



# Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutusikäyttäytyminen

Joonas Piironen

Opinnäytetyö, AMK

Toukokuu 2023

Liiketalouden tutkinto-ohjelma (AMK)

Piironen, Joonas

### Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutuskäyttäytyminen

Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Toukokuu 2023, 63 sivua.

Liiketalouden tutkinto-ohjelma. Opinnäytetyö AMK.

Julkaisun kieli: suomi

Julkaisulupa avoimessa verkossa: kyllä

#### Tiivistelmä

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutuskäyttäytyminen. Vakuutuspalveluiden digitalisaatio, koronapandemia sekä muuttunut maailmantilanne on vaikuttanut ihmisten vakuutuskäyttäytymiseen viimeisen vuosikymmenen aikana. Olikin aika tutkia, kuinka opiskelijoiden vakuutuskäyttäytyminen on muuttunut edellisestä tutkimuksesta, joka toteutettiin Jyväskylän ammattikorkeakoulussa vuonna 2014.

Tutkimusotteeksi valittiin määrällinen tutkimus ja tutkimusmenetelmänä toimi määrällinen kyselytutkimus eli survey-tutkimus. Kysely toteutettiin Webropol-verkkokyselynä, joka lähetettiin 1170 Jyväskylän ammattikorkeakoulun 18–27-vuotiaalle suomalaiselle päiväopiskelijalle. Vastauksia kyselyyn saatiin 228 kappaletta, jolloin vastausprosentti oli 19 prosenttia.

Tutkimuksen tuloksista selvisi, että internet on vallannut henkilökanavien roolin opiskelijoiden vakuutusten hankintakanavana. Internet oli suosituin hankintakanava kaikkien kysytyjen vakuutusten kohdalla. Tuloksista nähtiin, etteivät opiskelijat hyödynnä heille saatavilla olevia alennuksia. Alle puolet opiskelijoista olivat tietosia saamastaan opiskelija- tai nuorisoalennuksestaan. Myös vakuutusten kilpailuttaminen oli opiskelijoiden keskuudessa heikkoa, vaikka se oli noussutkin edellisestä tutkimuksesta. Tuloksista huomataan, etteivät opiskelijat ole kovinkaan kiinnostuneita omista vakuutuksista ja vakuuttamisesta.

Pandemialla eikä muuttuneella maailmantilanteella ole ollut juurikaan vaikutusta opiskelijoiden vakuuttamiseen vapaaehtoisten henkilövakuutusten osalta. Muuttuneella maailmantilanteella on kuitenkin ollut vaikutusta opiskelijoiden yleiseen kuluttamiseen, vaikka se ei vaikuttanutkaan vakuuttamiseen. Tästäkin nähdään, etteivät vakuutukset ole opiskelijoilla ensimmäisenä mielessä, kun käydään läpi omaa kuluttamista ja säästämistä.

#### Avainsanat (asiasanat)

Vakuutuskäyttäytyminen, ostokäyttäytyminen, vakuutus, vapaaehtoinen vakuutus, kyselytutkimus

#### Muut tiedot (salassa pidettävät liitteet)

Ei ole

**Piironen, Joonas**

**The insurance behavior of Jyväskylä University of Applied Sciences students.**

Jyväskylä: JAMK University of Applied Sciences, May 2023, 63 pages.

Degree Programme in Business Administration. Bachelor's thesis.

Permission for open access publication: Yes

Language of publication: Finnish

### **Abstract**

The purpose of the thesis was to investigate the insurance behavior of Jyväskylä University of Applied Sciences students. The digitization of insurance services, the coronavirus pandemic, and the changing world situation have affected people's insurance behavior in the past decade. It was time to study how students' insurance behavior has changed since the previous study conducted at Jyväskylä University of Applied Sciences in 2014.

The research approach chosen was a quantitative study, and the research method used was a quantitative survey. The survey was conducted as a Webropol online survey, which was sent to 1170 Finnish day students aged 18-27 at Jyväskylä University of Applied Sciences. 228 responses were received, resulting in a response rate of 19 percent.

The results of the study showed that the internet has taken over the role of personal channels as a means of acquiring insurance for students. The internet was the most popular means of acquiring all types of insurance. The results also showed that students do not take advantage of the discounts available to them. Less than half of the students were aware of the student or youth discounts available to them. Comparing insurance options was also weak among students, despite having improved since the previous study. The results indicate that students are not very interested in their own insurance and insurance purchasing.

