

Antti-Pekka Salmi

SIJOITUSSUUNNITELMALLA TUOTTOA,
PAREMPIA RATKAISUJA TILISÄÄSTÄJÄLLE

Liiketalouden koulutusohjelma
2012

SIJOITUSSUUNNITELMALLA TUOTTOA, PAREMPIA RATKAISUJA TILISÄÄSTÄJÄLLE

Salmi, Antti-Pekka
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Maaliskuu 2013
Ohjaaja: Pirkanaho, Tapio
Sivumäärä: 43
Liitteitä: 6

Asiasanat: sijoittaminen, säästäminen, ostopäätösprosessi, korkea sitoutuneisuus

Opinnäytetyön aiheena oli tutkia tilisäästäjien ostokäyttäytymistä. Tutkimuksessa selvitettiin mitkä syyt ovat vaikuttaneet siihen, että varoja on pidetty tileillä pitkiä aikoja eikä niitä ole sijoitettu järkevämmiin. Tutkimuksen idea syntyi työssäni pankissa, kun huomasin ongelman joidenkin asiakkaiden varojen hoidossa.

Tutkimuksen teoriaosassa perehdyttiin ensimmäisenä kuluttajan korkean sitoutumisen ostopäätösprosessiin. Siinä käytiin läpi kuluttajan ostopäätösprosessi kokonaisuudessaan. Toisessa osiossa tutkittiin päätöksentekoon vaikuttavia taustatekijöitä. Seuraavaksi teoriaosassa tarkasteltiin sijoittamisen perusteita. Viimeisessä pääluvussa esiteltiin eniten käytetyt vaihtoehdot sijoittamisessa.

Tutkimusosa tehtiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa haastateltiin viittä asiakasta. Haastattelut tehtiin helmikuussa 2013. Kriteereinä haastateltavilla oli varallisuuden säilyttäminen tileillä pitkiä aikoja. Tutkimuksessa haluttiin selvittää miksi varoja ei ole sijoitettu. Lisäksi selvitettiin mitkä syyt vaikuttavat päätöksentekoon ja minkälaista tietoa sijoittamisesta näillä asiakkailla on.

Tutkimustuloksista voitiin päätellä, että tiedot sijoittamisesta ovat melko puutteellisia. Tämän vuoksi ei ole ollut rohkeutta sijoittaa ja tulosten mukaan myös heidän oma kiinnostuksensa sijoittamiseen on vähäistä.

PROFIT FROM WELL PLANNED INVESTMENTS, BETTER ALTERNATIVES FOR SAVERS

Salmi, Antti-Pekka

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Economy

March 2013

Supervisor: Pirkanaho, Tapio

Number of pages: 43

Appendices: 6

Keywords: investment, saving, consumer buying process, high involvement

The topic for this thesis was to examine the buying behavior of account savers. The purpose was to find out the reason for why these savers have not invested properly their capital. These savings have been left to the account for long time. Idea for this examination came from my daily job, I realized the problem with some customers' financial situation.

In the first part of the theoretical part was to familiarize the high involvement consumer buying process. It includes two parts, consumer buying process in full and the second part was about the affect of environment and habits in decision making. Next part of theoretical part examined the basics of investments. In the last chapter of theoretical part the mostly used possibilities in investment were introduced.

The thesis was carried out as qualitative research. Empirical part was made as an interview examination and there were interviewed five customers. Interviews were made in February 2013. Criteria for interviewees was those customers that have used mostly only accounts for their savings for long period. In the interview wanted to find out why these customers have not made any investments. I also wanted to find out the reasons affecting decision making and what is the level of knowledge in investments.

The results tells that knowledge is quite inadequate. It seems that is the main reason for why the interviewees have not invested. The second main reason was these customers are not interested of investment.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	OSTOPROSESSI	7
2.1	Korkean sitoutuneisuuden kuluttajakäyttäytyminen.....	7
2.2	Ostopäätösprosessi	8
2.2.1	Tarpeen herääminen	9
2.2.2	Tiedon etsiminen	10
2.2.3	Vaihtoehtojen ja brändien arviointi	11
2.2.4	Ostopäätös.....	11
2.2.5	Ostonjälkeinen arviointi	12
2.3	Ostopäätökseen vaikuttavat taustatekijät	13
2.3.1	Kulttuuri ja alakulttuuri	14
2.3.2	Sosiaaliset tekijät	15
2.3.3	Psykologiset tekijät.....	16
2.3.4	Henkilökohtaiset tekijät.....	18
3	SIJOITTAMISEN PERUSTA.....	19
3.1	Rahan aika-arvo ja reaalityttö	20
3.2	Tuotto.....	20
3.3	Hajauttaminen, riski ja portfolioteoria	21
3.4	Sijoitussuunnitelma, oma riskinsietokyky, asiantuntijuus ja allokointi.....	22
4	PORTFOLION RAKENTAMISEN VÄLINEET.....	23
4.1	Osakkeet.....	23
4.2	Rahamarkkinatodistukset ja joukkovelkakirjalainat	25
4.3	Sijoitusrahastot.....	26
4.3.1	Osakerahastot.....	26
4.3.2	Korkorahastot.....	27
4.3.3	Yhdistelmärahastot	27
4.3.4	Erikoisrahastot.....	28
4.4	Pääomaturvatut sijoitusratkaisut eli indeksilainat.....	28
4.5	Kiinteistöt ja metsä	29
5	ONGELMANASETTELU JA TUTKIMUKSEN KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS	30
5.1	Tutkimusongelma ja tutkimuksen tavoitteet	30
5.2	Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys.....	31
6	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	32

6.1	Tutkimusmenetelmä.....	32
6.2	Tutkimuksen perusjoukko ja otanta	33
6.3	Haastattelurunko	34
6.4	Aineiston keruu ja analysointi	34
6.5	Reliabiliteetti ja validiteetti.....	35
7	TUTKIMUSTULOKSET	36
8	JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMINTASUOSITUKSET	39
	LÄHTEET	43
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tapaan asiakkaita päivittäin työssäni sijoituspäällikkönä säästämiseen ja sijoittamiseen liittyvissä ongelmissa. Suomalaisilla tilisäästäminen on verissä, se on ollut suosituin muoto likvidille varallisuudelle. Vasta viime vuosikymmeninä muiden sijoitusmuotojen suosio on kasvanut. Tarjonnan puutteekin on toki osittain ollut vaikuttamassa tähän.

Korkojen ollessa matalalla ja reaalityoton negatiivinen osa säästäjistä haluaa silti turvautua vain ja ainoastaan tiliratkaisuihin. Olisi täysin perusteltua siirtää edes osa varoista tuottoisampiin kohteisiin. Tämä asia on kiinnostanut minua pitkään ja haluan etsiä syitä syvemältä käyttäytymiseen sekä etsiä yhteneväisyyksiä näiden ihmisten väliltä. Pelkkä riskin karttaminen ei ole mielestäni riittävä syy: matalallakin riskillä on saavutettavissa kohtuullisia tuottoja ilman huonosti nukuttuja öitä.

Lähdin purkamaan sijoituspäätösprosessia korkean sitoutuneisuuden ostoprosessin kautta. Käyn läpi ostopäätökseen vaikuttavia taustatekijöitä, jotka eniten vaikuttavat ostopäätöksiimme. Teoria sisältää lisäksi sijoittamisen perusteita sekä yleisimpien sijoitusratkaisujen esittelyn: ratkaisut joiden kautta ensikertalaisetkin pääsevät helposti mukaan sijoittamisen maailmaan.

2 OSTOPROSESSI

2.1 Korkean sitoutuneisuuden kuluttajakäyttäytyminen

Kotlerin mukaan korkean sitoutuneisuuden kuluttajakäyttäytyminen sisältää kolme vaihetta. Ensin kuluttajalla on tietty uskomus tuotteeseen, toiseksi kuluttajalle muodostuu asenteita tuotetta kohtaan ja kolmanneksi kuluttaja tekee päätöksen syvällisen pohdinnan jälkeen. (Kotler 2003, 201)

Kyseessä on pitkä prosessi ennen ostopäätöksen tekoa. Mitkä asiat vaikuttavat ostopäätökseen? Esimerkiksi tiedonhankinta on aktiivisempaa ja harkinta on pitempiäaikaista kuin matalan sitoutuneisuuden ostoprosesseissa, joita tapahtuu päivittäin ilman suunnitelmaa. Kuluttajalla on tietty tunteisiin pohjautuva kuva ennen tiedonhankintaa: sitten kuluttaja etsii tietoa ja tekee pitkän harkinnan jälkeen päätöksen ostosta.

Korkean sitoutuneisuuden voidaan olettaa toteutuvan, jos seuraavia asioita toteutuu: tuotteen pitää olla ostajalleen tärkeä, ostajan tulee olla kiinnostunut tuotteesta jatkuvasti, sisältää merkittäviä riskejä (mm. taloudelliset riskit), on tunteisiin vaikuttava tai sisältää "pääsyn" tiettyyn statukseen, esim. Guccin huivi tai Mercedes Benz. (Assael 1992, 29-35,196)

De Mooij määrittelee yleisesti kuluttajakäyttäytymisen seuraavasti: se on tutkimusta miten ihmiset valitsevat, ostavat, käyttävät tavaroita tai palveluita, tyydyttääkseen tarpeensa tai toiveensa. Määritelmässä kuluttajakäyttäytyminen nähdään prosessina jossa vanhat asenteet, uusi opittu tieto sekä ostonjälkeiset kokemukset nitoutuvat yhteen. (de Mooij 2011, 20)

Sijoituspäätöksen tekoa voidaan verrata tehtävän hieman samoin kriteerein kuten edellä on mainittu. Asiakkaalle on kertynyt varallisuutta, jolle tulee luoda sijoitussuunnitelma ja tulevaisuuden suunnitelmien kanssa järkevästi yhteensopiva allokaatio. Suurimpana poikkeavuutena prosesseissa näen sen, että varsinaista ongelmaa ei välttämättä tiedosteta ennen kuin asiantuntijan kanssa on käyty läpi varallisuus ja suunnitelmat. Kiinnostus ostoon pitää luoda, asiakas ei monesti ajattele

tarvitsevansa apua varallisuutensa hoidossa. Kun tämä tarve on luotu, voidaan todeta, että Assaelin mainitsemista asioista ainakin kaksi edellisistä toteutuu, taloudelliset riskit ja huolenpito, ja tuote on tämän jälkeen ostajalleen tärkeä. Pohjana teoriassa käytän korkean sitoutuneisuuden ostopäätösprosessia ja siihen vaikuttavia ostopäätöksen taustatekijöitä.

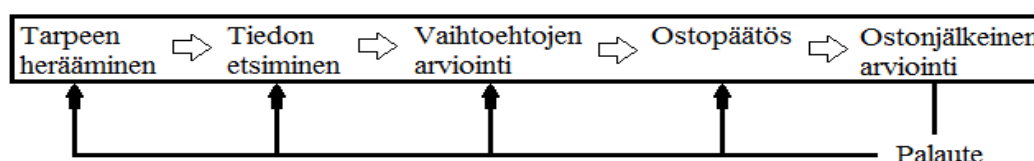
2.2 Ostopäätösprosessi

Kuluttajan ostopäätös on jaettavissa seuraaviin viiteen osioon: ongelman tiedostaminen, tiedon etsiminen, vaihtoehtojen arviointi, ostopäätös ja ostonjälkeinen arviointi.

Monimutkaisessa ostopäätösprosessissa kuluttaja hakee tietoa laajemmin ja arvottaa brändejä enemmän kuin tavallisen ostoksen tehdessään. Kyseinen prosessi syntyy, kun ostajalla on korkea sitoutuneisuus tuotteeseen. Monimutkaiseen ostopäätösprosessin tuotteeseen sisältyy ainakin seuraavanlaisia ominaisuuksia: korkea hinta, tuotteella on toiminnallisia riskejä, monimutkaiset tuotteet, erikoistuotteet ja tuotteella on merkitystä ostajan egolle.

Monimutkaisessa ostopäätösprosessissa tämä kaava voidaan muodostaa tarkemmin seuraavasti: kiinnostuksen ja tarpeen herääminen/herättäminen, tiedon tarkka etsiminen ja vaihtoehtojen arviointi, brändin arviointi, ostopäätös ja ostonjälkeinen arviointi. Kuluttajalla on alkuun tietynlainen uskomus, asenne ja käsitys jostain asiasta, ja tarvetta ei ehkä ole havaittu. Esimerkissä tarve tietokoneen hankintaan herää, kun opiskelija ei saa tehtyä koulun koneella töitään kirjaston sulkeutuessa aikaisin. Tämä herättää opiskelijalle tarpeen hankkia tietokone.

Kotler ja Amrstrong huomauttavat, että ostoprosessi alkaa aikaisemmin ja päättyy paljon myöhemmin kuin itse ostotapahtuma. On tärkeää kiinnittää huomiota koko prosessiin, eikä vain itse ostotapahtumaan. Peter & Olson kuvaavat ostoprosessia ongelmanratkaisuna. Kuluttajan halut ja ongelmat ovat päämääriä, jotka halutaan saavuttaa. (Peter & Olson 2002, 168; Kotler & Armstrong 1996, 162; Assael 1992, 35)



Kuvio 1. Kuluttajan ostopäätösprosessi (Assael 1992, 36; Kotler & Armstrong 1996, 162)

2.2.1 Tarpeen herääminen

Tarpeen herääminen eli ongelman tiedostaminen on välttämätöntä korkean sitoutuneisuuden ostoprosessissa. Heräte voi olla esimerkiksi mainos, kuva tai ystävän tai myyjän suositus. Kuluttajan päätökseen vaikuttaa monia muuttujia, joista muodostuu viitekehys, jonka sisällä toimitaan ja joka ohjaa ostoprosessia. Tähän vaikuttavat sisäiset ja ulkoiset vaikutteet sekä psykologiset tekijät. Sisäisiä vaikutteita ovat kuluttajan aikaisemmat kokemukset, kuluttajan piirteet (elämäntyyli, luonteenpiirteet) ja motiivi. Ulkoisia vaikutteita ovat ympäristön vaikutus (sosiaalinen luokka, ystävät, kulttuuri) ja aikaisemmat kokemukset tai uskomukset tuotteesta. Psykologisia tekijöitä ovat muun muassa uskomukset brändistä ja aikomus toimia.

Lovelock toteaa, että kuluttaja hankkii tavaroita ja palveluita ensisijaisesti tarpeiden tyydyttämiseksi. Motivoitunut kuluttaja toimii ja arvottaa kokemuksensa sen perusteella mitkä ennako-odotukset olivat. (Lovelock 2001, 112; Assael 1992, 36-43)

Mether ja Hämäläinen kertovat tarpeen olevan kaiken perusta, joka johtaa tahtoon ostaa. Tarpeen tyydyttäminen tarkoittaa tiedostettuihin ja tiedostamattomiin tarpeisiin liittyvien arvovarausten eli jännitteiden purkamista. Kotler ja Armstrong kertovat tarpeen heräämisestä seuraavanlaisesti: ostaja huomaa tarpeen nykytilan ja tavoitetilan välillä, ja haluaa päästä tähän haluttuun tilanteeseen. Tarpeen herääminen on sisäinen tai ulkoinen. Tämä herättää halun tiedonhankintaan. Peter ja Olson taas sanovat, että tarpeen herääminen on yksinkertaisesti nykytilan ja halutun tilan muodostama väli, joka halutaan tyydyttää. (Peter & Olson 2002, 168-169; Methers & Hämäläinen 1994, 28-30; Kotler & Armstrong 1996 162-163)

Sijoitusneuvonnassa ongelman esiintuominen on monesti asiantuntijan tehtävä ja näin tarpeen herääminen on ulkoinen kuluttajalle. Asiakas ei välttämättä ole

kiinnittänyt huomiota varallisuuteensa allokaatioon. On tapauksia, joissa varoja on voitu pitää tuottamattomana tilillä vuosia. Tarpeen herääminen, esimerkiksi sijoitussuunnitelman rakentamisesta, tulee usein asiantuntijan toimesta: moni asiakas ei välttämättä tiedosta että varallisuutta tulisi hoitaa toisella tavalla.

