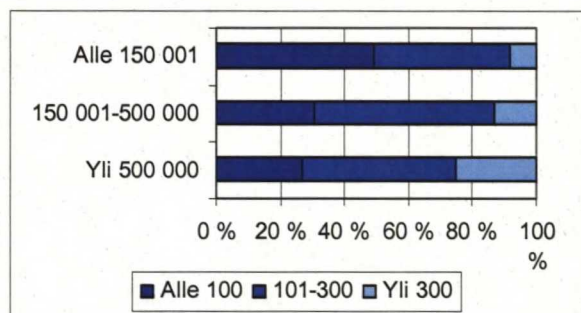


Äällä (χ^2 -arvo 6,7) ja koulutuksella (χ^2 -arvo 10,4) ei ole tilastollisesti merkitsevää vaikutusta siihen, kuinka suurta palkkiota taloussuunnitelmasta ollaan valmiita maksamaan. Sen sijaan henkilön tulot (χ^2 -arvo 27,6***) ja kotitalouden varallisuus (χ^2 -arvo 46,9***) vaikuttavat tilastollisesti erittäin merkitsevästi palvelumaksun suuruuteen. Näiden kasvaessa myös mahdollisen palvelumaksun suuruus kasvaa. Esimerkiksi henkilöistä, joiden bruttotulot ovat yli 55.000 euroa vuodessa ja jotka ovat valmiita maksamaan henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta, 77 prosenttia on valmiita maksamaan siitä yli 100 euroa (kuvio 46). Vastaavasti henkilöistä, joiden kotitalouden varallisuus on yli 500.000 ja jotka ovat valmiita maksamaan henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta, 73 prosenttia on valmiita maksamaan siitä yli 100 euroa (kuvio 47).

Kuvio 46. Palvelumaksu tuloryhmittäin (EUR)



Kuvio 47. Palvelumaksu varallisuusluokittain (EUR)



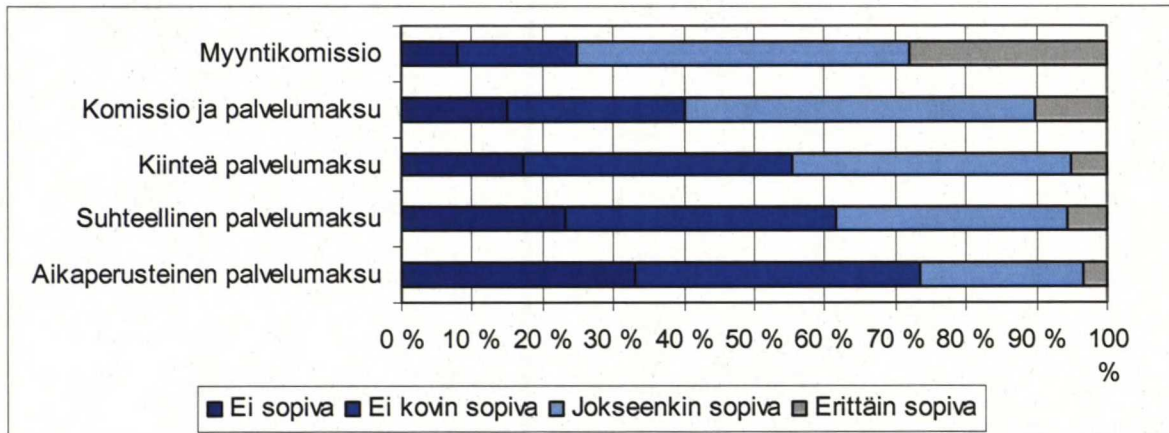
Vastaajat ovat valmiita maksamaan taloussuunnitelman laatimisesta yllättävän vähän työn laajuuteen ja vaativuuteen nähden. Vastaukset antavat viitteitä siitä, että yksityishenkilöt eivät

ole valmiita maksamaan kohtuullista korvausta saamastaan talousneuvonnasta suoraan, vaan ansainnan tulee perustua myyntikomissioihin tai muihin sellaisiin epäsuoriin ansaintamalleihin, joissa asiakas ei tiedosta todellisia neuvontapalveluiden kustannuksia.

6.4.3 Ansaintamallien mielekkyys

Edellistä johtopäätöstä tukevat tulokset, joiden mukaan valtaosa vastaajista pitää myyntikomissioita taloussuunnittelijan parhaana ansaintamallina. Kuvio 48 osoittaa, että peräti 75 prosenttia vastaajista pitää myyntikomissioita joko jokseenkin tai erittäin sopivana taloussuunnittelijan ansaintamallina. Kiinteän palvelumaksun kohdalla vastaava luku on 45 prosenttia, sijoitettavasta varallisuudesta riippuvan suhteellisen palvelumaksun kohdalla 38 prosenttia ja aikaperusteisen, esimerkiksi tuntiperusteisen, palvelumaksun kohdalla vain 26 prosenttia. Komission ja palvelumaksun yhdistelmän mielekkyys sijoittuu jonnekin myyntikomissioiden ja eri palvelumaksumallien väliin. 60 prosenttia vastaajista pitää sitä jokseenkin tai erittäin sopivana taloussuunnittelijan ansaintamallina.

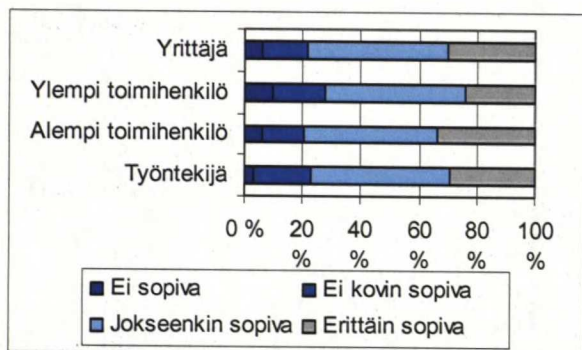
Kuvio 48. Ansaintamallien sopivuus taloussuunnittelijalle



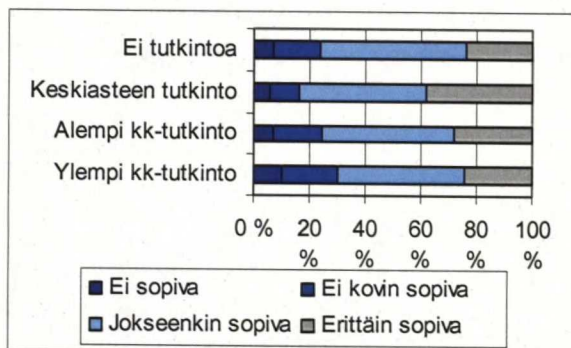
Sosioekonominen asema (χ^2 -arvo 18,8*) ja koulutus (χ^2 -arvo 28,9***) vaikuttavat tilastollisesti merkitsevästi siihen, miten myyntikomissioihin suhtaudutaan. Sosioekonomisista asemista alemmat toimihenkilöt suhtautuvat myötämielisemmin komissioihin ylempien toimihenkilöiden suhtautuessa niihin kielteisemmin (kuvio 49). Koulutukseltaan keskiasteen tutkinnon suorittaneet henkilöt suhtautuvat komissioihin myötämielisemmin ylempään korkeakoulututkinnon suorittaneiden henkilöiden suhtautuessa niihin kielteisemmin (kuvio 50). Sukupuolella (χ^2 -arvo 3,3), iällä (χ^2 -arvo 8,9), tuloilla (χ^2 -

arvo 11,9) ja varallisuudella (χ^2 -arvo 11,0) ei puolestaan ole merkitsevää vaikutusta vastaajien suhtautumiseen myyntikomissioita kohtaan.