The pandemic and the changing world situation have had little effect on the voluntary personal insurance of students. However, the changing world situation has had an impact on students' general consumption, although it did not affect insurance. This also shows that insurance is not the first thing on students' minds when reviewing their own consumption and savings.

### **Keywords/tags (subjects)**

Insurance behavior, purchase behavior, insurance, voluntary insurance, survey research

### **Miscellaneous (Confidential information)**

None

## Sisältö

<b>1</b>	<b>Johdanto .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Vakuuttaminen.....</b>	<b>4</b>
2.1	Vapaaehtoinen henkilövakuutus .....	5
2.2	Vakuutusikäytyminen .....	10
2.3	Covid-19 pandemian vaikutus vakuutusalaan .....	11
2.4	Muuttunut maailmantilanne vuonna 2022.....	17
<b>3</b>	<b>Tutkimusasetelma ja tutkimuksen tavoitteet .....</b>	<b>18</b>
3.1	Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma.....	18
3.2	Tutkimusote ja tutkimusmenetelmä.....	20
3.3	Aineistonkeruu- ja analyysimenetelmä.....	22
3.4	Luotettavuus .....	24
<b>4</b>	<b>Tutkimuksen toteutus ja tulokset.....</b>	<b>25</b>
4.1	Tutkimuksen tulokset.....	26
4.2	Taustatiedot .....	26
4.3	Yleisesti vakuuttamisesta .....	29
4.4	Koronapandemian ja nykyisen maailmantilanteen vaikutus vapaaehtoisin henkilövakuutuksiin .....	35
4.5	Johtopäätökset.....	41
<b>5</b>	<b>Pohdinta.....</b>	<b>45</b>
	<b>Lähteet .....</b>	<b>50</b>
	<b>Liitteet .....</b>	<b>58</b>
	Liite 1. Saatekirje .....	58
	Liite 2. Kyselylomake .....	59

## Kuviot

Kuvio 1.	Sosiaalivakuutus ja yksityisvakuutus.....	5
Kuvio 2.	Pohjola Vakuutuksen, LähiTapiolan ja Ifin liikevoitot vuosilta 2020, 2021 ja 2022.....	14
Kuvio 3.	Pohjola Vakuutuksen ja LähiTapiolan vakuutusmaksutulot vuosilta 2020, 2021 ja 2022.....	15
Kuvio 4.	Vastaajien ikäjakauma .....	27
Kuvio 5.	Vastaajien koulutusalat .....	28
Kuvio 6.	Vastaajien sukupuolijakauma .....	29
Kuvio 7.	Oletko itse vakuutuksenottaja vakuutuksissasi .....	31
Kuvio 8.	Vakuutuksenomistaja tai -maksaja .....	32

Kuvio 9. Vastaajien vakuutusyhtiöt.....	33
Kuvio 10. Vakuutusten kilpailutus.....	34
Kuvio 11. Opiskelija-alennus vakuutuksista .....	35
Kuvio 12. Koetko koronapandemian vaikuttaneen vakuutuskäyttämiseesi henkilövakuutusten osalta.....	36
Kuvio 13. Nykyisen maailmantilanteen vaikutus vastaajien yleiseen kulutukseen .....	39
Kuvio 14. Koetko nykyisen maailmantilanteen lisänneen epävarmuutta tai huolta yleisesti elämäsi .....	40

## **Taulukot**

Taulukko 1. Pohjola Vakuutuksen liikevoitto ja vakuutusmaksutuotot vuosilta 2020, 2021 ja 2022 .....	13
Taulukko 2. Omistetut vakuutukset ja niiden hankintakanavat .....	29
Taulukko 3. Vakuutuksen hankintakanava .....	33
Taulukko 4. Peruitko mitään henkilövakuutusta koronapandemian takia.....	37
Taulukko 5. Ostitko perutun vakuutuksen takaisin .....	37
Taulukko 6. Ostitko mitään vapaaehtoista henkilövakuutusta koronapandemian aiheuttamien epävarmuuksien takia .....	38
Taulukko 7. Uskotko pitäväsi ostetun vakuutuksen myös koronapandemia-ajan jälkeen .....	38
Taulukko 8. Onko nykyinen maailmantilanne vaikuttanut henkilövakuuttamiseesi.....	40