2.2.2 Tiedon etsiminen

Tarpeen herääminen käynnistää automaattisesti tiedonhakuprosessin, millaisia vaihtoehtoja on, mikä minulle on sopivin ja niin edelleen. Esimerkissä Assael kuvaa tietokoneen hankintaa ja siihen liittyviä ongelmia. Kuluttaja tutkii eri julkaisuja, joissa vertaillaan koneiden ominaisuuksia. Sitten hän kokeilee eri malleja ja tekee johtopäätökset mitä ominaisuuksia koneessa tulee olla. Esimerkiksi näppäimistön ja näytön koko, muistin tilavuus ja hinta. (Assael 1992, 36)

Kuluttaja voi etsiä tietoa eri lähteistä. Näitä ovat henkilökohtaiset lähteet (perhe, ystävät, naapurit, työkaverit), kaupallisista lähteistä (esim. mainokset, myyjät, esitteet), yleisistä lähteistä (massa/sosiaalinen media, muut julkaisut) ja kokemuksen perusteella (oma kokemus, tuotteen käyttö). (Kotler & Armstrong 1996, 163)

Kotler määrittelee myös kaksi tasoa stimuloituneen kuluttajan tiedonhakuprosessiin. Ensimmäisellä tasolla aktivoitunut kuluttaja muuttuu vastaanottavaisemmaksi informaatiolle. Vasta toisella tasolla alkaa varsinainen aktiivinen tiedonhankinta: soitot ystäville, materiaalien lukeminen tai yrityksessä käynti lisäinformaation hakemiseksi. (Kotler 2003, 204)

Kun tietoisuus varojen huonosta allokoinnista on herännyt, sijoittaja aloittaa tiedonkeräämisen eri sijoitusvaihtoehdoista. Se käy usein asiantuntijan avustuksella, varsinkin jos asiakkaalla on vain vähän kokemusta ja tietämystä sijoittamisesta. Tässä vaiheessa keskustelussa on pääsääntöisesti asiakkaan tavoitteet varoille: sijoitustavoitteet, aika ja riskinsietokyky. Varojen tulevaisuuden suunnitelma:

esimerkiksi asunnon osto, iso remontti tai jossain tapauksissa ei ole mitään varsinaista tavoitetta.

2.2.3 Vaihtoehtojen ja brändien arviointi

Seuraavaksi siirrytään brändin arvottamiseen. Valintaan kuuluu merkittävästi myös ominaisuuksien arviointi, esimerkiksi tietokoneen prosessorin nopeus tai näytön kirkkaus. Myös hinta on osatekijä tässä vaiheessa. Kirjan esimerkissä ostaja päätyi tiettyyn tuotteeseen, koska se täyttää ostajan kriteerit ominaisuuksien osalta: hän on valmis maksamaan hieman enemmän kunhan saa haluamansa ominaisuudet tietokoneeseensa. (Assael 1992, 36-37)

Vaihtoehtojen arvioinnissa asiakas näkee tuotteen nippuna ominaisuuksia. Jokaisella on omat painotuksensa tietyille ominaisuuksille. Erilaiset tuotteiden ominaisuudet luovat asiakkaalle tietyn "oman näköisen" tuotteen, riippuen mitä hän siinä eniten arvostaa. Lisäksi asiakkaan kokemuksista syntyvä brändin imago on merkityksellinen tekijä päätöstä tehdessä. Tämä imago on syvällä mielessä ja ei ole niin helposti muutettavissa. (Kotler & Armstrong 1996, 164-165)

Sijoittamisessa ei yleensä enää tässä vaiheessa tehdä valintaa pankin välillä. Valinta prosessin tässä vaiheessa painottuu eri ratkaisujen välillä. Edellisessä vaiheessa on käyty läpi tavoitteet ym. ja nyt tarkastellaan eri vaihtoehtoja jotka täsmäävät esimerkiksi sijoitusajan ja -tavoitteiden kanssa.

2.2.4 Ostopäätös

Ostopäätöksen synnyttyä voi eteen tulla vielä viivästyksiä. Tuotteen saatavuus voi olla huono esimerkiksi suuren menekin takia tai kuluttajan varat ovat vähissä

hetkellisesti. Tällöin ostaja ei kuitenkaan halua ostaa vaihtoehtoista tuotetta, koska ne eivät täysin vastaa hänen odotuksiaan. (Assael 1992, 37)

Ostopäätös on asiakkaan päätös eniten haluamastaan ratkaisusta. Ostoaikkeen ja itse oston välissä vaikuttaa vielä kaksi tekijää, jotka voivat tyrehtyttää prosessin. Ensimmäisenä toisten asenteet. Esimerkiksi puoliso kotona voi vielä viime metreillä vaikuttaa päätökseen ja muuttaa sitä. Toiseksi odottamattomat tilanteet, esimerkiksi jonkin muun tuotteen hankinta voi vesittää nykyisen prosessin. (Kotler & Amrstrong, 1996, 165)

Tässä kohdassa sijoituspäätös on jo tehty. Viivästyttä tulee lähinnä siitä, onko asiakas varma sijoittamisesta, vaikka asiat on järkisyin perusteltu ja asiakas itsekin sen mieltää. Kyseessä on usein iso päätös ja pohtiminen vie välillä aikaa, varsinkin kokemattomalta sijoittajalta. Toiseksi jokin yllättävä hankinta, esimerkiksi auto, voi viivästyttää sijoituspäätöksen toteuttamista ja prosessi siirtyy yllättäen alkupisteeseen.

2.2.5 Ostonjälkeinen arviointi

Ostonjälkeinen arviointi on osa ostoprosessia. Ostaja arvioi, miten omat odotukset ovat täyttyneet, ja onko hänellä kiinnostusta ostaa kyseisen valmistajan tuotetta jatkossakin. Olipa palaute negatiivista tai positiivista, se jää muistiin tuleviin ostotilanteisiin ja mahdollisiin referensseihin. (Assael 1992, 37)

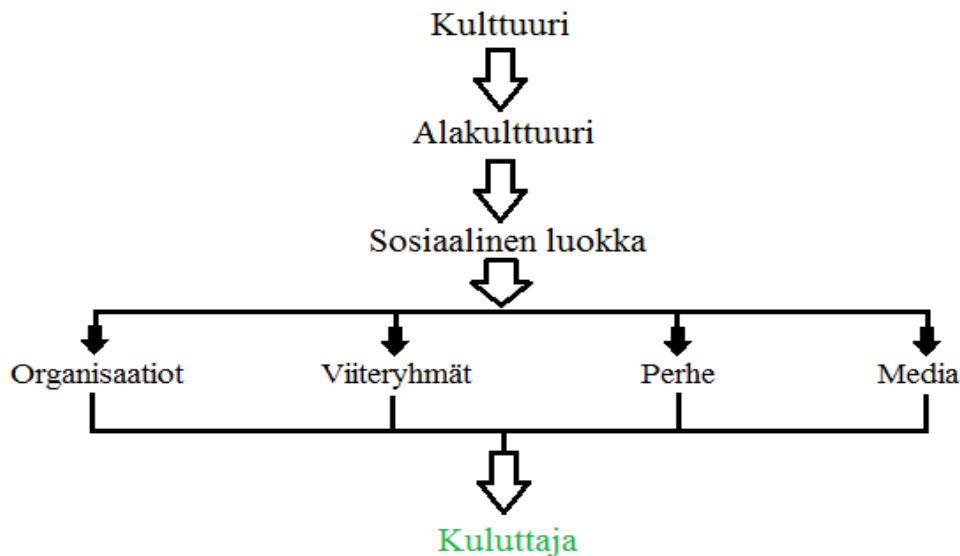
Ostonjälkeinen arviointi perustuu siihen, mitkä olivat odotukset lähtötilanteessa. Asiakas ei välttämättä ole tyytyväinen jos odotukset ovat olleet korkealla. Jos odotukset ovat olleet alhaalla, tyytyväisyys on helpommin saavutettavissa. Ostonjälkeinen arviointi on tärkeä osa prosessia. Sen perusteella asiakas arvottaa brändiä uudelleen ja tekee tulevaisuudessa päätöksiä uusien valintojen suhteen. (Kotler & Armstrong 1996, 165-166)

Sijoitusta arvioidessa tehdään usein liian nopeita johtopäätöksiä suoriutumisesta. Pitkän aikavälin osakesijoitusta ei tule arvioida muutaman kuukauden tai viikon suoriutumisen jälkeen. Kyseessä on pitkä prosessi. Se lienee vaikein osio sijoittamisessa varsinkin ensikertalaiselle. Sijoitus voi lyhyellä aikavälillä olla tappiolla ja asiakas tekee liian hätiköityjä ratkaisuja. Näissä tapauksissa asiakkaalla on usein liian riskillisiä sijoituksia omaan riskinsietokykyynsä nähden.

2.3 Ostopäätökseen vaikuttavat taustatekijät

Ostopäätös syntyy usein siis monien vaiheiden jälkeen. Prosessi on hieman erilainen riippuen ostetaanko täysin uutta tuotetta vai lisää jo aiemmin hankittua. Taustalla ostopäätöksiin sisältyy usein sosiaalisia, psykologisia ja muita tekijöitä. Tavoitteista muodostuvat ostopäätöskriteerit. Näihin kriteereihin vaikuttavat seuraavat tekijät: päätöksentekoon osallistuvien tausta, elämäntyylit, koulutus, aikaisemmat kokemukset, informaation lähteet ja muistaminen ja havaintojen vääristyminen. (Webster & Wind 1972, 80)

Assaelin mukaan taustatekijät jakautuvat seuraavanlaisesti: ulkoiset ja sisäiset vaikutteet, kuluttajan kuva brändistä ja tuotteesta. Nämä johtavat tilaan, jossa kuluttaja on halukas ostamaan. Tämä vaatii vielä ns. kiihokkeelle altistumisen ja kuluttaja tarvitsee vahvistuksen, esimerkiksi myyjä klousaa kaupan. (Assael 1992 36-43)



Kuvio 2. Peterin ja Olsonin näkemys vaikutteiden virrasta. (Peter & Olson 2002, 269)

2.3.1 Kulttuuri ja alakulttuuri

Kulttuuriset tekijät muodostavat syvimmän ja leveimmän vaikutuksen kuluttajakäyttäytymiseen. Kulttuuri on peruslähtökohta ihmisen käyttäytymiselle. Se on opittua lapsen kasvaessa tietyssä yhteisössä. Perhe on tärkein kulttuurin lähde ja vaikuttaja. Kulttuuri luo pohjan käyttäytymiselle. Länsimaiseen kulttuuriin kuuluu mm. vapaus, tehokkuus, terveys ja materialismi. (Kotler & Armstrong 1996, 144-147)

Assaelin mukaan kaksi voimakkaimmin ostokäyttäytymiseen vaikuttavaa tekijää ovat kulttuuri ja sosiaalinen luokka. Kulttuuria ovat tavat, normit ja arvot joita yksilö oppii yhteisöstään. Tämä ohjaa yksilön käyttäytymistä yhteisössä tiettyyn suuntaan. Sosiaaliseen luokkaan vaikuttaa esimerkiksi asuinalue, tulotaso tai koulutus. Nämä vaikutteet tulevat niin sanotusti ulkopuolelta ja voidaan näin mieltää samantyyllisiksi vaikutteiksi. (Assael 1992, 319)

Kotler ja Armstrong toteavat myös, että kulttuuri voidaan jakaa alakulttuureihin. Näitä ovat kansallisuudet, uskonnot, rodut ja maantieteelliset jakaumat. Alakulttuurit muodostavat tärkeitä ryhmiä markkinoinnin näkövinkkelistä -esimerkiksi eläkeläiset. Peterin ja Olsonin mukaan alakulttuurit jakavat samat arvot ja uskomukset ja muodostavat tärkeitä ryhmiä yhteiskunnassa. Ryhmiä voidaan jaotella seuraavasti: ikä, uskonto, tulotaso, kansalaisuus, sukupuoli, koulutus tai asuinalue. Listaa voisi jatkaa loputtomiin. Eri ryhmillä on tiettyjä odotuksia tuotteista ja ostokäyttäytyminen muodostuu sen mukaan. (Peter & Olson 2002, 323-326; Kotler & Armstrong 1996, 144-147)

2.3.2 Sosiaaliset tekijät

Kuluttajan sosiaaliset tekijät ovat esimerkiksi viiteryhmiä, jotka voidaan jakaa pienryhmiin, sosiaalisiin ryhmiin ja statukseen sekä perheeseen. Pienryhmät voidaan jakaa ensisijaisiin ja toissijaisiin ryhmiin. Ensijaisissa ryhmissä ollaan tekemisissä usein vapaamuotoisesti ja toissijaisissa ryhmissä harvemmin mutta virallisemmin. Ensijaisia ryhmiä ovat perhe, ystävät ja naapurit. Toissijaisia ovat esimerkiksi uskonnolliset yhteisöt tai muut ryhmittymät. Nämä viiteryhmät vaikuttavat kuluttajaan ainakin kolmella tavalla: ne vaikuttavat käyttäytymiseen ja elämäntyyliin, asenteisiin ja omakuvaan sekä luovat yhdenmukaisuuspaineita. Perhe vaikuttaa suuresti ostokäyttäytymiseen ja sen vaikutus on hyvin vahva. Varsinkin vaimon ja miehen välillä. Suurten hankintojen ja ostosten välillä päädytään usein yhteisymmärryksessä tehtyyn päätökseen tai puolisoilla on ainakin suuri vaikutus päätökseen. (Kotler & Armstrong 1996, 147-149)

Sijoitusratkaisuissa puolison mielipiteellä on monesti suuri rooli. Tämä luo melkoisen haasteen. Vaikka sijoitussuunnitelma on selkeä ja hyvin perusteltu, puoliso voi omalla mielipiteellään deletoida sen. Olen yrittänyt saada näissä tilanteissa molemmat mukaan tapaamiseen. Yllättävän usein asiat ovat jääneet samoille teille kuin ovat olleet aikaisemmin. Asiakkaalle rakennettu sijoitussuunnitelman toteutus on kariutunut muista kuin järkisyyistä.

Ihmisen asema eri ryhmissä voidaan jakaa sekä rooleiksi että statuksiksi. Esimerkiksi rooleja voi samanaikaisesti olla tytär ja vaimo, status voi olla asiakkuuspäällikkö työpaikalla ja puheenjohtaja jossain yhdistyksessä. Näistä positioista ihminen saa eri tavalla vaikutteita kuluttajakäyttäytymiseen. Eri sosiaaliluokissa kulutetaan eri tavoin. Näitä sosiaalisia kerrostumia voidaan havaita koulutuksen, ammatin ja asuinpaikan yhdistelminä. Pelkät tuloerot eivät riitä tähän. Yhteneväisyyksiä voidaan nähdä saman sosiaaliluokan huonekaluissa, autoissa tai vaatteissa.