Kuvio 49. Myyntikomissioiden sopivuus sosioekonomisen aseman mukaan



Kuvio 50. Myyntikomissioiden sopivuus koulutuksen mukaan



Myyntikomissioiden suosio on mielenkiintoista ottaen huomioon ne ongelmat ja heikkoudet, joita komissioihin yleisesti liittyy. Asiasta on puhuttu tarkemmin luvussa 2.3.5. Todennäköisesti komissioiden suosio perustuu siihen, että asiakkaan ei suoraan tarvitse maksaa saamastaan palvelusta mitään. Toisaalta varjopuolia ei joko ymmärretä tai niitä ei haluta ajatella. Kyselyn perusteella voidaan havaita, että monet vastaajat uskovat saavansa ilmaista talousneuvontaa esimerkiksi itsenäisten sijoitusneuvojen kanssa asioidessaan, eivätkä he ymmärrä neuvonannon todellista kustannusrakennetta. Tässä mielessä monen palveluntarjoajan tarkoituksellisesti harhaanjohtava markkinointistrategia on onnistunut hyvin.

Edellä mainittujen ansaintamallien lisäksi moni vastaaja pitää tulospohjaista palkkiojärjestelmää hyvänä vaihtoehtona. Mikäli asiantuntijan tarjoamat neuvot osoittautuvat hyväksi, maksetaan neuvontapalkkiota enemmän kuin jos ne osoittautuvat huonoiksi. Käytännön ongelmana tässä mallissa on onnistumisen mittaamisen vaikeus. Toteutuneelle menestykselle on vaikea löytää objektiivista ja yleispätevää vertailukohtaa kun tarkastellaan niinkin laajaa kokonaisuutta kuin mistä taloussuunnittelussa on kyse.

6.4.4 Vertailu kansainvälisiin tutkimuksiin

Ansaintamalleista saatuja tutkimustuloksia on mahdollisuus verrata aikaisemmin tehtyihin tutkimuksiin ulkomailla. Kanadassa vuonna 2003 tehdyn tutkimuksen mukaan 44 prosenttia

kanadalaisista pitää palvelumaksua parhaana taloussuunnittelijan ansaintamallina (Study Of Canadians' Attitudes 2003). Vuonna 1999 tehdyn vastaavan tutkimuksen mukaan luku oli 32 prosenttia, joten palvelumaksun suosio lisääntyi neljässä vuodessa merkittävästi. Vuonna 2003 myyntikomissioita piti parhaana vaihtoehtona 42 prosenttia vastaajista kun vastaava luku vuonna 1999 oli 47 prosenttia. Myyntikomissioiden laskevasta ja palvelumaksujen nousevasta suosiosta on nähty viitteitä myös Yhdysvalloissa ja Australiassa tehdyissä tutkimuksissa, joissa kaikissa palvelumaksujen suosio on huomattavasti suomalaisia tuloksia vahvempaa (Asset Management 2004, 11 ja Crompton 2002).

Kanadalainen tutkimus antaa viitteitä siitä, että paikalliset kuluttajat pitävät palvelumaksua parempana taloussuunnittelijan ansaintamallina kuin myyntikomissioita. Tämä on selvä ero Suomessa saatuihin tuloksiin, joiden mukaan myyntikomissiot ovat selkeästi suosituin vaihtoehto. Tulosten eroon vaikuttanee ainakin yleinen hintatietoisuus ja kulutustottumukset. Ensinnäkin Kanadassa, missä henkilökohtainen taloussuunnittelu on toiminut vuosikymmeniä ja missä suuri kuluttajajoukko tuntee sen, ollaan paremmin tietoisia sen tuomista mahdollisuuksista ja riskeistä. Näin kuluttajat tietävät enemmän myös ansaintamalleihin liittyvistä vahvuuksista ja heikkouksista. Toisaalta Kanadassa ollaan todennäköisesti yleensäkin valmiimpia maksamaan saadusta palvelusta suoraan, kuin Suomessa, missä pankit ovat vuosikymmenien aikana totuttaneet asiakkaat näennäisesti ilmaiseen palveluun.

6.4.5 Yhteenveto

Vastaajat ovat varsin haluttomia maksamaan henkilökohtaisen taloussuunnitelman laatimisesta. Toisaalta vastaajat, jotka ovat valmiita maksamaan palvelusta, maksaisivat siitä varsin vähän vaadittuun työmäärään nähden. Maksuvalmius kuitenkin lisääntyy tulojen ja varallisuuden kasvaessa. Lisäksi miehet näyttävät olevan valmiimpia maksamaan taloussuunnitelman laatimisesta kuin naiset.

Vastaajat pitävät myyntikomissiota parempana taloussuunnittelijan ansaintamallina kuin suoria palvelumaksuja. Sosioekonominen asema ja koulutustaso vaikuttavat suhtautumiseen niin, että ylemmät toimihenkilöt ja korkeasti koulutetut suhtautuvat muita positiivisemmin suoriin palvelumaksuihin. Kansainvälisessä vertailussa myyntikomissioiden suosio suomalaisten keskuudessa on kuitenkin suurta ja palvelumaksujen suosio pientä.

6.5 Sijoittaminen ja säästäminen

Kyselyyn vastanneista 78 prosenttia kuuntelee mielellään ulkopuolisten asiantuntijoiden mielipiteitä sijoitusasioita pohtiessaan mutta tekee lopulliset sijoituspäätökset aina itsenäisesti. 13 prosenttia antaa sijoituksensa kokonaan ulkopuolisen asiantuntijan hoidettavaksi ja yhdeksän prosenttia tekee sijoituspäätöksen itsenäisesti kuuntelematta ulkopuolisten mielipiteitä laisinkaan.

91 prosenttia vastaajista tekee uusia sijoituksia harvoin ja silloin kun niitä tehdään, ne tehdään pitkäaikaisiksi. 67 prosentilla vastaajista sijoittamisen ja säästämisen päätavoite on lakisääteisen eläketurvan parantaminen ja 61 prosenttia vastasi säästävänsä ”pahan päivän varalle”, eli säästämisellä ei ole mitään tiettyä konkreettista tavoitetta. Sijoittamisen ja säästämisen päätavoitteiksi mainittiin myös lasten taloudellisen hyvinvoinnin edistäminen sekä asunnon ja muiden suurien hankintojen rahoittaminen. Myös varallisuuden kasvattaminen sinällään oli monelle vastaajalle tavoite.

Riskiprofiililtaan vastaajat ovat tasapainoisia. Vajaa puolet vastaajista haluaa kohtuullista kasvua hajautetulle salkulle. Aggressiiviseksi sijoittajaksi itsensä katsoo vain kaksi prosenttia vastaajista, mutta konservatiiviseksi itsensä katsoo kymmenen prosenttia vastaajista. Muut sijoittuvat johonkin edellisten vaihtoehtojen väliin.