# 1 Johdanto

Ihmiset kohtaavat päivittäin erilaisia riskejä elämässään. Yön aikana jäänyt tie lisää riskiä liukastumiseen ja kaatumiseen, jääkiekko-ottelussa pelaaja riskeeraa itsensä asettumalla laukauksen eteen tai vuotava astianpesukone asettaa kodin vesivahingon vaaraan. Näitä erilaisia riskejä ja tapahtumia varten on olemassa vakuutuksia. Vakuutuksilla pystytään suojautumaan riskeiltä niin henkilökohtaisesti kuin omaisuuden osalta. Rantala ja Kivisaari (2020, 75) kuvaavat vakuutustointia yksinkertaisesti sopimuksena vakuutusnottajan ja vakuutuslaitoksen välillä, jossa riskin toteutuessa vakuutusnottaja korvaa siitä aiheutuneet vahingot. Viimeiset muutamat vuodet ovat olleet poikkeuksellisen hankalia, ja ihmiset ovat kaikkien arkipäiväisten riskien lisäksi joutuneet miettimään omaa vakuuttamistaan niin koronapandemian aiheuttaman sairastumisen riskin vuoksi, kuin Venäjän aloittaman sodan tuoman pelon ja vaaran takia.

Tässä tutkimuksessa keskitytään vapaaehtoiisiin vakuutuksiin. Vapaaehtoiset vakuutukset ovat vakuutuksia, joihin jokaisella on päätösvaltaa, eikä niitä ole lakisääteisesti pakko omistaa. Niitä pystytään päivittämään helpommin, kuin lakisääteisiä vakuutuksia, jolloin erilaiset olosuhteiden muutokset, kuten matkustuskiellot ja sodan uhka, vaikuttavat niihin enemmän. Edellä mainitut riskit ovat vaikuttaneet erityisesti vapaaehtoiisiin henkilövakuutuksiin. Henkilövakuutukset tuovat ottajalleen turvallisuuden tunnetta niin varallisuuden kuin henkisen hyvinvoinnin kautta, joten ne tuovat tärkeän suojan esimerkiksi pandemian aiheuttamille riskeille (Jokela, Poikonen, Ranta & Westerling 2021, 75). Erilaiset matkailu- ja harrastusrajoitukset ovat vaikuttaneet kyseisten vakuutusten hankinta määriin negatiivisesti, joten on ajankohtaista tutkia, kuinka ne ovat vaikuttaneet opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymiseen.

Tutkimuksen tarkoituksena on tutkia Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymistä ja sen muutosta verrattuna Lindin ja Reinikaisen (2014) vuoden 2014 tutkimuksen tuloksiin. Vakuutuskäyttäytyminen on kuluttajan vakuuttamiseen liittyvää ostokäyttäytymistä. Tavoitteena on selvittää yleisesti opiskelijoiden vakuutustottumuksia, pandemian sekä muuttuneen maailman tilanteen vaikutusta vapaaehtoisten henkilövakuutusten kulutukseen sekä tarkastella vakuutuskäyttäytymisen muutosta edelliseen tehtyyn tutkimukseen. Tutkimus on ajankohtainen, sillä Lindin ja Reinikaisen (2014) tutkimuksesta on kulunut jo yhdeksän vuotta, ja siinä ajassa digitalisaatio on vaikuttanut vakuutusalaan, mikä näkyy konttorien vähentymisenä ja palvelujen siirtymisenä verkkoon. Tämän lisäksi pandemian ja sodan tuomien epävarmuuksien vaikutuksia on hyvä