Solomon ym. toteavat sosiaalisen luokkajaon kaksi tärkeintä osaa olevan asuinalue ja tulotaso. Seuraavana ostopäätökseen vaikuttava sosiaalinen tekijä on koulutuksellinen tausta.

Sosiaalinen luokka voidaan jakaa Peterin & Olssonin mukaan tasoihin. Vaikuttavat tekijät ovat esimerkiksi koulutus, suvun historia, osallistuminen yhteiskuntaan, kulttuuriset taustat ja hyväksyntä tiettyyn ryhmään. (Kotler & Armstrong 1996 147-150; Solomon, Bamossy & Askegaard 1999, 337; Peter & Olson 2002, 341)

2.3.3 Psykologiset tekijät

Neljä tärkeintä kuluttajan ostokäyttäytymistä ohjaavat psykologista tekijää ovat havaitseminen, motiivit, oppiminen ja uskomukset/asenteet.

Kuluttajalle syntyy tarve hankkia jokin tuote. Tarve itsessään ei aina ole tarpeeksi vahva ajuri, mutta muodostuessaan tarpeeksi intensiiviseksi synnyttää motiivin ostoon, ja kuluttaja toimii saadakseen tyydytyksen. (Kotler & Armstrong, 1996, 154)

Maslowin tarvehierarkia muodostuu viidestä tasosta jonka mukaan motiivit muodostuvat. Tasot ovat fysiologiset tarpeet (nälkä, seksuaalisuus, jano), turvallisuuden tarpeet (perhe, työ, terveys) sosiaalisuuden tarpeet (ystävät, yhteenkuuluvuus), omanarvontunto (itseluottamus, saavutukset) ja korkeimmalla itsensä toteuttamisen tarpeet. Ihminen täyttää ensin alimmat tasot, perustarpeet, ja tämän jälkeen siirrytään ylemmäs pyramidissa. (Maslow 1970, 82-104)

Sijoitustoiminnassa toimitaan pääsääntöisesti kahdella korkeimmailla tasolla. Osa voi mieltää sen ylimmälle tasolle, osa toiseksi ylimmälle. Toisaalta kyseessä on turvallisuuteen liittyvä tekijä, jolloin asia voidaan mieltää myös alemmille tasoille. Mielestäni määrittely on yksilökohtaista tämän osalta, ja rajat ovat häilyviä.



Kuvio 3. Maslowin tarvehierarkian tasot. (Maslow 1970, 82-104)

Motivoitunut kuluttaja on valmis toimimaan. Se miten kuluttaja toimii, riippuu miten hän on havainnoinut. Havaitseminen on yksilökohtaista, aistimme asiat eritavoin. Ihmiset luovat erilaisia mielikuvia kolmen havaintoprosessin vuoksi: valikoivan huomioinnin, valikoivan havainnon vääristymän ja valikoivan muistamisen takia. Kuluttaja esimerkiksi poimii valikoidusti vain informaatiota joka vahvistaa heidän uskomuksiaan ja asenteitaan. (Kotler & Armstrong 1996, 156-157)

Vääristyneisiin havaintoihin törmää lähes päivittäin työssäni. Asiakkaiden käsitykset ovat vääristyneitä asenteiden ja tiedonpuutteen vuoksi. Ihmiset luovat käsityksiä omien havaintojensa pohjalta joskus perusteettomasti ja näitä voi olla vaikea korjata.

Ihminen oppii toimiessaan. Oppiminen on muutoksia toiminnassa kokemuksen kautta. Teoreetikot sanovat, että suurin osa ihmisen käyttäytymistä on opittua. Oppimista tapahtuu ärsykkeiden, vihjeiden, reaktioiden ja vahvistuksen vaikutuksesta. Ärsyke on jokin ostettava tuote, joka muuttuu tarpeesta motiiviksi

ärsykkeen ollessa tarpeeksi vahva. Vihjeet ovat pieniä ärsykeitä, ne ohjaavat miten ja missä ihminen toimii. Jos oston jälkeiset tunteet ja kokemukset ovat positiivisia, ne voivat muuttua yleistykseksi, uskomukseksi esimerkiksi merkkiä tai tuotetta kohtaan. (Kotler & Armstrong 1996, 154-157)

Uskomus on ihmisen ajatus jostakin asiasta. Uskomukset nojaavat joko tietoon, mielipiteeseen tai uskoon. Se voi joko olla emotionaalinen tai ei. Asenne on pysyvä negatiivinen tai positiivinen arvio, emotionaalinen tunne tai taipumus joihinkin kohti. Asenteita on yleensä vaikea muuttaa, ne ovat melko pysyviä. Asenteita on lähes kaikkea kohti, niin uskontoja kuin musiikkiakin kohti. (Kotler & Armstrong 1996, 154-159)

Peterin ja Olssonin mukaan psykologisia tekijöitä on kaksi, makro- ja mikroympäristöt. Makroympäristö koostuu suurista ihmisjoukoista ja se on jaettavissa kolmeen osaan: kulttuuriin, alakulttuuriin ja sosiaaliseen luokkaan. Näillä on merkittävä vaikutus arvoihin, uskomuksiin, asenteisiin, tunteisiin ja käyttäytymiseen kyseisissä viiteryhmissä. Mikroympäristö pitää sisällään pienemmät ryhmät, kasvokkain käyty kanssakäyminen. Tällaisia ryhmiä ovat perhe tai muut pienet viiteryhmät. Tällaisten suorien vaikutusten merkitys kuluttajan tunteisiin ja tietoihin on vahva. (Peter & Olsson 2002, 268)

2.3.4 Henkilökohtaiset tekijät

Henkilökohtaiset tekijät ovat tärkeässä osassa määrittelemässä ostokäyttäytymistä. Niitä ovat demografiset tekijät ja persoonallisuus. Demografisia tekijöitä ovat henkilön ikä, elämänkaaren vaihe, taloudellinen tilanne, elämäntavat ja niin edelleen.

Iän myötä kuluttajan maku muuttuu esimerkiksi vaatteiden tai huonekalujen suhteen. Ostokäyttäytyminen muokkaantuu myös missä vaiheessa koti, "pesä", on. Karkeasti voidaan jakaa nuoriin sinkkuihin, nuoriin pareihin, naimisissa oleviin pareihin joilla nuoria lapsia, parit joilla vanhempia lapsia, iäkkäämmät parit ja niin edelleen. Listaa voidaan jatkaa loputtomiin ja esim. uusioperheet voidaan laskea yhdeksi ryhmäksi.

Ammatti vaikuttaa ostokäyttäytymiseen. Työmiehen tai johtavassa asemassa olevan henkilön ostokäyttäytymisen välillä on usein eroja esimerkiksi vaatteissa joita ostetaan. Taloudellinen tilanne on myös merkityksellinen tekijä. Tulot, säännöllisyys ja varallisuus sekä säästämisaste vaikuttavat hankintoihin. Taloudellisella tilanteella voidaan tarkoittaa myös koko talouden tilaa ja sen vaikutusta ostokäyttäytymiseen laajemmin.

Elämäntyyli heijastuu ihmisen aktiviteeteistä, kiinnostuksen kohteista ja mielipiteistä. Saman sosiaaliluokan tai ammatin ihmiset voivat käyttäytyä täysin erilaisesti. Elämäntyyli-luokittelua voidaan käyttää varovaisesti, moni kuluttaja kuuluu moneen elämäntaparyhmään, ei ole helppoa tehdä luokittelua tämän pohjalta.

Persoonallisuus vaikuttaa jokaisen ostokäyttäytymiseen. Persoonallisuus heijastuu jokaisen yksilökohtaisista, jatkuvista tavoista reagoida ympäristöön. Persoonallisuutta kuvaavia termejä ovat esimerkiksi itseluottava, aggressiivinen, sosiaalinen, sopeutuva tai itsenäinen. (Kotler & Armstrong 1996, 150-154)

Peterin ja Olssonin mukaan elämänvaiheet voidaan nykyään jakaa noin 13 eri vaiheeseen. Ennen selvittiin huomattavasti vähemmällä, koska elinkaari oli melko vakiintunut, esimerkiksi uusioperheitä ei ollut juurikaan. Nämä vaiheet muokkaavat kuluttajan käyttäytymistä huomattavasti. (Peter & Olsson 2002, 366-367)

3 SJOITTAMISEN PERUSTA

Kotitalouksille kertyy usein varallisuutta, jota ei haluta käyttää välittömästi. Tällöin on mietittävä miten varat sijoittaisi mahdollisimman järkevästi. Sijoittaminen hyödyntää sijoittajaa mahdollisen tuoton muodossa ja toisaalta antaa toiselle osapuolelle rahaa käytettäväksi. (Tikkanen & Vartia 2009, 42)

3.1 Rahan aika-arvo ja reaalityttö

Pitkäaikaisissa, vähän tuottavissa sijoituksissa rahan arvo ei pysy inflaation takia samana. Sadalla eurolla tänään on parempi ostovoima kuin sadalla eurolla kymmenen vuoden päästä. Siksi sijoittajan vähimmäistuottovaatimuksena tulee olla aina sijoituspääoman reaaliarvon säilyminen. (Andersson & Tuhkanen 2004, 27)

Rahalla sanotaan olevan aika-arvo, joka johtuu kolmesta tekijästä: kulutuksen lykkääminen, inflaatio ja riski. Ihmisten ajatellaan saavan hyötyä kulutuksesta ja kulutuksen lykkäämisestä vaaditaan korvaus. Kulutuksen lykkäämisen lisäksi kuluttajat haluavat korvauksen varojensa ostovoiman heikkenemisestä. Riskillä tarkoitetaan tässä tapauksessa riskiä tulevien kassavirtojen epävarmuudesta, tuosta epävarmuudesta on jo tänään saatava korvaus. (Knupfer & Puttonen 2007, 70)

3.2 Tuotto

Sijoituskohteen tuotto muodostuu sijoituksen arvonnoususta ja sijoitusperiodin aikana mahdollisesti saaduista maksuista, joihin sijoittajan omistama sijoitus oikeuttaa. Esimerkiksi kiinteistön tuotto muodostuu kiinteistön arvonnoususta ja nettovuokratuloista ja vastaavasti osakkeen tuotto arvonnoususta ja saaduista osingoista. Eri sijoituskohteiden tuotot poikkeavat toisistaan huomattavasti. Tuottoerot tulevat esiin kun tarkastellaan tuottoja vuosikymmenien pituisella aikajaksolla. Osakesijoitukset ovat tuottaneet huomattavasti enemmän kuin korkosijoitukset. Huonoin tuotto on ollut rahamarkkinasijoituksissa. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2002, 25-27)

Moni sokeutuu suurista tuotto-odotuksista ja unohtaa, että tuotto ja riski kävelevät käsi kädessä. Sellaista yhdistelmää kuin korkea tuotto ja matala riski ei ole olemassakaan. (Lindström & Lindström 2011, 51)

3.3 Hajauttaminen, riski ja portfolioteoria

Sijoituksia voidaan hajauttaa monella eri tavalla. Hajautusta voi olla sijoituskohteiden kesken (osakkeet, joukkolainat tai kiinteistöt), ajallinen hajautus jolloin liikaa maksamisen riski pienenee, toimialahajautus osakemarkkinoilla tai maantieteellinen hajautus maiden ja maanosien kesken. (Lindström & Lindström 2011, 55)

Saario jakaa osakkeiden riskin kahteen osaan. Osa riskistä on mitattavissa tilastollisin menetelmin, osaa emme voi tietää. Tällaisia syitä ovat esimerkiksi sota tai luonnonmullistukset. Mitattavaa riskiä voidaan hajauttaa sijoittamalla varat kohteisiin joiden keskinäinen riippuvuus on alhainen. Hajautus on olematon jos sijoitetaan kymmeneen tietotekniikka-alan yhtiöön. Saman toimialan yritykset kulkevat markkinoilla pääsääntöisesti samaan suuntaan keskenään. (Saario 2005, 87-88)

Puttonen ja Kivisaari kirjoittivat jo vuonna 1998: "Kun osakkeiden tuotot ovat täysin toisistaan riippumattomia, sattuu salkussa silloin tällöin niin, että toisen osakkeen tuottaessa tappiota, toinen tuottaa voittoa. Joskus osat vaihtuvat. Lopputuloksena koko salkun arvo heiluu vähemmän kuin yksittäisen osakkeen. Hajauttaminen pienentää siis riskiä tuotto-odotuksen pysyessä samana." (Puttonen & Kivisaari 1998, 47)

Yksi näkemys, moderni portfolioteoria, on niin keskeinen, että sillä on nykyisin laaja kannatus Wall Streetillä. Muut näkemykset ovat hieman kiistanalaisia. Portfolioteoria pureutuu syvemmin osakemarkkinan riskiin. Systemaattinen riski, jota kutsutaan myös markkinariskiksi, tarkoittaa osakkeiden reaktioita yleisiin markkinareaktioihin. Osa osakkeista reagoi voimakkaammin, osa rauhallisemmin markkinaheilahduksiin. Tätä riskiä ei voida poistaa hajauttamalla. Koska kaikki osakkeet liikkuvat enemmän tai vähemmän samaan suuntaan, hyvinkin hajautetut osakesalkut ovat silti riskipitoisia.

Epäsystemaattinen riski on sellaista vaihtelua osakkeiden hinnoissa, joka muodostuu yksittäiselle yhtiölle ominaisista tekijöistä. Tällaiseen vaihteluun liittyvä riski on

juuri sellaista, mihin hajautuksella voidaan vaikuttaa. Koko portfolioteorian keskeinen ajatus on, että sikäli kuin osakkeet eivät kulje samaan suuntaan aina, yksittäisen arvopaperin tuotto kompensoituu tuottojen vastakkaissuuntaisella vaihtelulla. (Malkiel 2008, 186, 203-204)

Kallunkin, Martikaisen & Niemelän mukaan sijoittaja voi pienentää sijoitukseensa liittyvää riskiä muodostamalla portfolioita eli sijoitussalkkuja hajauttamalla useisiin sijoituskohteisiin kuten osakkeisiin, joukkolainoihin tai kiinteistöihin. Riskiä pienennetään edelleen hajauttamalla kussakin sijoituskohteessa useampaan sijoituskohteeseen. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2002, 61)

Hajauttamalla saadaan pienennettyä riskiä ilmaiseksi. Se on monelle tuntematon käsite, mutta kuitenkin yksi merkittävimmistä asioista sijoittamisessa korkoa korolle efektin kanssa. Esimerkiksi sijoittamalla osakkeisiin ja korkoihin, joiden kesken vallitsee negatiivinen korrelaatio, saadaan hyvä hajautus portfoliossa.