Vain kaksi prosenttia vastaajista on erittäin tyytyväisiä nykyisten sijoitustensa tuottoon 35 prosentin ollessa siihen jokseenkin tyytyväisiä. 45 prosenttia vastaajista ei ole kovin tyytyväisiä ja 18 prosenttia ei ole ollenkaan tyytyväisiä nykyisten sijoitustensa tuottoon. Tulos ei anna kovin hyvää kuvaa vastaajia neuvoneista sijoitusneuvojista. Joko he ovat antaneet huonoja sijoitusneuvoja tai sitten he eivät ole pystyneet perustelemaan asiakkailleen, miksi näiden sijoitukset ovat kehittyneet niin kuin ovat.

6.6 Tulosten yleistettävyys

Toteutunut otos on kaikkiin 16 vuotta täyttäneisiin suomalaisiin verrattuna miesvaltainen, keskittynyt ikäluokkaan 30 – 60 vuotta, sosioekonomiselta asemaltaan elitistinen ja korkeasti koulutettu. Lisäksi se on korkeampituloista ja varakkaampaa mutta vähävelkaisempaa kuin kohdeperusjoukko keskimäärin. Perusominaisuuksien lisäksi on syytä ottaa huomioon, että

kaikki vastaajat ovat tai ovat olleet sijoitusneuvontayrityksen asiakkaita, he osaavat käyttää Internetiä ja sähköpostia, ja he asuvat keskimääräistä useammin kaupungeissa ja taajama-alueilla.

Otoksen ominaisuudet vaikuttavat eri kysymyksiin eri tavoin. Kohdeperusjoukon kantaa arvioitaessa kyselytutkimuksen eri osa-alueita on syytä tarkastella erikseen.

6.6.1 Henkilökohtaiset preferenssit ja palvelukokemukset

Koulutustaso, sosioekonominen asema sekä korkeat tulot ja varallisuus viittaavat siihen, että vastaajat ovat määrätietoisempia talousasioidensa suhteen kuin suomalaiset keskimäärin. Keskimääräistä useampi on luultavasti myös asettanut itselleen taloudellisia tavoitteita ja suunnitellut, miten näihin tavoitteisiin päästään. Koulutustasosta ja sosioekonomisesta asemasta voidaan myös päätellä, että vastaajilla on keskimääräistä paremmat valmiudet oman talouden hallintaan. Tätä näkemystä puoltaa myös vastaajien kesken tehty vertailu, jonka mukaan muun muassa sosioekonominen asema vaikuttaa tilastollisesti merkitsevästi siihen, kuinka selkeä näkemys vastaajalla on oman talouden hallinnasta.

Paremmista valmiuksista johtuen tarve ulkopuoliselle asiantuntemukselle on todennäköisesti keskimääräistä vähäisempää. Toisaalta korkeat tulot ja varat voivat antaa enemmän aiheutta kääntyä asiantuntijan puoleen kuin pienemmät tulot ja varat. Näin ollen on vaikea arvioida, kääntyvätkö otoksen edustajat keskimääräistä useammin vai harvemmin ulkopuolisen asiantuntijan puoleen talousasioita hoitaessaan.

6.6.2 Rahoitusinstituutioiden palvelut

Koska vastaajat ovat sijoitusneuvontayrityksen asiakkaita, heidän tietonsa ja kokemuksensa sijoitusneuvontapalveluista ovat keskimääräistä paremmat. Palvelukokemuksesta riippuu, ohjaako kontakti vastauksia keskimääräistä positiivisempaan vai negatiivisempaan suuntaan. Huomionarvoista on kuitenkin se, että kyselyssä saatetaan vastata keskimääräistä myönteisemmin kyselyn lähettänyttä yritystä koskeviin kysymyksiin, ja tästä johtuen itsenäiset sijoitusneuvojat ovat voineet saada keskimääräistä positiivisempaa palautetta.

Koulutuksen ja sosioekonomisen aseman johdosta vastaajakunta tietää todennäköisesti keskimääräistä enemmän rahoitusinstituutioiden palveluista. Korkeat tulot ja varallisuus antavat puolestaan syyn kääntyä asiantuntijan puoleen, mikä entisestään lisää vastaajakunnan tietoisuutta palveluista. Voidaankin päätellä, että keskimäärin suomalaiset tietävät kyselyyn vastanneita heikommin, kenen puoleen kääntyä missäkin taloudenhallintaan liittyvässä asiassa. Toisaalta epätietoisuus tulovero- ja perintösuunnittelupalveluiden tarjonnasta saattaa olla vielä suurempaa, kuin mitä vastaukset antavat ymmärtää.

6.6.3 Henkilökohtainen taloussuunnittelu

Vastaajakunnan korkeat tulot ja varallisuus johtavat siihen, että se on tuottoisampaa asiakaskuntaa monille rahoitusinstituutioille kuin suomalaiset keskimäärin. Tämä voi johtaa puolestaan siihen, että vastaajille annettu palvelu on kokonaisvaltaisempaa ja laadukkaampaa. Näin ollen vastaajille on voitu tarjota palveluita, jotka ovat lähempänä tässä tutkimuksessa käsiteltyjä taloussuunnittelijan palveluita kuin yksityisasiakkaille keskimäärin tarjotut palvelut. Tällä seikalla tuskin on merkitystä siihen, kuinka tarpeellisena taloussuunnittelijan palvelut nähdään. Korkeat tulot ja varallisuus sekä niihin liittyvät moniulotteisemmat taloudelliset päätökset saattavat kuitenkin johtaa keskimääräistä suurempaan taloussuunnittelupalveluiden kysyntään.

Taloussuunnittelijan tärkeimpiin ominaisuuksiin ja palvelumuotoihin kohdeperusjoukosta poikkeavalla vastaajakunnan profiililla on tuskin vaikutusta. Sen sijaan taloussuunnittelun osa-alueisiin tällä seikalla saattaa olla vaikutusta. Esimerkiksi sijoittamiseen ja perintösuunnitteluun liittyvien palveluiden kysyntä on todennäköisesti alhaisemmissa tulo- ja varallisuusluokissa alhaisempaa ja yhteiskunnallisiin tukiin liittyvien palveluiden kysyntä korkeampaa. Toisaalta vastaajakunnan ikärakenteen voimakas keskittyminen 40 – 60 – vuotiaisiin nostanee eläkesäästämiseen liittyvien palveluiden kysyntää huomattavasti kohdeperusjoukkoa korkeammaksi.

6.6.4 Maksuvalmius ja ansaintamallit

Kuten vertailu eri tulo- ja varallisuusluokkien välillä osoitti, vastaajien maksuvalmius taloussuunnitelman laatimisesta lisääntyy tulojen ja varallisuuden kasvaessa. Muun muassa tästä voidaan päätellä, että keskimäärin yksityishenkilöiden maksuvalmius on vielä kyselyn

tuloksiakin heikompa. Samalla mahdollinen palvelumaksu on todennäköisesti kyselyn tuloksia pienempi. Vastaajien miesvaltaisuus vahvistaa tätä olettamusta, sillä miehet ovat useammin valmiita maksamaan taloussuunnitelman laatimisesta kuin naiset.