3.4 Sijoitussuunnitelma, oma riskinsietokyky, asiantuntijuus ja allokointi

Sijoitussuunnitelmassa esitetään sijoitustavoitteet, sijoitusajan pituus, tuottotavoitteet ja sijoituskohteet. Yksityishenkilön sijoitussuunnitelman tulisi perustua nykyiseen elämäntilanteeseen ja varallisuuden nykytilaan; paljonko varallisuutta on, milloin varoja tarvitaan johonkin hankintaan tai paljonko nettovarallisuus on. (Andersson & Tuhkanen 2004, 16-17)

Selkeiden tavoitteiden määrittäminen on prosessin osa, jonka liian monet ohittavat ja seuraukset ovat katastrofaaliset. Aluksi pitää päättää paljonko riskiä on valmis ottamaan. Huomattavia sijoitustuottoja voidaan saavuttaa vain huomattavan riskinoton kustannuksella. Jokaisen tulee määrittellä itselleen sopiva suhde riskillisempiin sijoituksiin menettämättä yöuniaa. (Malkiel 2006, 300)

Sijoittajan kannattaa käyttää paljon aikaa allokoitipäätöstä tehdessään. Allokointi on erittäin henkilökohtaista. Se riippuu jokaisen omasta taloudellisesta tilanteesta, sijoitustoiminnan tarkoituksesta, sijoittajan iästä, tuottovaatimuksesta ja riskinsietokyvystä. Allokaatiopäätöstä tehdessään tulee pohtia mihin omaisuusluokkiin haluaa sijoittaa. (Lindström & Lindström 2011, 60)

Asiakas odottaa myyjäorganisaatiolta sekä asiantuntijaa että vuorovaikutustilanteet hallitsevaa, empaattista, asiakasta ymmärtävää ja palvelevaa myyjää. Asiantuntijuuden ilmaiseminen/välittäminen vastapuolelle edellyttävät myyjältä tietynasteista sosiaalista lahjakkuutta. Hyvien vuorovaikutustaitojen merkitys korostuu asiantuntijapalveluiden markkinoinnissa. Asiakkaan luottamuksen saavuttaminen edellyttää, että myyjä osaa asiansa ja on vakuuttava. (Vahvaselkä 2004, 19-21)

Sijoitussuunnitelman tekeminen on tärkeä osa oman tavoiteasemoinnin suunnittelussa. Jos et itse pysty tarkalleen määrittämään omaa riskinsietokykyäsi tai tavoitetasojasi, asiantuntijan tehtävä on auttaa määrittämisessä kaikilta osin. Kattava haastattelu auttaa asiantuntijaa tunnistamaan asiakkaan tarpeet. Asiansa osaava sijoitusasiantuntija osaa antaa tilanteeseen sopivat suositukset. Seuraavassa osiossa on käyty tarkemmin läpi portfolion rakentamiseen yleisimmin käytettyjä ratkaisuja.

4 PORTFOLION RAKENTAMISEN VÄLINEET

4.1 Osakkeet

Osuus yhtiön osakepääomasta, joka koostuu samanarvoisista osakkeista. Osake tuottaa oikeuden yhtiön voitonjakoon. (Sipilä 1990, 71)

Puttonen ja Kivisaari huomauttavat, että kun ostat osakkeen, ostat palan yritystä. Kun yrityksellä menee hyvin myös sinä saat siitä hyötyä, kun huonosti saatat hävitä rahaa kurssilaskun muodossa tai yritys maksaakin pienempää osinkoa tai ei lainkaan.

Lindströmit toteavat, että osakkeen tuotto määräytyy kahden keskeisen tekijän perusteella: ostohetken osinkotuotto sekä liikutuloksen ja osingon kasvuvauhti.

Saario kirjoittaa "pörssiraamatussa" seuraavasti: "Menestys piilee aikatekijässä, on keskeistä ymmärtää, miten huikeasti korkoa korolle- tekijä kasvattaa parempi- ja heikompiuottoisten sijoitusten eroja." (Saario 2000, 18; Lindström & Lindström 2011 80-81; Puttonen & Kivisaari 1998, 60-61)

Arvosijoittaja pyrkii osakkeita valitessaan ajattelemaan yritysostajan tavoin. Hän ei osta osakkeita vaan palan yritystä. On ensiarvoisen tärkeää, että ostettavan yrityksen hinta on mahdollisimman edullinen, se madaltaa yritysostoon liittyvää riskiä. (Lindström, 2007, 20)

Osakkeen arvo määräytyy yrityksen ennakoitun tulevan taloudellisen menestyksen ja siihen liittyvän riskin perusteella. Taloudellista menestystä mitataan eri arvonmäärittelyissä hieman eri tavoin, kuten vapaalla kassavirralla. Arvostuskertoimet ovat yleisesti käytettyjä arvonmäärittelykeinoja. Arvostuskertoimet voivat olla suhteutettuja esimerkiksi tulokseen tai tasesubstanssiin. (Kallunki & Niemelä 2012, 17, 189-204)

Osakeostojen ajoituksella on siis merkitystä, se vaikuttaa tulevaisuuden tuottoihin. Myös laskelmat yrityksen arvostuksesta ovat tärkeitä, maksettava hinta on merkittävä tekijä tulevaisuuden menestykselle. Yrityksen arvostusta voidaan määrittellä esimerkiksi tulos- tai taseperusteisilla tunnusluvulla. En kuitenkaan ala käymään tarkemmin läpi arvostusmittareita ja laskelmointia tai muuta aiheeseen liittyvää: vaikka ne ovat hyvin oleellinen osa osakesijoittamista, tämä ei ole kuitenkaan oleellisinta tässä tutkimuksessa.

4.2 Rahamarkkinatodistukset ja joukkovelkakirjalainat

Rahamarkkinat ovat enintään vuoden mittaisten sijoitusten ja luottojen markkinat, joilla liikkeeseenlaskijat hakevat rahoitusta. Rahamarkkinatodistukset jakautuvat jälkimarkkinakelpoisiin ja ei-jälkimarkkinakelpoisiin. Ensiksi mainitut ovat ns. nollakuponkikorkoisia, joissa tuotto muodostuu hankintahinnan ja nimellisarvon erosta. Ei-jälkimarkkinakelpoisten rahamarkkinatodistusten tuotto muodostuu kiinteästä juoksuajasta ja kiinteästä korosta. Rahamarkkinavelkakirjaa ei voi myydä pois ennen juoksuaikaa, joten sijoittajan tulisi saada niistä hieman parempaa tuottoa kuin vastaavasta pankin sijoitustodistuksesta. (Tuhkanen 2006, 103-104)

Joukkovelkakirjalainat eli joukkolainat jakautuvat samansisältöisiin velkakirjoihin useille haltijoille. Joukkovelkakirjoilla haetaan pitkäaikaista rahoitusta, juoksuaika vähintään yksi vuosi. Markkinoilla on myös ns. perpetuaalilainoja joiden juoksuaika on päättymätön. Kiinteäkorkoisessa lainassa kassavirta on määritelty eräpäivään asti. Puhutaan joukkolainan nimelliskorosta eli ns. kuponkikorosta. Hinta ja tuotto muodostuvat jälkimarkkinoilla. Velkakirjan hintaan vaikuttavat esimerkiksi inflaatio-odotukset eli korkotasoa ja velallisen luottoriskiä kohdistuneet muutokset. Hinta ja tuotto liikkuvat aina vastakkaiseen suuntaan. Arvonmuutoksilla voi olla merkittävä vaikutus näiden tuotoissa. Joukkolainan arvonmuutoksilla ei ole merkitystä, jos joukkolaina pidetään eräpäivään asti. (Tuhkanen 2006, 115, 131-135)

Tarkasteltaessa markkinaa pitkällä aikavälillä voidaan todeta, että joukkolainoilla on negatiivinen korrelaatio osakemarkkinaan: yhdistämällä osakesijoituksia ja joukkolainoja portfolioon, saadaan helposti pienennettyä systemaattista riskiä. Se on erittäin tärkeää huomata. Esimerkiksi yhdistelmärahastoissa on mukana sekä osakkeita että joukkolainoja. Ne ovat helppoja, valmiita paketteja joissa tämä hajautus on kunnossa.

4.3 Sijoitusrahastot

Sijoitusrahastolla tarkoitetaan osakkeista, korkoinstrumenteista ja muista arvopapereista koostuvaa salkkua, jonka omistavat siihen sijoittaneet yksityiset henkilöt tai vaikkapa yritykset ja yhteisöt. Sijoitusrahasto on useiden sijoittajien muodostama kollektiivinen instituutio, joka tarjoaa siihen sijoittaneille suuren sijoittajan kustannustehokkuuden ja asiantuntemuksen. Periaate on yksinkertainen, kerätään varat yhteen ja sijoitetaan eri arvopapereihin. Rahastoilla on säännöt, joista selviää minkä tyyppinen rahasto on kyseessä ja millaista sijoituspolitiikkaa se käyttää. Kehittyvien markkinoiden rahastot tarjoavat erinomaisen esimerkin siitä, miten tehokkaita rahastot ovat. Sijoittamalla itse esimerkiksi suoraan venäläisiin tai kiinalaisiin osakkeisiin, kulut nousevat korkeiksi, ja tämän tyyllisen osakesalkun hallinta on hyvin työlästä. (Puttonen & Repo 2006, 29-30, 172)

Sijoitusrahastojen suurimmat hyödyt ovat riskien hajautus, hyvä likviditeetti ja saat samalla asiantuntevan salkunhoitajan. Tämä tekee rahastosijoittamisesta helppoa, ja lisäksi säästät kaupankäyntikuluissa huomattavasti varsinkin pienillä summilla.

4.3.1 Osakerahastot

Osakerahastot sijoittavat nimensä mukaan osakkeisiin. Rahaston varat sijoitetaan useisiin eri kohteisiin, saat automaattisesti hajautuksen pienilläkin summilla aloittaessasi. Ja jo edellä mainittu kansainvälinen hajautus on helppoa rahastojen kautta.

Määritelmiä erilaisista osakerahastoista ovat esimerkiksi maantieteellisen hajautuksen, tietyn toimialan tai tietyn kokoluokan yrityksiin mukaan. On olemassa ns aktiivisia ja passiivisia osakerahastoja. Passiiviset seuraavat tiettyä indeksiä ja aktiiviset yrittävät päihittää vertailuindeksinsä ottamalla omaa näkemystä mukaan sijoitustoimintaansa. (Puttonen & Repo 2006, 64-67, 102-105)

4.3.2 Korkorahastot

Korkorahastot sijoittavat korkoinstrumentteihin. Ne ovat erinomainen keino päästä mukaan joukkolainamarkkinoille. Pääsääntöisesti ne luokitellaan joko lyhyisiin tai pitkiin korkorahastoihin korkopapereiden juoksuajan mukaan. Alle vuoden pituisista papereista koostuvat ovat lyhyen koron rahastoja ja taas yli vuoden pituisista pitkän koron rahastoja. Jaottelu voidaan myös tehdä velallisen mukaan: on olemassa yritys-, valtion- tai vaikkapa high yield korkorahastoja. High yield sijoittaa korkeamman luottoriskin yrityksiin. Yleisesti pitkän koron tuotto on parempaa mutta lyhyen koron vakaampaa. On myös keskipitkien korkojen rahastoja, joissa on sekä lyhyitä että pitkiä korkoja. Näissä yhdistyy lyhyiden korkojen vakaus ja pitkien tuottopotentiaali. Korkorahastoja on iso kirjo, jokaisella on oma sijoitustavoitteensa ja tyylinsä. Tarkemmat tiedot löytyvät aina rahastoesitteistä. (Tuhkanen 2006, 191-207)

Korkorahastot ovat olleet hyvin suosittuja ja tuottoisia vaihtoehtoja rahamarkkinakorkojen ollessa alhaalla viime vuodet. Myös volatilitteetti- eli arvovaihtelujen heilunta keskiarvosta- on alhaisempi kuin osakerahastoissa. Ne ovat olleet monelle oiva valinta tiliä vastaavaksi tuotteeksi markkinoilla vallitsevassa alhaisessa korkoympäristössä.

4.3.3 Yhdistelmärahastot

Yhdistelmärahastot sijoittavat sekä osakkeisiin että korkoa tuottaviin kohteisiin. Sijoitusten painopistettä voidaan muuttaa haluttuun suuntaan. Sijoitusten painoarvot ja vaihteluvälit ovat rahastokohtaisia ja ilmoitetaan erikseen rahastoesitteessä. (Puttonen & Repo 2006, 65)

Yhdistelmärahastojen kirjo on hyvin suuri, eri rahastojen tuottoja ei voi verrata toisiinsa. Rahastoilla on kullakin tietty perusjakauma osake- ja korkosijoitusten kesken. Perusjakaumasta lähtien salkunhoitaja pyrkii painottamaan markkinanäkemyksen mukaan painotuksia, esim. osakekurssien noustessa painoa siirretään korkopuolelta osakepuolelle. (Andersson & Tuhkanen 2004, 312)

Esimerkkinä ote kansainvälisestäikin hyvin menestyneen Sampo Kompassi 25 säännöistä: "Korkopohjaisten sijoitusten osuus rahaston varoista voi vaihdella välillä 50-100 prosenttia ja osakepohjaisten sijoitusten osuus rahaston varoista voi vaihdella välillä 0-50 prosenttia." Vastaavasti Sampo Kompassi 50 voi jakaa varansa korkopohjaisten sijoitusten paino vaihteluvälillä 25-75 prosenttia ja osakepaino vaihteluvälillä 25-75 prosenttia. (Danske Invest, 2013)

Yhdistelmärahastojen yksi vahvuuksista piilee juuri tässä ominaisuudessa. Salkunhoitajalla on mahdollisuus allokoida varoja korkojen ja osakkeiden kesken melko isolla vaihteluvälillä. Tämän vuoksi isommatkin kertasijoitukset voidaan tehdä suoraan kyseiseen rahastoon. Oikeaoppinen hajautus on hoidettu salkunhoitotiimin ammattitaidolla ja asiantuntemuksella. Toinen tärkeä argumentti yhdistelmärahastojen puolesta, kuten aiemmin todettua, on hajautus osakkeiden ja korkojen kesken: näin saadaan hajautettua systemaattista riskiä.

4.3.4 Erikoisrahastot

Erikoisrahastoja ovat esimerkiksi hedge- ja vipurahastot. Hedget ottavat näkemystä myös kurssilaskun puolesta ja toimivat absoluuttisen tuoton rahastoina, pyrkivät tekemään tuottoa markkinatilanteesta riippumatta. Vipurahastot taas käyttävät johdannaisia mukana sijoitustoiminnassa optimoidakseen näkemyksensä mukaisen tuoton. (Puttonen & Repo 2006, 68-69)

Hedget ovat vähemmän käytetty sijoituskohde Suomessa. Johdannaisia taas käytetään sijoitusrahastoissa melko yleisestikin. Erikoisrahastoja ovat myös esimerkiksi raaka-aineisiin sijoittavat rahastot. Kohde-etuutena voi olla esimerkiksi kulta.

4.4 Pääomaturvatut sijoitusratkaisut eli indeksilainat

Indeksilainoja on lukuisia erilaisia. Pääsääntöisesti niissä on tuotto-osuus, joka koostuu yleensä johonkin tiettyyn markkinaan sijoittavasta korista, joka koostuu

yleensä johdannaisista. Sijoituskohde voi myös olla jokin teema, esimerkiksi energiayrityksistä tehty globaali salkku. Toinen osa sijoituksesta on turvaava osa, joka on sijoitettu joukkovelkakirjoihin. Monesti indeksilainat ovat viisivuotisia. Sijoituksen ideana on maksaa takaisin määräajan kuluttua ainakin sijoitettu pääoma riippumatta miten tuottava osa on markkinoilla pärjännyt. (Puttonen & Repo 2006, 169-170)

4.5 Kiinteistöt ja metsä

Kiinteistösijoittaminen on tärkeä sijoitustoiminnan muoto, jo pelkästään siksi että suurin osa suomalaisista sijoittaa merkittävän osa tuloistaan asumiseen. Perinteisesti kiinteistösijoittamista on pidetty vakaana ja suhteellisen turvallisena sijoitusmuotona, koska se tarjoaa vakaita vuokratuottoja ja kohtuullisen inflaatio suojan. Tuotto-riski mittarilla laskettuna kiinteistöt asettuvat osakkeiden ja joukkovelkakirjojen väliin. Kiinteistösijoittamisen huono puoli on niiden epälikvidisyys. (Kiviranta, Airaksinen & Puttonen 1999, 207-208)

Penttisen ja Laustin mielestä metsä on historiallisesti suurin piirtein yhtä hyvä sijoituskohde kuin kiinteistöt, joskin metsän arvonvaihtelu on ollut voimakkaampaa. Voidaan myös todeta, että metsän tuotto on seurannut kohtalaisen tarkasti metsäteollisuuden osakkeiden tuottoa noin vuoden viiveellä. On selvää, että ajatus metsästä muita turvallisempaa omaisuutena on vailta perustetta. Hyviä puolia metsän omistuksessa on sen tarjoama hajautushyöty ja tasaisen vuotuisen kassavirran mahdollisuus. Heikkouksia ovat epälikvidisyys, myynti voi kestää kuukausia, metsän arvonkehitystä on hankala seurata tarkasti ja arvonvaihtelu voi olla suhteellisen voimakasta. (Kiviranta, Airaksinen & Puttonen 1999, 210-211)

5 ONGELMANASETTELU JA TUTKIMUKSEN KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS

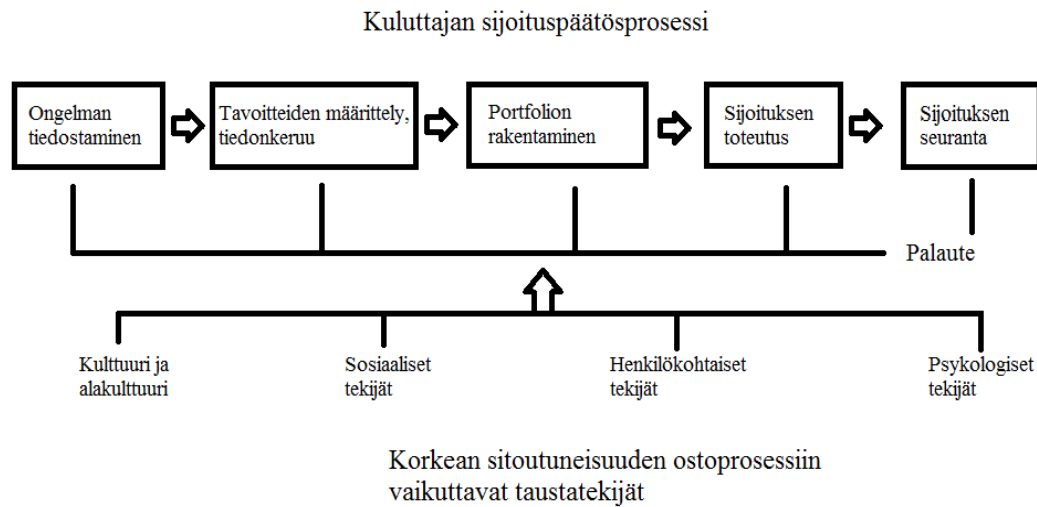
5.1 Tutkimusongelma ja tutkimuksen tavoitteet

Tutkimusongelmana on löytää syy tilisäästäjien käytökseen pitää varoja pitkiä aikoja tuottamattomana tileillä. Miksi niitä ei ole sijoitettu? Kysymys on entistä tärkeämpi varsinkin nyt matalien korkojen aikana. Hajauttamalla muihin omaisuuslajeihin, pitkän aikavälin tuotot ovat huomattavasti paremmat. Pää tavoitteena on löytää yhteneviä tekijöitä eri tyyppisten säästäjien päätöksenteossa, löytää syitä syvemmältä. Haen syitä taustoista, onko haastateltavilla samoja asenteita tai uskomuksia sijoittamista kohtaan, ja mistä ne johtuvat. Millaisissa viiteryhmissä haastateltavat toimivat? Mitä muita taustatekijöitä on vaikuttamassa päätöksiin? Millaisia he ovat kuluttajina muuten? Ovatko tiedot vaihtoehdoista ja sijoittamisesta yleensä puutteellisia? Olisiko meillä sijoitusratkaisuja ammatikseen tekeillä parannettavaa? Miten tuttuja sijoittamiseen liittyvät käsitteet ovat? Onko sijoitusasioista yleensä puhuttu tarpeeksi pankissa? Puhutaanko sijoittamisesta ylipäätään viiteryhmissä joissa haastateltava toimii?

Teoriaosuuden tavoitteena on perehtyä kuluttajan korkean sitoutuneisuuden ostopäätösprosessiin ja kertoa mitkä taustatekijät vaikuttavat tähän prosessiin. Tavoitteena on tutkia, mitkä tekijät vaikuttavat kuluttajan ostopäätösprosessiin korkean sitoutuneisuuden ostopäätöksissä. Mistä taustatekijöistä mahdolliset negatiiviset uskomukset tai asenteet johtuvat.

Teorian toisena päätavoitteena on selvittää sijoittamisen perusasioita, käyn läpi mm. sijoitussuunnittelua ja hajauttamista, sekä selvitän mitä yleisimpiä vaihtoehtoja säästäjälle ja sijoittajalle on tarjolla. En kuitenkaan paneudu sijoittamisen matemaattiseen puoleen tai tunnuslukujen läpikäymiseen. Keskityn vain kuluttajien sijoituspäätöksiin syntyyn, ja miten ne muodostuvat korkean sitoutuneisuuden ostopäätösprosessiin peilaten.

5.2 Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys



Kuvio 4. Käsitteellinen viitekehys. Kuluttajan sijoituspäätösprosessi ja siihen vaikuttavat taustatekijät.

Viitekehyksessä on kuvattuna miten sijoitusprosessin tulee kulkea, ja miten taustatekijät vaikuttavat päätöksentekoon. Alkutilanteessa tiedostetaan ongelma, esimerkiksi tilille kertynyt varallisuus. Tämän jälkeen määritellään tavoitteet ja suoritetaan tiedonkeruu. Selvitetään sijoittaja-asiakkaan sijoitusaika kyseisille varoille, milloin varat tarvitaan mahdollisesti käyttöön. Määritellään sijoittajan omaa riskinsietokykyä, miten paljon asiakas odottaa tuottoa ja toisaalta paljonko hän on valmis sietämään riskiä. Näiden tietojen perusteella rakennetaan sijoitusratkaisut ja toteutetaan ne. Huomioidaan samalla ajallinen hajautus ja allokoidaan varat suunnitelman mukaan sopiviin sijoitusratkaisuihin tavoitteiden määrittelyn mukaan.

Sijoituksen seuranta on jatkuva prosessi ja palaute ohjautuu takaisin, kuten ostopäätösprosessissakin. Jos sijoitusaikaan tai riskinottohalukkuuteen tulee muutoksia, tehdään uudet suunnitelmat ja kierto jatkuu. Taustatekijät vaikuttavat vahvasti päätöksentekoon. Tutkimuksessa selvitetään näiden tekijöiden suurimpia vaikuttajia.

6 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

6.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä käytin kvalitatiivista tutkimusta aiheesta. En halunnut määrällisiä tuloksia, vaan syvempiä syitä tilisäästäjien käytökseen. Vain haastattelemalla pystyin saamaan tarkempia vastauksia kysymyksiini. Haastattelut olivat yksilöhaastatteluja.

Hirsjärvi ja Hurme toteavat, että haastattelussa ollaan suorassa kielellisessä vuorovaikutuksessa tutkittavan kanssa, ja tämä tilanne luo mahdollisuuden suunnata tiedonhankintaa itse tilanteessa. Samoin on mahdollista saada selville vastausten taustalla olevia motiiveja.

Tuomi ja Sarajärvi jatkavat, että haastattelun etu on ennenkaikkea joustavuus. Haastattelussa on mahdollisuus oikaista väärinkäsityksiä, selventää ilmauksia tai käydä keskustelua tiedonantajan kanssa. Esimerkiksi postikyselyssä tämä ei ole mahdollista.

Hirsjärvi ym. mieltävät, että haastattelu on yhdenlaista keskustelua. Poikkeaa tavallisesta siten, että haastattelussa ohjat on haastattelijalla. Haastattelu on ymmärrettävä systemaattisena tiedonkeruun muotona tutkimustarkoituksessa. Sillä on tavoitteet ja sen avulla pyritään saamaan mahdollisimman luotettavia ja päteviä tietoja. Avoimessa haastattelussa selvitetään haastateltavan ajatuksia, mielipiteitä, tunteita ja käsityksiä sen mukaan kun ne tulevat aidosti vastaan keskustelun aikana. Avoin haastattelu on kaikista haastattelun muodoista lähimpänä keskustelua. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 201-204; Hirsjärvi & Hurme 2001, 34; Tuomi & Sarajärvi 2002, 75)

Vaikka minulla oli käytössäni haastattelurunko, miellän että haastattelu oli keskustelunomaista tiedonkeruuta eli avoin haastattelu. Monesta haastateltavan vastuksesta avautui kysymyksiä ja keskustelu eteni sitä kautta. Runkoa seuraten sain kaikkiin haluttuihin kysymyksiin vastaukset.

6.2 Tutkimuksen perusjoukko ja otanta

Tutkimuksen otos on otanta perusjoukosta. Perusjoukko on tutkimuksen koko kohderyhmä, jonka näkemyksiä ja mielipiteitä pyritään tutkimuksella selvittämään. (Mäntyneva, Heinonen & Wrangé 2008, 37)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on tapana puhua otoksen sijaan harkinnanvaraisesta näytteestä, koska tilastollisten yleistysten sijasta pyritään ymmärtämään jotakin tapahtumaa syvällisemmin, saamaan tietoa jostakin paikallisesta ilmiöstä tai etsimään uusia teoreettisia näkökulmia tapahtumiin ja ilmiöihin. Muutamaa henkilöä haastatteleamalla voidaan saada merkittävää tietoa. Yleisin kysymys aineistonkeruuseen liittyen on aineiston koko, jotta tutkimus olisi tieteellistä, edustavaa. Laadullisen tutkimuksen puolella vastaus on epämääräisempi. Yksi tapa puhua aineiston riittävydestä on saturaatio eli kyllästymispiste; aineisto alkaa toistaa itseään, tiedonantajat eivät tuota tutkimusongelman kannalta enää uutta. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 87-89; Hirsjärvi & Hurme 2001, 58-59)

Tutkimuksen perusjoukkona olivat asiakkaat, jotka pitkällä aikavälillä olivat käyttäneet tilimuotoisia ratkaisuja säästöihinsä. He eivät olleet sijoittaneet oikeastaan koskaan. Harkinnanvarainen otanta suoritettiin siten, että tutkimukseen saatiin sekä miehiä että naisia. Ikäjakauma pyrittiin saamaan laajaksi. Otanta oli viisi haastateltavaa. Se oli mielestäni riittävän laaja löytämään syvällisempiä syitä ja uusia näkökulmia. Suurempi määrä ei olisi tuonut lisäarvoa haettuihin kysymyksiin. Aluksi karsin suuremmasta perusjoukosta 15 kriteereihin sopivaa haastateltavaa. Ensimmäisistä kuudesta kutsutusta viisi suostui haastatteluun, joten haastateltavien hankinta oli helppoa.

6.3 Haastattelurunko

Haastattelun idea on yksinkertainen: kun haluamme tietää mitä ihminen ajattelee ja miksi hän toimii tietyllä tavalla, on järkevää kysyä asiaa häneltä. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 74-75)

Haastattelussa saada selville taustatekijät, jotka vaikuttavat ihmisten sijoituspäätöksiin. Näitä ovat muun muassa asiakkaan koulutustaso, tulotaso, viiteryhmät joissa on toiminut, perhesuhteet ja muut taustatekijät, joita ilmeni haastattelun aikana. Lisäksi halusin kysyä sijoitustottumuksista: onko itsellä tai lähipiirissä huonoja tai hyviä kokemuksia sijoittamisesta. Miten ne peilautuvat sijoituspäätöksiin ja niiden tekemättömyyteen. Myös haastateltavan yleinen kuluttajakäyttäytyminen oli haastattelussa. Lisäksi halusin vastauksia, kuinka hyvin haastateltavat tunsivat sijoittamisen perusasiat ja sijoitusratkaisut yleensä. Haastattelut tehtiin vuoden 2013 alkupuolella ja haastatteluja oli viisi.

6.4 Aineiston keruu ja analysointi

Kutsuin haastateltavat haastatteluihin ja kerroin minkä vuoksi haluan haastatella. Aikataulu oli kohtuullisen joustava ja alustavasta karsinnasta selvityneistä viisi kuudesta ensimmäisestä suostui haastatteluun. Aineistoa kerättiin nauhoittamalla haastattelut. Minulla oli haastattelun runko itselläni, josta pystyin seuraamaan, että kaikki tarvittava tulee mukaan keskusteluun. Haastattelut olivat hyvin keskustelunomaisia, kuten oli tarkoituskin.

Kvalitatiivisen haastattelun analyysi alkaa usein jo itse haastattelutilanteessa. Tutkija voi jo haastattellessaan tehdä havaintoja ilmiöistä niiden useuden, toistuvuuden tai erityistapausten perusteella. Analyysitekniikat ovat moninaisia, ja on paljon erilaisia toimintatapoja; laadullisessa tutkimuksessa on vain vähän standardoituja tekniikoita. Kun aineisto on kerätty, tutkijalla on valittavanaan kaksi tapaa, joko litterointi tai aineiston analyysi suoraan. Litterointi voidaan tehdä joko sanasanaisena tai tiivistää esimerkiksi vain haastateltavan puheesta. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 134-138)

6.5 Reliabiliteetti ja validiteetti

Reliabiliteetti tarkoittaa saatujen tulosten pysyvyyttä eli toistettaessa tutkimus saadaan samat tulokset. Validiteetti eli pätevyys tarkoittaa mittaako tutkimusmenetelmä juuri sitä asiaa mitä on tarkoituskin.

Hirsjärvi ym. muistuttavat että kvalitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetti ja validiteetti ovat saaneet erilaisia tulkintoja. Termit saatetaan kytkeä kvantitatiiviseen tutkimukseen, jonka piirissä nämä käsitteet syntyivätkin. Kuitenkin kaiken tutkimuksen luotettavuutta tulisi arvioida. Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta kohentaa tutkijan tarkka selostus tutkimisen toteuttamisesta. Aineiston tuottamisen olosuhteet tulee kertoa selvästi ja totuudenmukaisesti. (Kananen 2008, 79-81; Hirsjärvi ym. 2007, 226-228)

Tutkimus on kvalitatiivinen, joten toistettavuus on vaikeasti määriteltävissä. Viisi haastattelua antaa kuitenkin haluttuihin kysymyksiin kattavan ja riittävän määrän tietoa. Tutkimus on tehty huolellisesti ja kaikki toimenpiteet on selvitetty mahdollisimman tarkasti; tutkimuksen voidaan todeta olevan reliabiliteetti. On kuitenkin mahdoton sanoa, saadanko samat vastaukset seuraavilta viideltä haastateltavalta. Uskon kuitenkin, että eniten sijoituspäätöksiin vaikuttavat tekijät ovat myös muilla tilisäästäjillä samat.

Tutkimuksessa saadaan vastaukset niihin kysymyksiin, joihin vastausta haetaan. Näitä kysymyksiä voidaan vielä haastattelutilanteessa tarkentaa lisäkysymyksillä. Kasvoikkain tehdyssä haastattelussa jää vähemmän tulkinnanvaraa vastaajalle. Kyselylomakkeeseen vastaava voi tulkita väärin joitain kysymyksiä, joten validius haastattelututkimuksessani on hyvä.