Sosioekonominen asema ja korkea koulutus antanee palvelumaksujen suosiosta todellista positiivisemmän ja myyntikomissioiden suosiosta todellista negatiivisemmän kuvan eri ansaintamallien välisessä vertailussa. Jos näin on, poikkeavat suomalaisten asenteet anglosaksisista vielä enemmän, kuin mitä kyselyn vastaukset antavat ymmärtää.

7 Yhteenveto ja johtopäätökset

Tutkimus luo katsauksen henkilökohtaisesta taloussuunnittelusta maailman kehittyneimmillä rahoitusmarkkinoilla ja arvioi suomalaisille yksityishenkilöille tarjottavia palveluita tämän pohjalta. Se tutkii, kuinka tyytyväisiä suomalaiset ovat rahoitusinstituutioiden nykyiseen palveluvalikoimaan, näkevätkö he tarvetta kokonaisvaltaiselle taloussuunnittelupalvelulle ja olisivatko he valmiita maksamaan siitä. Kirjallisuudesta, lehdistöstä ja Internetistä saatua lähdeaineistoa täydennetään kyselytutkimuksella, jossa 1.660 suomalaista esittää omat näkemyksensä asiasta. Tutkimusta tarkasteltaessa on syytä huomioida, että kysely tehtiin yhden sijoituspalveluyrityksen asiakaskunnan sisällä, eikä tuloksia voida sellaisenaan yleistää koko Suomen väestöön.

7.1 Taloussuunnittelu palvelumallina

Henkilökohtainen taloussuunnittelu voidaan tiivistää sen keskeisimpiin vaiheisiin, jotka ovat taloudellisen aseman tunnistaminen, henkilökohtaisten tavoitteiden asettaminen ja talouden suunnitteleminen niin, että asetetut tavoitteet voidaan saavuttaa. Taloussuunnittelu voidaan jakaa pienempiin osa-alueisiin, joista keskeisimpiä ovat tulo- ja menoarvion laatiminen, sijoitussuunnittelu, eläkesäästäminen, riskienhallinta ja vakuutus-suunnittelu, asuminen ja sen rahoitus, yhteiskunnallisten tukien kartoitus, tuloverosuunnittelu sekä perintösuunnittelu.

Ihmiset ovat kautta taloushistorian suunnitelleet omaa talouttaan, mutta viime vuosikymmenten aikana muun muassa sosiaalisten turvaverkostojen heikkeneminen ja rahoitusmarkkinoiden kehitys ovat asettaneet yksityishenkilöt aivan uusien haasteiden eteen. Elämäntyylin ylläpitäminen läpi elinkaaren ja rahoitusmarkkinoiden tarjoamien mahdollisuuksien täysimittainen hyödyntäminen edellyttävät tietoa ja taitoa, jota vain henkilökohtaiseen taloudenhallintaan perehtyneillä henkilöillä voi olla. Henkilökohtaiseen taloussuunnitteluun keskittyneet palvelut ovat syntyneet näistä lähtökohdista.

Henkilökohtaiset taloussuunnittelupalvelut ovat kehittyneet pisimmälle niillä markkinoilla, jotka ovat kulkeneet eturintamassa edellä mainitussa yhteiskunnallisessa murroksessa ja rahoitusmarkkinoiden kehityksessä. Esimerkkeinä voidaan mainita Yhdysvallat, Australia ja

Kanada. Esimerkiksi monissa Euroopan maissa, missä sosiaaliset turvaverkostot ovat edellä mainittuja maita parempia mutta rahoitusmarkkinat ainakin jossain määrin kehittymättömämpiä, henkilökohtaiset taloussuunnittelupalvelut ovat vasta lähtökuopissaan. Kehitys on varsin luonnollista, sillä kattava sosiaalinen turvaverkosto pitää huolen kansalaisistaan, eikä heillä näin ollen ole pakottavaa tarvetta itse huolehtia taloudellisesta tulevaisuudestaan. Toisaalta kehittymättömämmät rahoitusmarkkinat eivät tarjoa niin paljon vaihtoehtoja osaaville toimijoille kuin kehittyneet markkinat tekevät.

Katsaus rahoitusinstituutioiden palveluvalikoimaan Suomessa, joka on kuuluisa sosiaalisesta turvaverkostostaan, vahvistaa edellisen yhtälön. Taloussuunnittelupalveluja ei pääsääntöisesti tarjota yksityisasiakkaille tai niitä tarjotaan huomattavan suppeasti. Tehty kyselytutkimus vahvisti saman havainnon. Joistakin pankeista löytyy taloussuunnitteluun tarvittava tietotaito, mutta sitä ei tarjota kokonaisvaltaisesti kuin korkeintaan parhaille asiakkaille. Yleisimmin pankit tarjoavat yksityisasiakkailleen sijoitusneuvontaa, joka on varsin tuotekeskeinen ja myyntihenkinen palveluprosessi taloussuunnitteluun verrattuna. Se myös keskittyy yksittäisen sijoituksen tekemiseen kokonaisvaltaisen taloussuunnittelun sijaan. Sama koskee eri sijoitusneuvontayritysten tarjoamaa sijoitusneuvontaa. Yksilölliset varainhoitajat ovat sen sijaan päässeet suhteellisen lähelle taloussuunnittelua omissa palveluprosesseissaan, mutta heilläkin palvelu on rajattu pääsääntöisesti koskemaan rahoitusomaisuutta. Lisäksi asiakkaalta edellytetään huomattavaa, usein yli 100.000 euron sijoitettavaa varallisuutta, jotta palvelu on aidosti yksilöllistä.

Taloussuunnittelun keskeisistä osa-alueista sijoitussuunnittelu ja eläkesäästäminen ovat hyvin edustettuina Suomessa. Ensimmäiseen saa apua muun muassa pankeista ja sijoitusneuvojilta, jälkimmäiseen vakuutuslaitoksilta, pankeilta ja sijoitusneuvojilta. Riskienhallintaan ja vakuutussuunnitteluun saa puolestaan apua vakuutuslaitoksilta, yhteiskunnallisten tukien kartoitukseen Kansaneläkelaitokselta. Ongelmana näissä palveluissa on se, että asiakas joutuu käymään useassa eri paikassa talousasioita hoitaakseen, jolloin optimaalisen kokonaisratkaisun löytyminen vaikeutuu. Esimerkiksi pankit osaavat auttaa sijoitusasioissa ja Kansaneläkelaitos yhteiskunnallisten tukien kartoituksessa, mutta asiakas joutuu itse arvioimaan, kuinka tehdyt sijoituspäätökset vaikuttavat hänen sosiaalisiin etuisuuksiinsa. Sama ongelma koskee riskienhallintaa, sillä asiakas joutuu itse tutkimaan vakuutuksien ja sosiaaliturvan päällekkäisyyksiä eri tilanteissa ja valitsemaan tämän perusteella oikeat vakuutukset itselleen.