7 TUTKIMUSTULOKSET

Haastatteluun valittiin viisi haastateltavaa, kolme miestä ja kaksi naista. Miesten iät olivat 72, 69 ja 64 vuotta. Naisten iät 42 ja 65 vuotta. Yhdellä haastateltavista ei ole lapsia, kaikilla muilla kaksi lasta, osalla lapsenlapsia. Haastateltavien likvidi varallisuus vaihteli välillä 85.000€-140.000€, mitkä siis ovat tilivarallisuutta.

Kulttuuri ja alakulttuuri

Kulttuuri ja alakulttuuri ovat yhteiskunnalta opittuja tapoja ja normeja, ne muodostavat pohjan käyttäytymiselle. Voidaan todeta, että kaikki haastateltavat kuuluvat samaan kulttuuriin ja alakulttuuriin. Jokainen heistä on suomalaista syntyperää ja normit yhteiskunnassamme ovat heille samoja. Alakulttuurit muodostavat tärkeitä ryhmiä yhteiskunnassa, mitkä jakavat samoja mielipiteitä. Alakulttuureista rotu ja maantieteellinen jakauma ovat kaikilla haastateltavilla samat. Myös uskonto on kaikilla sama. Joten lähtökohdat ovat kulttuuriselta pohjalta kaikille haastateltaville samanlaiset.

Sosiaaliset tekijät

Sosiaalisissa luokissa on eroja. Kysyttäessä koulutustasoa, ensimmäinen haastateltava oli koulutukseltaan insinööri, toinen ammattikoulun pohjalta työelämässä, kolmas kasvatustieteen lisensiaatti, neljäs kansakoulupohjalta ja viides on koulutukseltaan kuvataiteilija. Tulotasoissa ei ole vastausten perusteella merkittäviä eroja. Osa haastateltavista on toki jo eläkkeellä, mutta tulotaso kysyttäessä painotettiin työajan tuloa.

Kysyttäessä haastateltavien asumismuotoa ja asuinalueita, ilmeni niin kerrostaloasumista keskustassa kuin omakotitaloasumista pientaloalueella. Yksi haastateltavista asuu puolet vuodesta maatilallaan ja talven kerrostalossa keskustassa. Sosiaalinen luokka vaikuttaa myös muuhun kuluttamiseen. Tässä ei kuitenkaan tule eroja haastateltavien kesken. Jokainen haastateltavista kertoo olevansa hyvin tarkka ostoksistaan, kaikkea tulee harkita ja ostokset tehdään vain tarpeeseen. Osa

haastateltavista ajaa uudella autolla ja kaksi näkee auton vain kulkuvälineenä. Tässä on siis nähtävissä pieniä eroavaisuuksia kulutuksessa.

Viiteryhmät joissa haastateltavat toimivat tai ovat toimineet vaihtelevat suuresti. Yksi haastateltavista kertoo olleensa pitkään moottorivenekerhon aktiivi, hallituksessa vuosia. Muista viiteryhmistä toteaa tapaavansa kavereitaan usein. Toinen haastateltava sanoo olleensa vuosia mukana kunnallispolitiikassa, kaupunginvaltuustossa. Nainen 42v kertoo olleensa aikanaan joukkuevoimistelussa joukkueenjohtaja, muita viiteryhmiä esimerkiksi sulkapallon parissa. Yksi haastateltavista kertoo olevansa hyvin aktiivinen kulttuuripiireissä. Ystävät ovat eri taiteen aloilta. Muita viiteryhmiä, joita mainitaan haastatteluissa ovat kalakaverit, erilaiset järjestöt ja sukulaistapaamiset.

Kysyttäessä missä säästämistä keskustellaan, kolme vastaajista mainitsee perhepiirin ja sukulaiset. Yksi haastateltavista toteaa keskustelewansa kavereiden kesken, ei niinkään kotona. Eräs haastateltavista sanoo, ettei puhu kenenkään kanssa viiteryhmissään raha-asioista. Yksi haastateltavista kertoo, että tytär on pankissa töissä ja on suositellut sijoittamista.

Psykologiset tekijät

Psykologisista tekijöistä nousee esille uskomus, että varoja on niin vähän, ettei niitä kannata sijoittaa. Neljä vastaa näin. Kaksi haastateltavista uskoo että sijoittamalla voidaan saada valtavia tuottoja tai menettää kaikki. Yleinen ajatus on että ajatellaan sijoittamisen olevan erittäin riskillistä aina.

Kaksi haastateltavista kertoo kokeilleensa sijoittamista pienellä summalla huonolla menestyksellä. Tämä kokemus on muuttunut negatiiviseksi uskomukseksi, että sijoittaminen ei kannata. Molempia tapauksia yhdistää heikohko ajoitus ja liian riskillinen sijoitusmuoto. Kaksi haastateltavista on kokeillut pienellä summalla sijoittamista ja tulokset ovat olleet hyviä, arkuus kuitenkin painaa edelleen päätöstä tehdä lisäsijoituksia. Yksi haastateltavista on sijoittanut aikanaan enemmänkin, mutta rahat ovat nyt maanneet tilillä kauan, kuusi vuotta.

Henkilökohtaiset tekijät

Elämäntyyleiltään ja -vaiheiltaan haastateltavat ovat erilaisia. Osa siis jo eläkkeellä, osa vielä työelämässä. Osalla lapset asuvat kotona, osalla jo lapsenlapsia. Elämäntyylit vaihtelevat myöskin, kuten aiemmin todettu. Harrastukset ja mielenkiinnonkohteet vaihtelevat suuresti. Jokaisen haastateltavan säästämisaste on korkea. Neljää haastateltavista painaa arkuus. Ei uskalleta tehdä päätöstä, vaikka asiat on perusteltu hyvin ja itsekin tiedostavat ongelman. Tietoa ei vain ole tarpeeksi. Pankki koetaan kuitenkin asiallisena neljän vastaajan kesken. Koetaan että on ainakin yritetty saada tilanne parempaan suuntaan. Yksi haastateltavista taas on pettynyt että ei ole saanut pankista riittävää ohjeistusta ja opastusta aikaisemmin, kun sitä olisi tarvinnut.

Ostopäätösprosessi, sijoituspäätösprosessi

Sijoituspäätösprosessista eli ostopäätösprosessista sijoittamiseen. Haastateltavat ovat saaneet kehotuksia tehdä allokaatiomuutoksia varojen ollessa pitkiä aikoja tileillä negatiivisella reaalikorolla. Eräs haastateltavista painottaa, ettei ole aikaisemmin saanut riittävästä informaatiota pankilta, jotta olisi ryhtynyt toimenpiteisiin. Kolme haastateltavaa toteaa, että oma tiedonhankinta on ollut puutteellista, ei ole ollut kiinnostusta tutustua asiaan. Jossain määrin ongelma on tiedostettu. Asia on nostettu kuitenkin esille ja sijoitussuunnitelmaa on rakennettu. Yhden haastateltavan tytär on pankissa töissä ja suositellut sijoittamista. Edes tyttären suosittelu ei ole saanut häntä vakuuttuneemmaksi.

Kahdella on ollut pieni kokeilu sijoitusmarkkinoille, mikä on mennyt ”metsään”. Tämän johdosta palaute ostonjälkeisestä tilanteesta on jäänyt negatiiviseksi ja uusiin sijoituksiin ei haluta lähteä. Uskomus, että ei kannata, on pinttynyt syvälle. Yleisesti ongelma tiedostetaan, mutta ei haluta siirtyä tiedonkeruuvaiheeseen näistä edellä mainituista syistä.

Sijoittamisen perusta

Tiedot sijoittamisesta ovat puutteellisia kaikilla haastateltavilla. Yksi kertoo tarinan, jossa velkarahalla sijoittanut oli menettänyt kaiken ja tehneen itsemurhan. Hän toteaa siihen, että "tällaista tämä sijoittaminen on". Hän myös mieltää että sijoitusmarkkinat ovat keinottelua varten. Näistä kahdesta vastauksesta päätellen ymmärrän, että asioista ei ole oikeanlaista tietoa.

Kysyttäessä miksi markkinat ovat olemassa, kolmelta saan hyvän vastauksen. Inflaatio ymmärretään kohtuullisen hyvin ja jopa tiedostetaan se fakta että siksi pitäisi saada parempi tuotto kuin tileiltä on saatavissa. Hajauttaminen on kohtuullisen hyvin ymmärretty ja haastateltavat tajuavat sen merkityksen- eräs haastateltava ei tosin tiedä termiä. Vertauksia tehdään esimerkiksi Nokiaan. Tuotto ja riski ovat kahden haastateltavan mielestä aina hyvin suuret. Tuotto voi olla huikea, tai sitten menettää kaiken. Haastateltavat ymmärtävät osittain kuitenkin riskin kohtuullisesti.

Sijoitusratkaisut

Kysyttäessä tiedon hankkimisesta sijoittamista varten, vastaavat haastateltavat etteivät ole hankkineet. Yleisesti tiedot ovat vähäisiä. Sijoitusmuodot eivät ole tuttuja kaikille. Osake, rahasto tai joukkolainat ovat yllättävän huonosti tunnettuja käsitteitä. Niistä ollaan kuultu, mutta ei osata selittää mitä tarkoittavat.

8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMINTASUOSITUKSET

Kulttuuristen ja alakulttuuristen tekijöiden voidaan todeta olevan yhteinen tekijä kaikille haastateltaville päätöksenteossa, uskonto, kansalaisuus ja maantieteellinen sijainti. Voidaan todeta, että sosiaalisten tekijöiden hajonta on iso. Ei voida sanoa

että koulutuksella tai työelämän uralla olisi ollut merkitystä päätöksentekoon. Tulotasossa ei ole ollut merkittäviä eroja. Sosiaalisilla viiteryhmillä ei voida todeta olevan selkeää vaikutusta päätöksentekoon sijoitusasioissa.

Haastattelusta käy myös ilmi, että ne jotka eivät ole lähipiirissään keskustelleet sijoittamisesta, eivät ole olleet myöskään kiinnostuneita sijoittamisesta. Yhdessä tapauksessa vanhemmat ovat suositelleet osakesijoittamista ja silloin haastateltava olikin ostanut niitä. Toisaalta yhden haastateltavan tytär työskentelee pankissa ja on suositellut sijoittamista, mutta isä ei ole silti halunnut. Voidaan todeta, että isän on yleisesti helpompi suositella tyttärelleen kuin toisinpäin. Kolme haastateltavaa ei ole koskaan perheessä tai perhepiirissä puhunut sijoittamisesta, se on osaltaan vaikuttanut.

Kaikki haastateltavat ovat varovaisia kuluttajia, he harkitsevat pitkään ja hartaasti ostoksiaan, esimerkiksi elektroniikkaa ostetaan vain tarpeeseen. Erittäin harkitseva kuluttaminen on yhteinen tekijä jokaisessa tapauksessa. Se vaikuttaa myös sijoituspäätöksiin, haastateltavat ovat hyvin varovaisia.

Haastateltavat kuuluvat eri sosiaalisiin ryhmiin, ovat toimineet erilaisissa ryhmissä. Henkilökohtaisista tekijöistä arkuus ja epävarmuus ovat vallitsevia tekijöitä kaikilla henkilöillä. Suurin tekijä tähän on mielestäni tiedonpuute. Haastateltavilla on vääriä luuloja, olettamuksia ja uskomuksia, eivätkä haastateltavat ole hankkineet tietoa itse tai kysyneet neuvoa.

Tarkasteltaessa sijoitusprosessia ostoprosessina voidaan havaita, että lähes jokaisen kanssa ollaan jumiuduttu tarpeen heräämisen ja tiedonkeruun välimaastoon. Ongelma on kuitenkin osittain tiedostettu. Tarve ei toisaalta ole herännyt, koska ei ole riittävästi tietoa. Henkilöille ei ole syntynyt tarpeeksi vahvaa motivaatiota tehdä sijoitusratkaisuja.

Tähän vaikuttaa selkeästi muutama seikka. Ensimmäisenä ja vahvimpana tiedonpuute. Ei olla saatu pankilta tarpeeksi neuvoja mitä tehdä, ja toisaalta asiakas on arkuutensa vuoksi haluton kuulemaankaan niitä. Näistä asioista on keskusteltu,

mutta haastateltavien oma kiinnostus on vaatimatonta. Eikä näin olla itse aktiivisesti etsitty tietoa.

Toisena seikkana huono kokemus. On tehty sijoitus pienellä rahasummalla kokeiluna, mikä ei ole mennyt toivotunlaisesti. Palaute on ollut huono ja ei ole ymmärretty mikä meni vikaan. Näissä molemmissa tapauksissa ajoitus on ollut huono. Molemmissa tapauksissa lisäsijoitukset myöhemmin olisivat auttaneet tilannetta huomattavasti. Toisaalta ajatellaan että sijoittaminen on aina joko -tai - peliä, ruhtinaalliset voitot tai kaikki menee. Ei tiedetä, että pienemmän tuotto-odotuksen portfoliotkin ovat mahdollisia ja nimenomaan niitä juuri pääsääntöisesti tehdään. Ihmiset ovat useimmiten riskinvälttäjiä. Kolmas kohta on haastateltavien ajatus, että heidän varallisuutensa on niin pieni ettei kannata sijoittaa. Se ei ole kuitenkaan olennaista, ja toisaalta henkilöiden tilivarallisuus on kuitenkin kohtalaisen suuri.

Mielestäni kaksi merkittävintä löydöstä olivat tiedonpuute ja väärät uskomukset. Toinen syy oli se että jokainen haastateltava oli haastattelun jälkeen sitä mieltä, että asialle pitäisi tehdä jotain. Kuitenkaan heillä ei ole kiinnostusta asian selvittämiseen.

Vaikka olen puhunut samoista asioista heille sijoituspäällikön roolissa, he eivät ole halunneet tehdä ratkaisuja. Nyt ollessani tutkijan roolissa, he kuuntelivat tarkemmin, kun kerroin asioista haastattelun yhteydessä heille. He ymmärsivät tilanteensa paremmin. Rento, keskustelunomainen tilanne sai heidät kuuntelemaan ja ymmärtämään.

Tiedonpuute nivoutuu tähän. Haastateltavien oma kiinnostus on heikkoa. Ilman tietoa ei voi ymmärtää, että varallisuuden allokaatio on huono pelkästään tileillä. Kuitenkin asenteet ja uskomukset edellä mainituista syistä tekevät objektiivisen tiedonsaannin vaikeaksi pankkihenkilöltä. Haastateltavien tyylisten tilisijoittajien pitäisi ehkä saada jostain sytyke etsiä itse tietoa, jotta tulisivat vakuuttuneemmaksi sijoittamisen hyödyistä.

Toimintasuositukset

Tiedon lisääminen asiakkaille sijoittamisesta ja sijoitusratkaisuksista on ensiarvoista. Pankin pitää tulevaisuudessa tarjota enemmän perustietoa sijoittamisesta ja korjata vääriä uskomuksia. Vaikka näitä asioita on käyty läpi jo aiemmin, ei se ole ollut riittävää. Perustiedon lisääminen on tärkeää. Tieto helpottaa asiakkaan päätöksentekoa ja tuo rohkeutta siihen.

Se miten siitä päästään eteenpäin on seuraava haaste. Nyt asiakkaat ovat tiedostaneet ongelman. Haastateltavat olivat haastattelun jälkeen enemmän tietoisia huonosta allokatiosta ja tietoisempia vaihtoehtoista. Tapaamisissa tulisi panostaa jatkossa enemmän asiakkaan tietojen parantamiseen, varsinkin tilisäästäjien ja vähemmän kokemusta omaavien kanssa.