Tuloverosuunnittelu ja perintösuunnittelu ovat tuntemattomia palvelumuotoja monille suomalaisille rahoitusinstituutioille. Kyselytutkimus antaa kuitenkin ymmärtää, että tällaisille palveluille olisi kysyntää. Monet henkilöt kääntyvät näissä asioissa verottajan tai juristin puoleen, mutta huomattava osa ei tiedä, kenen puoleen kyseisissä asioissa kääntyisi. Sama ongelma on aikaisemmin koskenut kulutussuunnittelua, eli tulo- ja menoarvion tekemistä, mutta viime vuosien aikana suomalaiset pankit ovat tuoneet markkinoille uusia kulutussuunnitteluun keskittyviä palveluita. Lisäksi kyselytutkimus paljasti, että asumiseen ja sen rahoittamiseen on tarjolla varsin vähän neuvontapalveluita. Pankit kyllä tarjoavat rahoitusta hankkeisiin mutta eivät tarjoa neuvontapalveluita sen suhteen, mikä asumismuoto sopii asiakkaan kulloiseenkin elämäntilanteeseen.

7.2 Tyytyväisyys nykyisiin palveluihin

Tutkimuksen yksi päätavoitteista on selvittää yksityishenkilöiden tyytyväisyyttä rahoitusinstituutioiden nykyisiin palveluihin Suomessa. Kyselytutkimuksessa instituutiot saavat lähinnä tyydyttäviä ja hyviä arvosanoja, kun kysymys on niiden kyvystä auttaa yksityishenkilöitä yleisesti heidän taloushallintaansa liittyvissä asioissa. Pankit, omaisuudenhoitajat ja itsenäiset sijoitusneuvojat saavat varsin samantasoisia arvosanoja vakuutuslaitosten jäädessä niiden jälkeen. Syynä tähän lienee se, etteivät vakuutuslaitokset tarjoa yhtä laajaa palveluvalikoimaa talousasioiden hoitoon kuin muut tutkimuksessa käsitellyt instituutiot tekevät.

Kysely keskittyi itsenäisiin sijoitusneuvojiin palvelujen puutteita ja ongelmia tutkittaessa, koska niiden palveluvalikoiman voidaan katsoa olevan lähimpänä henkilökohtaista taloussuunnittelua. Keskeisinä epäkohtina sijoitusneuvonnassa nousi esiin kokonaisvaltaisuuden puute, myyntihenkisyys, kustannusten läpinäkymättömyys ja henkilökunnan ammattitaidon puute. Samat epäkohdat voitaneen laajentaa myös muihin sijoitusneuvontaa tarjoaviin yrityksiin. Lisäksi rahoitustuotteiden tuottajista riippumattoman talousneuvonnan saanti ulkopuoliselta ammattilaiselta on miltei mahdotonta.

Vastaukset antavat viitteitä siitä, että tutkimuksessa esitellylle henkilökohtaiselle taloussuunnittelupalvelulle olisi kysyntää Suomessa. Kuten luvussa 2 käy ilmi,

taloussuunnittelijan perusominaisuuksiin kuuluu kokonaisvaltainen neuvonta ja taloushallinnan eri osa-alueiden syvälinen osaaminen. Lisäksi itsenäisten taloussuunnittelijoiden ansaintamalli perustuu usein puhtaasti palvelumaksuihin, jotka ovat läpinäkyviä eivätkä kannusta suunnittelijaa myymään tiettyjen rahoitustuotteiden tuottajien tuotteita. Tämä lisää osaltaan neuvonnan riippumattomuutta.

7.3 Tarve henkilökohtaiselle taloussuunnittelupalvelulle

Kyselytutkimuksen mukaan tarve henkilökohtaiselle taloussuunnittelupalvelulle on ilmeinen. Lisäksi kävi ilmi, että palvelun tarpeellisuus kasvaa kotitalouden varallisuuden ja velkojen kasvaessa. Erityisen tärkeinä osa-alueina pidetään asumista ja sen rahoitusta, sijoitussuunnittelua, eläkesäästämistä, kulutussuunnittelua (tulo- ja menoarvion laatimista) sekä riskienhallintaa ja vakuutus-suunnittelua. Vähemmän tärkeitä osa-alueita ovat tuloverosuunnittelu ja perintösuunnittelu, vaikka näitäkin pidettiin varsin tärkeinä.

Asunnon hankinta on usein suurin yksittäinen investointi, jonka suomalainen yksityishenkilö tekee elämänsä aikana. Siksi ei ole ihme, että sen sisällyttämistä taloussuunnitteluun pidetään tärkeänä. Yllättävää sen sijaan on, että Suomesta ei tällä hetkellä tunnu löytyvän tahoa, joka auttaisi yksityishenkilöitä oikean asumismuodon löytämisessä. Pikemminkin tuntuu siltä, että asunnon hankintapäätökset tehdään enemmän tunteiden kun todellisen kannattavuuslaskelman pohjalta.

Sijoitussuunnittelun tärkeys korostuu siitä syystä, että vastaajat pitävät taloussuunnittelijaa ennen kaikkea sijoitusneuvojana. Vakuutussäästäminen korostuu puolestaan siksi, että kyselytutkimuksen otoksessa 40 – 60 –vuotiaat, siis ikäryhmä, jolle eläkesäästäminen on ajankohtaisinta, on selvästi ylliedustettuna. Tämän lisäksi tulos heijastaa kuitenkin myös laajempaa yhteiskunnallista murrosta, jonka seurauksena ei olla enää yhtä varmoja yhteiskunnan tarjoamasta eläketurvasta kuin aikaisemmin oltiin.

Tuloverosuunnittelun tärkeys riippuu voimakkaimmin verolaeista ja niiden mahdollistamasta suunnitteluvarama. Suomessa merkittävää suunnitteluvarama on ollut lähinnä vain yrittäjillä, mistä todennäköisesti johtuu tuloverosuunnittelun keskimääräistä vähäisempi tärkeys taloussuunnittelun osa-alueena. Verolait vaikuttavat voimakkaasti myös perintösuunnittelun

tärkeyteen. Toinen vaikuttava tekijä lienee perintöjen suuruus. Perintöjen kasvaminen ja suurten ikäluokkien ikääntyminen tulee todennäköisesti lisäämään merkittävästi perintösuunnittelun tärkeyttä tulevaisuuden Suomessa.

7.4 Maksuvalmius taloussuunnitelman laatimisesta

Taloussuunnittelun tarpeellisuudesta huolimatta ihmiset ovat varsin heikosti valmiita maksamaan taloussuunnittelupalveluista ja taloussuunnitelman laatimisesta. Maksuvalmiuteen vaikuttavat positiivisesti koulutus, tulot ja varallisuus. Näiden kohotessa maksuvalmius taloussuunnitelman laatimisesta kasvaa. Yllättäen miehet ovat valmiimpia maksamaan kyseisestä palvelusta kuin naiset.

Kyselytutkimuksen perusteella taloussuunnitelman laatimisesta perittävät palvelumaksut voisivat olla pieniä, eivätkä ne todennäköisesti kattaisi työn tekemiseen liittyviä kustannuksia. Miesten valmius panostaa taloussuunnitteluun näkyy myös palkkioiden suuruutta tutkittaessa, sillä he ovat valmiita maksamaan taloussuunnitelman laatimisesta enemmän kuin naiset. Sosioekonominen asema vaikuttaa niin, että yrittäjät ovat valmiita maksamaan enemmän kuin muut ryhmät. Myös tulojen ja varallisuuden kasvaminen lisää mahdollisten palkkioiden suuruutta.

Suomalaiset näyttävät pitävän myyntikomissioita parhaana taloussuunnittelijan ansaintamallina. Tämä on yllättävää, sillä nykyisissä palveluissa myyntihenkisyyttä pidettiin yhtenä merkittävimmistä ongelmista, ja ansainnan muodostuessa komissioista neuvojan motiivit myydä tuotteita kasvaa. Toisaalta on mahdollista, etteivät kuluttajat ymmärrä komissioiden luonnetta ja näin osaa yhdistää niitä myyntihenkisyyteen. Epäilystä tukee se, että myyntikomissioiden suosio laskee sosioekonomisen aseman ja koulutuksen noustessa. Toisin sanoen kuluttajat, joiden voidaan olettaa olevan valveutuneempia talousasioiden suhteen, suosivat myyntikomissioita keskimääräistä vähemmän.

Suomalaiset suhtautuvat amerikkalaisia, kanadalaisia ja australialaisia kuluttajia myötämielisemmin komissiopohjaisiin ja kielteisemmin palvelumaksupohjaisiin taloussuunnittelijan ansaintamalleihin. Tämä viittaa siihen, että Suomessa toimittaessa sijoitusneuvojen käyttämä komissiomalli sopii parhaiten myös taloussuunnittelijalle. Tilanne

saattaa kuitenkin muuttua tulevaisuudessa, kun ihmisten tietoisuus talousneuvontapalveluista lisääntyy ja komissioihin liittyvät eturistiriidat tulevat paremmin julkisuuteen.

7.5 Johtopäätökset

Suomalaiset yksityishenkilöt ovat varsin tyytyväisiä rahoitusinstituutioiden nykyisiin palveluihin taloudenhallinnan näkökulmasta katsottuna, mutta he haluaisivat näiden palvelevan asiakkaitaan nykyistä kokonaisvaltaisemmin. Tällä hetkellä suomalaisilla ei ole mahdollisuutta löytää asiantuntevaa kumppania taloutensa strategiseen suunnitteluun. Henkilökohtaisia taloussuunnittelupalveluita ei tarjota ainakaan merkittävässä määrin, mutta niille on olemassa selkeästi kysyntää suurten asiakasmäärien ollessa kiinnostuneita kehittämään talouttaan ammattimaisen taloussuunnittelijan avulla. Taloussuunnitelman laatimisesta ei olla kuitenkaan valmiita maksamaan merkittäviä palvelumaksuja, vaan ansainnan tulisi perustua erilaisiin epäsuoriin malleihin, kuten myyntikomissioihin.

Suomessa yhteiskunta on huolehtinut kansalaistensa sosiaalisesta ja taloudellisesta hyvinvoinnista niin hyvin, ettei heillä ole ollut pakottavaa tarvetta taloutensa suunnitteluun. Julkinen sektori ikään kuin hallinnoi kansalaisten taloutta heidän puolestaan korkean veroasteen ja pakollisten eläkemaksujen turvin. Välttämättömät palvelut, kuten terveydenhuolto, koulutus ja eläketurva, on järjestetty julkisin varoin, jolloin ihmiset ovat voineet käyttää ansaitsemansa tulot suoraan kulutukseen. Tämä lähtökohta saattaa osaltaan selittää tutkimuksen tulosta, jonka mukaan ammattimaisesta taloussuunnittelusta ei olla valmiita maksamaan. Toinen osasy kyseiseen tulokseen voi olla se, että pankit ovat totuttaneet suomalaiset näennäisesti ilmaiseen talousneuvontaan.

Kansainvälinen kehitys antaa viitteitä siitä, että julkisen sektorin rooli kansalaisten hyvinvoinnin turvaajana on heikkenemässä kehittyneissä maissa. Suurten ikäluokkien ikääntyminen vähentää nettoveronmaksajien osuutta väestöstä ja rajoittaa julkisen sektorin toimintamahdollisuuksia. Suomi ei ole tämän kehityksen ulkopuolella, mikä on jo nähtävissä muun muassa julkiseen eläkejärjestelmään kohdistuvan luottamuksen horjumisena ja runsaana yksilöllisenä eläkesäästämisenä. Mikäli yhteiskunnan rooli palveluiden tarjoajana todella heikkenee, siirtyy vastuu hyvinvoinnin turvaamisesta yksilöille itselleen.

Taloussuunnittelun kehitysnäkymiä voidaan pitää pitkällä aikavälillä hyvinä myös Suomessa. Tutkimus osoittaa, että selkeä tarve taloussuunnittelupalvelulle on jo nyt olemassa. Vaikka palvelusta ei vielä olla suoraa palvelumaksua valmiita maksamaan, saattaa tilanne muuttua, mikäli ihmiset joutuvat ottamaan suuremman vastuun hyvinvoinnistaan. Lisäksi tietyillä taloussuunnittelun osa-alueilla, kuten asumisessa ja sen rahoituksessa sekä tulovero-, perintö-, ja kulutussuunnittelussa saattaa löytyä mielenkiintoisia, epäsuoriin ansaintamalleihin perustuvia liiketoimintamahdollisuuksia jo nykyisessä markkinatilanteessa.

7.6 Jatkotutkimuksen aiheita

Tutkimus keskittyi tarkastelemaan henkilökohtaista taloussuunnittelua siinä laajuudessa, kuin se nähdään maailman kehittyneimmillä rahoitusmarkkinoilla. Suomen kannalta olisi mielenkiintoista tutkia, kuinka kehittyneitä taloussuunnittelupalvelut ovat muissa Pohjoismaissa ja Euroopan johtavissa talouksissa Saksassa ja Ranskassa. Näiden maiden yhteiskunnalliset rakenteet ovat lähempänä Suomea, ja kyseisiltä alueilta voisi löytyä mielenkiintoisia palvelumalleja suomalaisesta näkökulmasta katsottuna.

Toinen mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe on erilaiset talousneuvontapalveluihin liittyvät ansaintamallit. Tutkimus osoitti, että suomalaiset ovat amerikkalaisiin, kanadalaisiin ja australialaisiin kuluttajiin verrattuna haluttomia maksamaan saamastaan palvelusta palvelumaksun muodossa. Olisi mielenkiintoista tutkia, mitkä tekijät vaikuttavat maksuhaluttomuuteen, ja miten talousneuvontaa voitaisiin tarjota Suomessa riippumattomasti ja silti taloudellisesti kannattavasti.

8 Lähteet

A career in financial planning – your questions answered 2002. Financial Planning Association of Australia Limited. <http://www.fpa.asn.au/images/userimages/careersbrochure.pdf>, 14.4.2004.

Aatola, L. 1992. *Talous- ja velkaneuvonnan toteuttamismahdollisuuksista: selvitys kunnallisten ja yksityisten organisaatioiden mahdollisuuksista järjestää henkilökohtaista talous- ja velkaneuvontaa*. Kuluttajatutkimuskeskuksen julkaisuja 6/1992, Helsinki.