Lisäksi tulisi selvittää, mitä kautta asiakkaat tietoa mieluiten ottavat vastaan. Onko se kahdenkeskeiset palaverit vai iltatilaisuudet, joissa on muitakin samanaikaisesti paikalla. Kuten todettua, asiakkaat olivat kiinnostuneita ratkaisuksista haastattelun jälkeen. Tilanteen erilainen tunnelma oli varmasti osatekijä muuttamassa heidän ajatteluaan. Heidän oli helpompi kuunnella tutkijaa kuin pankin toimihenkilöä.

Jatkotutkimuskohteet

Jatkotutkimuksen aiheena voisikin olla tutkimus, mitä kautta tietoa halutaan saada. Mikä olisi mielekkäin kanava. Tutkimus voisi olla kvantitatiivinen kysely tilisäästäjiltä, mitä kautta asiakkaat haluavat tietoa. Pitäisikö pankin järjestää esimerkiksi sijoittamiseen liittyviä "peruskursseja" vai mitä kautta asiaan halutaan paneutua. Lisäksi voidaan kysyä, mitkä ovat ne syyt, jolloin tilisäästäjä on valmis tekemään päätöksen sijoittamisesta. Mikä tilisäästäjän mielestä olisi se tekijä, että hän rohkaistuu sijoittamaan.

LÄHTEET

- Assael, H. 1992. Consumer behavior & marketing action. Fourth edition. Boston: PWS-Kent.
- Andersson, R. & Tuhkanen, J. 2004. Järkevän sijoittamisen perusteet. Helsinki: Edita.
- Danske Invest, 2013. Rahastojen säännöt. Viitattu 16.01.2013 Saatavilla: www.danskeinvest.fi
- de Mooij, M. 2011. Consumer behavior and culture. 2nd edition. London: SAGE publications Inc.
- Hirsjärvi, S. Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Talentum.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu- teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Helsinki University press.
- Kallunki, J-P., Martikainen, M. & Niemelä, J. 2002. Ammattimainen sijoittaminen. Jyväskylä: Gummerus.
- Kallunki, J-P. & Niemelä, J. 2012. Osakkeen arvonmääritys- onnistunut sijoituspäätös. Helsinki: Talentum.
- Kananen, J. 2008. Kvantti. Jyväskylä: Yliopistopaino.
- Kiviranta, E. ,Airaksinen, P. & Puttonen, V. 1999. Metsä ja sijoitus 2000. Juva: WSOY.
- Knupfer, S. & Puttonen V. 2007. Moderni rahoitus. Juva: WSOY.
- Kotler, P. 2003. Marketing management. 11th edition. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall
- Kotler, P & Armstrong, G. 1996. Principles of marketing. 7th edition. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Lindström, K. 2007. Vaurastu arvo-osakkeilla. Helsinki: Talentum.
- Lindström, K. & Lindström, T. 2011. Onnistu osakemarkkinoilla. Hämeenlinna: Kariston kirjapaino.
- Lovelock, C. 2001. Services marketing- People, technology, strategy. Upper Saddle River, NJ: Prentice hall.
- Malkiel, B. G. 2008. Sattuman kauppaa Wall Streetillä. Helsinki: Talentum.

- Maslow, A. H. 1970. Motivation and personality. Second edition. New York: Harper & Row.
- Mether, J. & Hämäläinen, H. 1994. Tuntematon asiakas- mielikuvasta ostopäätökseen. Juva. WSOY.
- Mäntyneva, M., Heinonen, J. & Wrangle, K. 2008. Markkinointitutkimus. Porvoo: WSOY.
- Peter, J. P. & Olson, J. C. 2002. Consumer behavior and marketing strategy. 6th edition. New York. McGraw-Hill.
- Puttonen, V. & Kivisaari, T. 1998. Vaurastuminen (varteenotettava vaihtoehto). Juva: WSOY.
- Puttonen, V. & Repo, E. 2006. Miten sijoitan rahastoihin. Juva: WSOY.
- Saario, S. 2000. Miten sijoitan pörssiosakkeisiin. Juva: WSOY.
- Saario, S. 2005. Miten sijoitan pörssiosakkeisiin, osa II. Juva: WSOY.
- Sipilä, L-M. 1990. Pankki- ja rahoitussanasto. Helsinki: Mestari-offset.
- Solomon, M., Bamossy, G. & Askegaard, S. 1999. Consumer behavior. European perspective. Barcelona: Grafos S.A.
- Tikkanen, E. & Vartia, P. 2007. Taloudellista pääomaa- johdatus kansantalouteen. Helsinki: Taloustieto Oy.
- Tuhkanen, J. 2006. Korkokäsikirja sijoittajalle ja lainanottajalle. Helsinki: Edita.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Tammi.
- Vahvaselkä, I. 2004. Asiantuntijan myyntityö. Pieksämäki: RT-Print Oy.
- Webster F. & Wind Y. 1972. Organizational buying behavior. Englewood cliffs, N J: Prentice Hall

LIITE 1

Haastattelulomake

Ikä, sukupuoli, sivilisääty? Perhe?

Koulutustausta ja työelämän kokemus ja ura? Tulot?

Asuinalue? Asumismuoto?

Harrastukset? Mielenkiinnon kohteet? Muut viiteryhmät joissa toimii tai on toiminut? Oma rooli kyseisissä viiteryhmissä?

Mistä varat ovat peräisin? Säästäminen, perintö, kiinteistö- tai yrityskauppa ym.

Omistatko kiinteää omaisuutta sijoitusmielessä? Metsää, peltoa, kiinteistöjä, antiikkia ym.?

Minkälainen olet kuluttajana? Teetkö nopeita ostopäätöksiä vai harkitsetko pitkään?

Tarkentavana: Millä autolla ajat? vm?

Kenen kanssa keskusteleet säästöistä, sijoituksista tai muista pankkiasioista? Perheen tai ystävien?

Oletko koskaan ajatellut että varat ovat huonosti allokoitu pelkästään tileillä? Oletko tällaisessa tapauksessa hankkinut tietoa muista vaihtoehtoista kuin tileistä?

Oletko sijoittanut? Jos et ole, miksi et?

Jos, niin minkätyyppisiin instrumentteihin? Mikä rahoituslaitos on ollut kyseessä?

Kokemukset, mikä tuntemus on jäänyt?

Lähipiirin kokemukset sijoittamisesta, perheen, ystävien ym.? Mikä tuntemus jäänyt?

Mitä sijoittaminen mielestäsi on? (Asenteet, uskomukset, tiedot?)

Miten määrittelet sijoittamisen, miksi sijoitetaan? Mikä sen tarkoitus on?

Oletko saanut tarpeeksi informaatiota sijoittamiseen liittyvistä asioista? Onko asiantuntija ollut puutteellinen perusteluissaan?

Inflaatio (reaalituotto, aika-arvo), hajauttamisen hyödyt, riski (korrelaatiot), korkoa korolle?

Miten tuotto muodostuu?

Mikä varojen tulevaisuuden suunnitelma on? Minne ne on tarkoitus käyttää?

Onko sinulle koskaan tehty sijoitussuunnitelmaa tai profiilia?

Jos, onko sitä noudatettu?

Miten tuttuja ovat osakkeet tai joukkovelkakirjalainat? Rahastot? Indeksilainat?

LIITE 2

Haastattelu 1, mies 64v, likvidi varallisuus 85000e

Perheeseen kuuluu vaimo, kahdestaan asutaan. Kaksi lasta, poika ja tytär. Vaimo työelämässä.

Koulutus laivanrakennusteknikko, parissa insinööritoimistossa. Suunnittelijana ja tarkastajana.

Tulotaso n.3500 brutto. Ulkomaankomennuksista lisää. Asumat keskustassa, muutaman kämpän talossa. Sijoituskokeilussa 2000e, joka tehtiin viime kesänä. Myös n 150 e suomisijoituksessa, tehty samaan aikaan.

Harrastus veneily, koko elämänsä ollut mukava moottorivenekerhossa, aktiivisesti mukana hallituksessa. Pelannut kaukalopalloa, ei muita varsinaisia harrastuksia. Ei aktiivinen politiikassa. Istuvat kavereiden kanssa kahviossa, siellä puhutaan sijoitusasioista jonkin verran, ja siitä minne ihmiset ovat varansa laittaneet.

Perheessä erikseen raha-asiat, molemmilla omat tilit ja ratkaisut. Vaimo on hieman sijoittanut, ei merkittävästi. Tulot olleet myös kohtalaiset vaimolla.

Varat ovat säästöjä, ei perintöä tai myytyä omaisuutta. Kokonaisasiakkuus Danske Bankissa, muualla ei asiakkuuksia. Vaimolla sijoituskämppä samassa talossa kuin asuvat, itsellä ei sijoitusmielessä kiinteää omaisuutta.

On hyvin harkitseva kuluttaja, ei osta muuta kuin tarpeeseen. Ipad ostettu juuri ja sitäkin harkinnut pitkään. Reissulla kätevä ja voi hotellissa katsella esim Länsi-Suomea.

Auto 5v vanha, ostaa aina uutena autona. Yleensä ajaa ainakin sen viisi vuotta ennenkuin vaihtaa.

Kotona puhutaan aika vähän säästöistä ja sijoituksista. Kavereiden kanssa siellä kahviossa. Ei ole keskusteltu sukulaisten kanssa, työkavereiden kanssa tuli myös aikanaan keskusteltua. Lapsena iso perhe, 5 lasta, ei ole puhuttu pankkiasioista tai säästämisestä kotona.

On kuitenkin ollut mielessä että varat ovat huonosti tileillä, mutta ei ole seurannut osakkeita tai muita, tämän vuoksi ei ole lähtenyt sijoittamaan. Pitäisi olla riskitöntä, sitten voisi lähteä. Niin että pääoma ainakin säilyy. Mieltää että riskiä ei saa olla lainkaan. Hyväksyy sijoituksen, jos pääoma säilyy varmasti.

Ei tietoa mitä hajauttaminen tarkoittaa. Ei ole hakenut tietoa mistään sijoittamisesta, ainoastaan kuulopuheiden perusteella. Tehty pienet kokeilut kesällä, muutama satanen suomiratkaisuun ja 2000 korkoratkaisuun. Ymmärtää kuitenkin että esimerkiksi yhteen osakkeeseen ei voi laittaa kaikkia paukkuja.

Syy miksei ole sijoittanut ennen on, että rahaa on mielestään vähän. Mielessä on ollut mahdollinen osakkeen osto samasta taloyhtiöstä, ei kuitenkaan enää ole ajankohtaista. Arka riskin takia, ei halua arvonvaihtelua.

Kuva sijoittamisesta on että sijoitus voi mennä ihan laidasta laitaan, voi joko mennä ihan metsään tai saada huikeita tuottoja, pitäisi olla bisnesvaistoa että voisi saada tuottoja, mielestään itsellä ei ole.

Pankit ovat hänen mielestään kuitenkin antaneet tietoja hyvin, oma arkuus on kuitenkin suurin syy miksei ole sijoitettu. Sen takia ei olla lähdetty että sitten menisi kaikki varat tililtä.

Ymmärtää inflaation vaikutuksen juuri nyt, on tietoinen asiasta. Ymmärtää että tulee realinen tappio koko ajan, hyväksyy sen riskin karttamisen takia. On kuitenkin positiivinen sijoittamista kohtaan, haluaisi varmistuksen että uskaltaisi. Lähdetty pienellä potilla nyt liikkeelle ja on ihan tyytyväinen.

Osinkotuotto käsitteenä ei niin tuttu, ei ole ajatellut miten tärkeä osa se on sijoituksia ja korkoa korolle efekti. Tarvittaisiin hänen mielestään suurempia panoksia jotta olisi merkitystä.

Joukkolainat eivät ole tuttuja lainkaan, vaikka tehtiin korkosijoitus 2000e. On joskus lueskellut niistä, mutta on vähän jäänyt vieraaksi koska ei ole ollut mahdollisuutta lähteä ja innostusta lähteä mukaan. Kuitenkin mieltää että voisi olla hyvä mahdollisuus. Ei ole halunnut etsiä tietoa.

Ei osaa määritellä rahastoa tai indeksilainaa käsitteenä.

Näkee että suurin syy on ettei halua arvonvaihtelua, ei tietoinen asioista.

LIITE 3

Haastattelu 2, mies 72v, likvidi varallisuus 120.000

Perheessä vaimo, kaksi lasta. Omakotitalossa asuneet 75 alkaen, itse rakentanut talon. Työura vesilaitoksella vastaavana hoitajana, koulutus ammattikoulusta, paljon aiheeseen liittyviä koulutuksia. 30v ura, tulotaso kuntasektorilla kohtuullinen, varoja jäänyt kun ei ole ollut tuhlaaja.

Pääosa säästöistä säästöjä, pieni osa perintöä, mm danskessa oleva reilu 20000 vaimon rahoja. Tehty kompassi 25, huonolla ajoituksella ja sekin osana luonut epävarmuutta sijoituksiin.

Ollut kaupunginvaltuustossa. Poliitikassa aktiivinen, ktv-jäsen ja pääluottamusmies. SPD:n jäsen. Harrastuksena kesä mökki särkijärvellä. Ei ole muuta kiinteää omaisuutta sijoitusmielessä. Asunto oli pitkään mielessä mutta ei ole tullut tehtyä ratkaisua, ei halunnut ottaa riskiä. Tiedostaa että olisi kannannut, riskin karttaminen vienyt voiton. Muita viiteryhmiä, joissa keskustelua: valokuvaharrastuksen parissa nuorempana.

Tulee keskusteltua vaimon veljien(2) ja siskon kanssa keskusteltua sijoituksista ja säästämisestä. Eivät ole sijoittaneet, vain tiliratkaisuja heillä. Heille on tarjottu sijoitusratkaisuja, mutta eivät ole laittaneet mihinkään muihin kuin tileille. Ajattelee että ovat myös arkaluontoisia. Kuvittelee että netissä voisi kuitenkin tehdä itse sijoituksia. Ei ole ollut muuta kuin komp 25 aikanaan, huonohko ajoitus silloin ja huono kokemus. Arkoja ovat nytkin tekemään mitään muuta kuin tilejä. Ei malttia tehdä pitkäaikaista ratkaisuja.

On harkitseva ostoksissaan, miettii tarkkaan mitä ostaa, vaimon kanssa yhdessä tehdään päätökset. Auton on aina ostanut itse kuitenkin, vuoden vanha mersu 180 c nyt, ollut aina uudehko auto, melkein joka vuosi uusi auto. Ollut sidos myyjän kanssa, tullut ystävyysuhde hänen kanssa ja tullut sitten tehty autokauppoja aktiivisesti.

Ei ole ollut olo että tarvitsisi tehdä muita ratkaisuja, mieltää että varoja on niin vähän ettei kannata tehdä muita ratkaisuja. Mökin laajennukseen mennyt rahaa ja ajatellut että menee enemmänkin. On kuitenkin juteltu asiantuntijoiden kanssa muista ratkaisuisista.

Perimmäinen syy miksei ole sijoitettu on arkuus. Ja riskinotto pitäisi olla nollassa. On ollut keskusteluissa asiantuntijoiden kanssa kuitenkin usein. Kiinteistöt ovat olleet tapetilla enimmäkseen. Vaimolla olisi ollut tilaisuus ostaa Turusta äitinsä osake Olisi kuulemma ollut niin hankalaa kuitenkin, vaimo ollut aina sitä mieltä että ei, mies olisi jo ollut valmis tekemään ratkaisun. Helpossa paikassa vuokraamisen suhteen oleva asunto kaiken kaikkiaan, lähellä yliopistoja.