Advice worth taking 2004. Financial Planning Association of Australia Limited. <http://www.fpa.asn.au/images/userimages/fpa/advice.pdf>, 7.4.2004.

APVY 2002. Arvopaperivälittäjien yhdistys ry:n sijoituspalvelualan tutkimukset. <http://www.apvy.fi/index.php?cmd=78,xxxx>, 19.4.2004.

Asset Management Industry Outlook 2004 Top Ten Issues. Deloitte Touche Tohmatsu. <http://www.deloitte.com/dtt/article/0,2297,sid%253D1013%2526cid%253D33404,00.html>, 16.6.2004.

Beal, D. & McKeown, W. 2003. *Personal Finance*, 2. painos. John Wiley & Sons Australia Ltd, Milton.

Brew, T. & Perera, R. & Stone, M. 2001. *Bridging the Wealth Management Gap*. IBM Financial Services Sector. IBM Corporation.

Consumer Survey 2004. Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. <http://www.cfp.net/downloads/CFPBoard2004ConsSurvey.pdf>, 2.7.2004.

Crompton, A. 2002. Winning friends and influencing people. *Financial Planning Magazine*, August 2002. 18 – 20.

- Devlin, J.F. 1995. Technology and innovation in retail banking distribution. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 13, Issue 4.
- Don't kiss your money goodbye 2002. Australian Securities and Investments Commission. <http://cms.fpa.tzo.com/images/userimages/dontkiss.pdf>, 14.4.2004.
- Engel, Stuart 2000. The battle for the CFP designation. *Money Management Magazine*, December 7, 2000. <http://www.efpa-europe.org/>, 16.6.2004.
- European Financial Planning Association 2004. <http://www.efpa-europe.org>, 30.6.2004.
- Financial Planning Process 2004. Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. <http://www.cfp.net/learn/knowledgebase.asp?id=2>, 30.7.2004.
- Fogelholm, M & Kontkanen E. 2003. Direktiiviehdotus sijoituspalveluista ja säännellyistä markkinoista. <http://www.pankkiyhdistys.fi>, 13.7.2004.
- Guide to CFP Certification 2003. Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. <http://www.cfp.net/downloads/GuidetoCert.pdf>, 1.7.2004.
- Henkilökohtainen talousarvio 2004. Sampo Pankki Oyj. http://217.77.196.90/sampo/talousarvio/flash_main.html, 27.7.2004.
- Hurmeranta, M. 2004. Riippumaton sijoitusneuvoja on taruolento. *Taloussanomien*, 9.4.2004.
- International CFP Council Certificant Growth 2004. <http://www.cfp-council.org/growth.htm>, 14.6.2004.
- Jännäri K. & Lounatvuori M. 1998. Rahoitustarkastuksen lausunto: Sijoitustuotteiden markkinointia selvittäneen alatyöryhmän muistio. <http://www.rahoitustarkastus.fi/suomi/Saantely/data/Lausunnot/sijoitustuot.htm>, 6.7.2004.
- Keskenään kilpailevat säästötuotteet 2003. Siva-työryhmän muistio, Työryhmämuistioita 26/2003. Valtiovarainministeriö. <http://www.vm.fi/tiedostot/pdf/fi/49614.pdf>, 16.7.2003.

Kilpailukykyiseen verotukseen 2002. Tuloverotuksen kehittämistyöryhmän muistio. Valtiovarainministeriö. <http://www.vm.fi/tiedostot/pdf/fi/27616.pdf>, 20.4.2004.

Kokko, J. 2004. Puolueettomia sijoitusneuvoja? *Arvopaperi*, 2/2004. 86.

Koljonen, V. & Römer-Paakkanen, T. 2000. ”...silloin ei ois pitäny hölmöillä...” *Ylivelkaantuminen nuorena velkaantuneiden näkökulmasta*. Etelä-Suomen lääninhallituksen julkaisuja 38, Helsinki.

Lehtinen, H. 2001. *Rahatalouden suunnittelu ja hallinta lapsiperheissä*. Katsauksia 2001/1. Tilastokeskus, Helsinki.

Middelboe S. & Fawcett M. 2004. A European Examination Framework for Financial Advisers: The €FPA Model. *Trusting Magazine*, July 6, 2004. <http://www.efpa-europe.org>, 30.6.2004.

Mikkonen, A. 2004. Sijoitusneuvoja on sisäänheittäjä. *Talouselämä*, 20.2.2004. http://www.talouselama.fi/doc.te?d_id=111761, 8.4.2004.

Moore, F. 2003. Planning for success. *Personal Investor*, August 2003. 66 – 76.

Mäki-Rahkola, M. 2003. *Henkilökohtaisen taloudenhallinnan soveltuminen pankin liiketoimintamalliksi*. Helsingin kauppakorkeakoulun pro gradu –tutkielma, Helsinki.

O’Connor, R. 2003. A World’s Eye View of Financial Planning. *Journal of Financial Planning*, April 2003. http://www.fpanet.org/journal/articles/2003_Issues/jfp0403-art2.cfm, 30.6.2004.

Pahl, D. 2002. Personal financial planning and ISO: Breaking new ground in standards setting. *ISO Bulletin*, June 2002. <http://www.iso.org/iso/en/commcentre/isobulletin/articles/2002/pdf/financialplanning02-06.pdf>, 30.6.2004.

Puustinen, T. 2004. Silmät kiinni ja yksityispankkiin. *Talouselämä* 16.2.2004.

http://www.talouselama.fi/doc.te?d_id=111187, 20.4.2004.

Pörssisäätiö 2004. Tilastot. <http://www.porssisaatio.fi/default.aspx?path=4;164;208>, 8.7.2004.

Rahoitustarkastus 2004. Rahastoyhtiöiden markkinaosuudet hallinnoitavien sijoitusrahastojen pääomien mukaan 31.5.2004. <http://www.rahoitustarkastus.fi/suomi/Tilastot/metadata/markkinaosuudet.GIF>, 8.7.2004.

Rajalahti, Hanna 2004. Pankki opastaa veronvälttelyyn. *Talouselämä*, 9.1.2004.

http://www.talouselama.fi/doc.te?d_id=106512, 20.4.2004.

Räätälöimme juuri sinulle sopivan salkun 2004. *Ålandsbankenin asiakaslehti*, syksy 2004. 6 – 8.

Sijoittajapalvelin 2004. Arvopaperivälittäjien Yhdistys ry:n sijoituspalvelualan tutkinnot.

<http://www.sijoittajapalvelin.net/tutkinnot/index.html>, 19.4.2004.

Sijoittajapalvelin tilastotietoa 2004.

<http://www.sijoittajapalvelin.net/tutkinnot/tilastotietoja.html>, 29.7.2004.

Sijoitusneuvojan erikoistutkinto 2002. Arvopaperivälittäjien yhdistys ry.

http://www.apvy.fi/index.php?cmd=98,xxxx&_Session=4d130e26ce4dc0510296c3c8acd11d6b, 29.7.2004.

Sijoituspalvelualan tutkintojen tavoitteet 2004. Arvopaperivälittäjien yhdistys ry.