Mieltää että sijoittaminen tehtäisiin inflaation suojaksi. Kuunnellut mm televisiosta että olisi iso asia itse seurata aamupäivisin osakekurseja, ei siksi sijoita. Näkee että pankin rooli olisi kuitenkin juuri tehdä tämä työ, on käynyt mielessä ja näkee olevansa sujut tietokoneen kanssa tehdäkseen kauppaa, ei kuitenkaan ole ollut pankin puolelta kukaan opastanut tarpeeksi tähän. Ei ole saanut tarpeeksi tietoa näistä asioista. (on kyllä puhuttu)

Ikää on jo niin näkee ettei tarvi tehdä kauppaa tai muuta sijoituksia.

Keskustelut muiden sijoituksista vähäisiä, kuullut että mökkinaapuri saanut hyvin sijoituksista ja saanut ostettua kalliin huvilan sen takia.

Näkee että hajauttaminen tuttu ja tärkeä asia, ymmärtää sen. Nokiaan vertaa että ei saa vain yhtä ostaa. Seuraa kuitenkin keskustelua osakkeista, esim juuri nokia. Näkee sen niin että kaikki voi kuitenkin hävitä.

Osinkotuotto ei kovin hyvin hallussa, itellä jäänyt kaksi kappaletta laitilan wirvoitusjuomatehtaan osakkeita. Sitä mieltä, että olisi kannattanut ostaa enemmän, helppoa tuloa. Joskus tullut kilpailijapankin osakkeita, ei paljon mutta vähän. Kiinteistöistä olisi saanut 5 prosenttia joka vuosi, hän ajattelee jälkikäteen.

Varojen tulevaisuudella ei ole mitään suunnitelmaa, pitkänajan säästöjä sairauksia varten, toisena jos ostaa osakkeen itselle jos ei omaa saisikaan myytyä heti. On keskusteltu että lapsenlapsille vähän rahaa ja annettukin.

Omassa lapsuudenkodissa ei olla keskusteltu rahasta, on ollut tiukkaa ja rahat ovat menneet kaikki, oppinut säästeliääksi silloin. äiti kasvattanut yksin omakotitalossa. Ymmärtää että yritykset hakevat pääomia markkinoilta, ja sen takia markkinat toimivat. Rahaa tarvitaan yritystoimintaan. Ei kuitenkaan ole lukenut sijoittamisesta tai taloudesta koskaan mitään, toinen tytär on pankissa ja tietää asioista. On esittänyt sijoittamista heille! Vaimon kanssa tuumattu että ei kannata sitten kuitenkaan kun on niin vähän rahaa. ajattelevat vain tulevaisuuttaan ja ovat varovaisia. Kuuntelee keskustelua eläkkeistä huolestuneena, mm eduskunnan keskustelut. Näkee myös esim Kreikan tilanteen vaikeana.

LIITE 4

Haastattelu 3, nainen 42v, likvidi varallisuus 140.000e

Perheessä mies, kaksi kouluikäistä lasta, perus ydinperhe. Varkaudesta kotoisin koulutustausta yliopistosta, maisteritutkinto ja kasvatustieteen lisensiaatti. On opettajana yliopistossa, opettajain koulutuslaitoksella. Mies vuoroinsinööri metsäteollisuudessa, omat tulot 3700/kk/brutto.

Oma kulutus maltillista, vain tarpeeseen, tuntee että virheet arvot tärkeitä, ei tarvetta hankkia tavaraa, ei osta elektroniikkaa kuin tarpeeseen. Ja ostetaan vain laatua. Auto pidetään toimintavarmana ja v70, kymmenene vuotta vanha, kakkosauto on, autot vaihdetaan kun tarvetta ilmenee, toimintavarmuus tärkeintä. Olisi erilainen kuluttaja jos asuisi järvellä, olisi purjevene.

Asuvat omakotitalossa, palohteella. Toimii aktiivisesti joukkueen johtajana joukkuevoimistelussa, matkustelee, veneilee ja sulkapalloilee. Isän veneellä yleensä liikkuu. Ei aktiivisesti hallituksissa ym. Ei tule viiteryhmissä keskusteltua sijoituksista, perhepiirissä kylläkin! ovat sijoittaneet, itsellä on ollut sijoituksia myös, ja sieltä kautta tullut sijoitukset. tällä hetkellä ei sijoituksia siis, ollut moneen vuoteen. ei mielenkiintoa nyt. hyvät kokemukset taustalla kuitenkin. Jos olisi aikaa ja ylimääräistä niin voisi sijoittaa.

Nämä varat ovat säästöjä. Tiedostaa että nämä ratkaisut ovat huonoja, mökin osto mielessä ja siksi olleet jo pitkään vain tileillä. Lähtökohta siis että varat pitää olla käytössä koko ajan.

Ei kuitenkaan ole ollenkaan tyytyväinen nykytilanteeseen. Vähän perehtynyt joukkolainamarkkinaan mutta mieltää että liian pitkäaikaisia myös, riskillisiä. Kuusi vuotta olleet vain tileillä.

Ei muuta sijoitusomaisuutta, ei asuntoja ym. Tehnyt osakekauppaa meidän kautta aikanaan, toinen asiakkuus toisessa pankissa, tili siellä.

Ymmärtää hyvin sijoitusmarkkinan tarkoituksen, yritykset hakevat rahaa toimintoihinsa.

Perheessä puhuttu paljon sijoittamisesta omien vanhempien kanssa, ovat olleet aktiivisia sijoittajia ja saanut tukea sieltä, pankeista ei ole saanut tietoa. Mieltää että pankkien asian hoito on ollut ok, on kuunnellut hänen tarpeitaan, kuitenkin saanut tietoa muistakin vaihtehdoista tilanteeseensa.

Ei tiedä mihin on perustanut omat sijoituspäätöksensä, saanut vinkkejä perheeltään. On ollut kiinnostunut kiinan markkinasta, ei käytä energiaa siihen nyt. Tunnusluvut eivät ole kuitenkaan tuttuja sijoittamisessa, esim p/b. Hajauttamien on tuttu käsitteenä, erilaisiin maanosiin, eri toimialoihin.

Tietää että kiinteistöt voisivat kuulua myös portfolioon.

LIITE 5

Haastattelu 4, mies 69v, varallisuus 85000e.

Muuttanut 60 luvulla Raumalle. Koulutustausta peruskoulu, erilaisia kursseja paljon toki . Työura erilaisissa työtehtävissä, myyntihommissa loppuvuodet myyntiedustajana hartwallilla, metalimiehestä myyntimieheksi. 44v työura. Tietokone juttuja opiskellut jo kun niitä alkoi tulemaan markkinoille. Tulotaso loppuaikoina Saarioisilla autosta kilometrikorvauksia reilusti, palkka perustasoa n3000.

Perheeseen kuuluu vaimo, tytär ja poika, asuvat Raisiossa (2 lasta) Kirkkonummella (3lasta). Asuu vaimon kanssa Kappeliluhdassa Naalitiellä omakotitalossa.

On ollut aktiivinen, mm. myyntimiesjärjestössä, mm. Turku-Pori myyntimiesammunta kisat. Kalastanut aina aktiivisesti, ei enää niin koska kalaa ei tule. Soittaa keyboardia, kolmen miehen trio. Asuntoauto ja sen kanssa pyörivät. Sama kalakaveri ollut. Ei juurikaan ole keskustellut sijoitusasioista tai säästämistä. Kalakaverin kanssa on keskustellut kylläkin. Varatiliä suositellut kaverilleen, kaveri taas suositteli joskus kompassi 75, joka edelleen miinuksella. Eläkesäästöistä puhunut kaikille ja ollut tyytyväinen, ajattelee että nykypäivänä ei samanlaista ole olemassa. Harmittelee ettei laittanut enempää eläkesäästöihin. Varat säästöjä, ei kaupoista ym. Ei sijoitusasuntoja. Asiakkuus vain meillä, ollut aina.

Näkee olevansa kuluttajana harkitseva, ei juuri tee nopeita päätöksiä, vain ja ainoastaan tarpeeseen. Autoa tulee vaihdettua melko harvoin, kertoo esimerkissä miten vaihtoi työaikanaan autoa harvoin, ajoi ns loppuun, sai siitä säästöä, ajoi 15v samaa autoa. Vertaa kaveriinsa joka lähes samoissa hommissa vaihtoi autoaan kolmen vuoden välein, nopeasti laskettuna on autoissa säästänyt ainakin muutaman kympin. Maksoi aikanaa 90k markkaa ja sai 30k kuitenkin vielä.

Ei oikein jaksa enää ajatella että tilillä vain varat. Ajattelee että rahat oivat nyt turvassa, pääasia että raha säilyy. Arvo ei ainakaan laske(reaalisesti laskee!)

On tehty sijoitussuunnitelma, ja jäänyt vain harkinnan tasolle. Ei pääse nyt rikastumaan mutta ei myöskään halua riskiä. KOmp 75 otettu huonoon aikaan,

alkuun ok ja sitten sen jälkeen vain alas.(aika riskillinen) Ainut sijoitus ikinä. Tuntui hyvältä siihen aikaan, kasvoi alkuun nopeasti. 8000e sijoitettu.

Osakemarkkinat eivät ole kovin tuttuja, ei ole ollut kiinnostusta. Entinen työkaveri on pelannut osakkeilla kuitenkin pakkasella ollaan nyt. Sama kaveri aikoinaan vihjasi että laita 75:seen. Hänellä oli sitä silloin ja ok tuotto. Pankin rooli ollut mielestään hyvä, itse ei vain ole halunnut tehdä mitään tämän huonon ratkaisun takia. Korkomarkkina on mielestään tuttu, ei ole oikein jaksanut kuunnella niistä, ei ole ollut kiinnostunut lainkaan.

Sijoittaminen/markkinat ovat olemassa mielestään jonkinnäköisen keinottelun takia, kaikilla ihmisillä olisi asiat paremmin jos osakemarkkinaa ei olisi. Puhuu lehman brothersin kaatumisesta ja on nähnyt dokumentin jonka pohjalta ajattelee, että vain keinottelun takia toimitaan.

Ei ole hakenut informaatiota kiinnostuksen puutteen takia, jos olisi mennyt hyvin niin olisi voinutkin kiinnostua sijoittamisesta, it-kuplan puhkeaminen vei sijoituksen miinukselle. On sitä mieltä että olisi pitänyt laittaa lisää rahaa kun oli reilusti miinuksella, ei ole kuitenkaan niin paljon kiinnostusta että olisi niin tehnyt. Tuntuu ihmisiä jotka tekevät kauppaa aktiivisesti ja on sitä mieltä että sieltä voisi näin saada tuottoa. On odottanut että koska alkaa tuottamaan, oma sijoitus. Kertoo tarinan keskolaisesta joka oli menettänyt paljon vipurahalla, tehnyt jopa itsemurhan, koska menetti niin paljon. Sanoo että tällaista tämä sijoittaminen on.

Osinkotuotosta on tietoinen ja sanoo että eläkkeelläkin pärjää, ei ole käynyt mielessä että sijoittaisi hyviin osinkofirmoihin ja ottaisi pientä tuottoa sitä kautta. On näihinkin ihan tyytyväinen.

Ei enää tuttuja jotka enemmän tekisivät sijoituksia, ei siis ole saanut suosituksia. Pääomaturvatuista tuotteista ei juuri tietoa, on joskus käynyt keskusteluissa, ei ole ollut kiinnostusta niihin koska ovat pidempiaikaisia.

LIITE 6

Haastattelu 5, nainen 65v, likvidi varallisuus 110.000e

Perheeseen kuuluu, mies ja haastateltava, ei lapsia. Vanhemmat eivät elä, yksi veli. Työelämän kokemus lastentarhaopettajana, koulutus kuvataiteilija. Käynyt Turussa taidekoulun. On ollut hyvä koulussa aina. Ei ole tarvinnut pyrkiä, luki suomen kieltä ja kirjallisuutta yliopistossa, keskeytti kun muutti ulkomaille tiettyjen tapahtumien takia joista ei halunnut tarkemmin kertoa.

Kulttuuri on erittäin lähellä sydäntä ja tuntee paljon ihmisiä alalta, myös suvussa paljon taiteellisia ihmisiä, teatterissa ym. Punaisessa ristissä mukava myös, tehnyt paljon työtä sinne, myös syöpäyhdistyksessä. Ei tule keskusteltua missään näissä viiteryhmissä säästämisestä ja sijoittamisesta. Myös vanha citikka joka vie aikaa, siihen liittyvät tiettyntyyppiset ihmiset, taiteilijat ja samoissa porukoissa pyöritään.

Osa säästetty, osa perintöä. On hirmusäästäväinen. Asuvat keskustassa kerrostalossa, puolet vuodesta asuvat haastateltavan maatilalla. Ei muita kiinteistöjä.

Sanoo että ihmiset eivät puhu rahasta hänen viiteryhmissään.

Tuntee olevansa kuluttajana hyvin harkitseva, ei tee harkitsemattomia päätöksiä, vain tarpeeseen. Tuntee että mitään ei tarvitse, kaikki on hankittu jo. Liikkuvat paljon, "reviiri" on koko lounais-suomi.

Ei ole ollut kuin yksi sijoitus, pieni 5000 po-turvattu sijoitus, joka tehty 2v sitten. Tuntee ettei ole ollut tarvetta ja sanoo että sijoituksista ei ole mitään hyötyä, ja kaikkiin ei voi luottaa ja riskejä ei voi ottaa, kertoo että on ennakkotapaus (Blomqvist). Maailmantilanne on kans mikä on, hän lisää.

Ei ole koskaan itse etsinyt varsinaista tietoa, lukee kyllä artikkeleja. Ei ole saanut pankista aikaisemmin kunnolla mitään tietoa sijoittamisesta, vain minun kautta nykyään. Ei olla edes sivutta asioita. Liian vähän on saanut tukea.

Olo nykyisestä sijoituskokeilusta hyvä, koska sijoitus on pääomaturvattu. Tuntee olevansa tilisäästäjä.

Ajatus se että ostaisi sijoitusasunnon, ei ole halunnut tehdä pitkäaikaista ratkaisua kun ei ole löytynyt sopivaa. rahat siis maanneet vuosia. Pettynyt myös että ei ole saanut pankista tarkemmin neuvoja mitä tehdä, ottaako vipua vai maksaako koko rahalla. Joku olisi sanonut tarkemmin mitä kannattaa tehdä.

Sairaus varjostaa myös, haluaa että on varoja myös tilillä. Pettynyt julkiseen sairaushoitoon, ei eläisi ilman yksityistä hoitoa.

Lähipiirissä ei ole keskustellut koskaan mistään sijoittamisesta, isällä on ollut joitain sijoituksia, ei niistä juuri ole keskustellut, joku henkilö hoitanut niitä aikanaan.

Käsitys sijoittaminen, ei osaa sanoa mitä se on ja miksi sitä on.

Ei ole paneutunut sijoittamiseen. Sanoo että ihminen jolla on enemmän rahaa voi riskeerata rahansa ja voi ottaa riskejä, tavallinen ihminen ei voi.

Sanoo että sijoittaminen ei ole aina riskillistä, sanoo että isoja tuottoja voi saada vain ottamalla riskejä(!)

Tiedostaa inflaation verran pitäisi saada tuottoa, ymmärtää inflaation.

Ei tiedä mistä osakkeen tai joukkolainan tuotto muodostuu, ei ole tuttu käsite.