<http://www.apvy.fi/index.php?cmd=97,xxxx>, 7.7.2004.

Sijoituspalvelualan tutkintojen vaatimukset: Tutkintojen perusteet, rakenne ja vaatimukset

2004. Arvopaperivälittäjien yhdistys ry. <http://www.sijoittajapalvelin.net/pdf/>

Opintovaatimukset_sijoituspalvelututkinto.pdf, 7.7.2004.

Study Of Canadians' Attitudes Toward Financial Planning, Wave II 2003. Financial Planners Standards Council. www.cfp-ca.org/pdf/ConsumerSurvey2003.pdf, 14.6.2004.

Sunila, M. & Järvelä, K. 1994. *Talous- ja velkaneuvontaa ylivelkaantuneille. Raportti kokonaisvaltaisen asiakastyön kokeilusta ja kehittämisestä*. Espoon diakoniasäätiö, Espoo.

Suomen pankkiyhdistys 2001. Sijoitusaikkeet, luotonottoaikkeet ja luottamus sijoitusneuvoihin. <http://www.pankkiyhdistys.fi/sisalto/upload/pdf/sijoitus2001.pdf>, 13.7.2004.

Suomen sijoitusrahastoyhdistys ry 2004. Rahastojen pääomat 30.4.2004. http://www.sijoitusrahastot.fi/news/images/SRYkalvot_30042004_fin.ppt, 8.7.2004.

Säästä eläkettä, mutta mieti mihin sitoudut 2003. *Kauppalehti Saldo*, 20.11.2003. 4.

Säästäminen ja luotonkäyttö 2004. Suomen pankkiyhdistys. <http://www.pankkiyhdistys.fi/sisalto/upload/pdf/saastaminenI04.pdf>, 15.7.2004.

Tilastokeskus 2004. Tilastokeskus Rahoitustilinpito: Kotitalouksien rahoitusvarat ja velat 1996-2002. <http://www.tilastokeskus.fi/tk/to/rahoitustilinpito.html>, 15.2.2004.

Tilastokeskus StatFin 2004. <http://statfin.stat.fi/StatWeb/start.asp?LA=fi&lp=home>, 15.7.2004.

Vakuutusyhtiöiden keskusliitto 2003. <http://www.vakes.fi/SVK/suomi/kuvapaketit/henkikuvat2003.pdf>, 16.7.2004.

Vakuutusyhtiöiden keskusliitto 2004. <http://www.vakes.fi/SVK/suomi/kuvapaketit/henkimaosäästö032004.pdf>, 16.7.2004.

Ward, Gerry 2003. Personal financial planning for individuals and families. ISO Bulletin, April 2003. <http://www.iso.ch/iso/en/commcentre/isobulletin/articles/2003/pdf/pfp03-04.pdf>, 30.6.2004.

Liite 1. Tilastolliset testit

Tutkimuksessa käytettiin tilastollista testiä osoittamaan, vaikuttaako vastaajien taustatiedot vastauksiin tutkimuksen eri kysymyksissä. Testi suoritettiin seuraavien kysymysten kohdalla:

- näkemys oman talouden hoidosta
- tarve asiantuntijan avulle talousasioiden hoidossa
- kenen puoleen käännetään sijoitusasioissa
- tarve taloussuunnittelupalvelulle Suomessa
- maksuvalmius henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta
- palvelumaksu henkilökohtaisen taloussuunnitelman laatimisesta
- myyntikomissioiden sopivuus taloussuunnittelijan ansaintamalliksi.

Vastaajat jaettiin taustatietojen perusteella taulukon 3 mukaisiin luokkiin.

Taulukko 3. Tilastollisissa testeissä käytetyt luokat

Luokitusperuste	Luokat
Sukupuoli	mies / nainen
Ikä	40 vuotta tai alle / 41 – 60 vuotta / yli 60 vuotta
Alle 18-vuotiaita lapsia	ei yhtään / yksi tai kaksi / kolme tai enemmän
Sosioekonominen asema	yrittäjä / ylempi toimihenkilö / alempi toimihenkilö / työntekijä
Koulutus	ei tutkintoa / keskiasteen tutkinto / alempi korkea-koulututkinto / ylempi korkeakoulututkinto
Henkilökohtaiset tulot (EUR)	alle 25.000 / 25.001 – 55.000 / yli 55.000
Kotitalouden varallisuus (EUR)	alle 150.000 / 150.001 – 500.000 / yli 500.000
Kotitalouden velat (EUR)	alle 10.000 / 10.001 – 100.000 / yli 100.000

Vastaajaluokkien jakaumien vertailutestinä käytettiin yksisuuntaista χ^2 -testiä taulukon 4 mukaisilla merkitsevyytasoilla. Taulukosta käy myös ilmi merkinnät, joilla testitulosten merkitsevyys on raportoitu luvussa 6.

Taulukko 4. Tilastollisissa testeissä käytetyt riskitodennäköisyydet sekä niitä vastaavat merkitsevyystasot ja merkinnät luvussa 6

Riskitodennäköisyys	Merkitsevyystaso	Merkintä
$0,01 < \alpha \leq 0,05$	tilastollisesti melkein merkitsevä	*
$0,001 < \alpha \leq 0,01$	tilastollisesti merkitsevä	**
$\alpha \leq 0,001$	tilastollisesti erittäin merkitsevä	***

Esimerkiksi maksuvalmiutta henkilökohtaisesta taloussuunnitelmasta on vertailtu sukupuolten välillä seuraavasti:

H_0 : Sukupuolella ei ole vaikutusta maksuvalmiuteen, eli

H_0 : Muuttujalla \underline{x} on eri perusjoukoissa sama jakauma

H_1 : Sukupuolella on vaikutusta maksuvalmiuteen, eli

H_1 : Muuttujalla \underline{x} ei ole kaikissa perusjoukoissa samaa jakaumaa

Taulukkoon 5 on koottu kyselytutkimuksesta saadut vastaukset frekvenssitaulukon muotoon ja taulukosta 6 käy ilmi kriittiset χ^2 -arvot eri merkitsevyystasoilla.

Taulukko 5. Frekvenssitaulukko miesten ja naisten vastauksista maksuvalmiutta koskevaan kysymykseen

Havaittu frekvenssi viittaa tutkimuksessa saatuihin vastauksiin, odotettu frekvenssi vastauksiin tilanteessa missä molempien sukupuolien vastaukset noudattaisivat samaa jakaumaa.

Frekvenssi	Kyllä		Ei		
	Havaittu	Odotettu	Havaittu	Odotettu	
Mies	606	576	538	568	1144
Nainen	187	217	244	214	431
	793		782		1575

Taulukko 6. Kriittiset χ^2 -arvot eri merkitsevyystasoilla

Merkitsevyystaso	Kriittinen χ^2 -arvo vapausasteella 1
0,05	3,84
0,01	6,63
0,001	10,83

Toteutunut χ^2 -arvo on 11,5, josta johtuen H_0 hylätään kaikilla edellä mainituilla merkitsevyystasoilla. Johtopäätöksenä todetaan, että sukupuoli vaikuttaa maksuvalmiuteen tilastollisesti erittäin merkitsevästi.