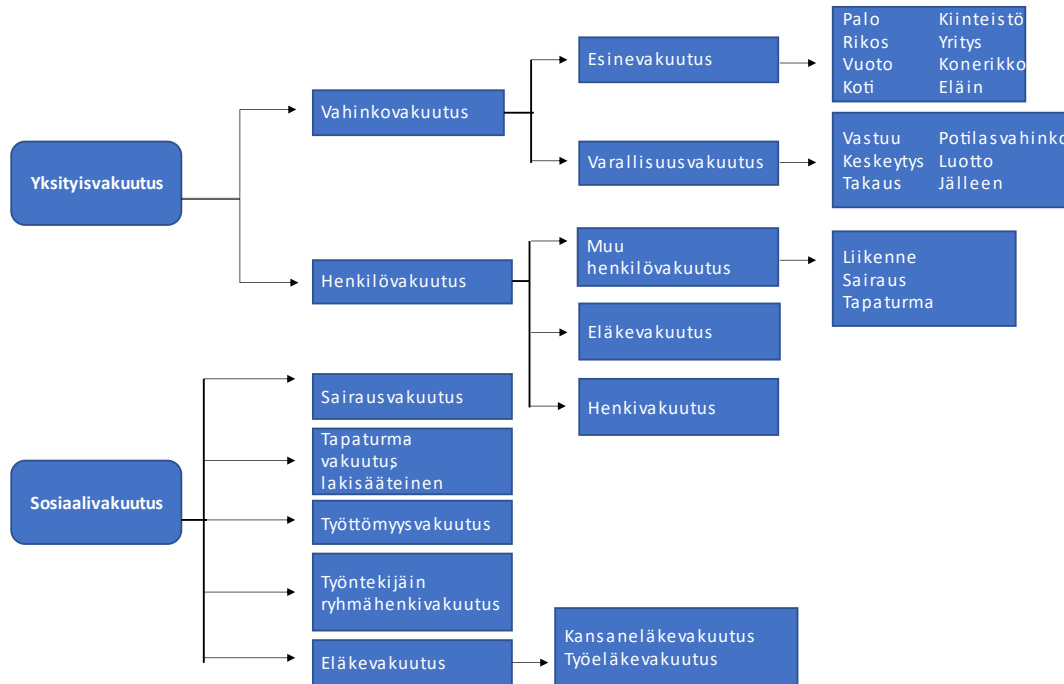
tutkia, sillä Lindstromin (2009, 204) mukaan stressin ja pelon seurauksena kuluttajat etsivät vakuutta elämäänsä, jota haetaan esimerkiksi vakuuttamalla niin oma omaisuus kuin itsensä. On aika tutkia, kuinka opiskelijoiden vakuutusikäyttäytyminen on muuttunut yhdeksän vuoden takaisesta.

Tutkimus toteutettiin kohderyhmälle eli 18–27-vuotiaille päivätoteutuksessa opiskeleville suomalaisille Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoille lähetettävänä Webropol-verkkokyselynä. Kohderyhmän ikähaarukka valittiin, koska monet yhtiöt tarjoavat vakuutuksilleen nuoriso- tai opiskelija-alennusta juuri tälle ikäluokalle. Näin varmistetaan, että jokainen tutkimukseen osallistuva on oikeutettu kyseiseen alennukseen.

## 2 Vakuuttaminen

Vakuuttaminen on suojautumista ennalta tietämättömiltä riskeiltä. Suojaat itseäsi, omaisuuttasi tai liiketoimintaasi erilaisilta uhilta ja riskeiltä, jotka aiheuttavat jonkinlaisia tappioita. Näitä voivat olla esimerkiksi sairastuminen, kodin tai liiketilan tulipalo tai matkanperuuntuminen. Tämä riskeiltä suojautuminen tehdään tekemällä sopimus toisen osapuolen, vakuutuslaitoksen, kanssa siitä, että jos jokin riskeistä toteutuu, korvaa vakuutuksenantaja tämän. Jotta tämä sopimus toteutuu, tulee vakuutuksenottajan maksaa vakuutuksenantajalle vakuutusmaksu. (Rantala & Kivisaari 2020, 65, 75.)

Vakuutukset ryhmitellään usein sosiaali- ja yksityisvakuutukseen. Ne ovat eritelty osiin alla olevassa kuviossa 1. Sosiaalivakuutukset sisältävät lainsäädännöllä asetetut vakuutukset, kuten sairausvakuutus ja eläkevakuutus. Yksityisvakuutukset taas sisältävät vapaaehtoisia vahinko- ja henkilövakuutuksia, kuten kotivakuutus tai vapaa-ajan tapaturmavakuutus. Euroopan yhdentymiskehityksen seurauksena on syntynyt vakuutusluokkakohtainen jaottelu, missä vakuutukset jaotellaan henkilö-, omaisuus- ja toiminnan vakuutuksiin riskien ja tarpeiden kautta. (Pellikka, Peilimö, Puntari & Vaitomaa 2020, 15–17.)



Kuvio 1. Sosiaalivakuutus ja yksityisvakuutus (Pellikka, Peilimö, Puntari & Vaitomaa 2020, muokattu).

Tässä opinnäytetyössä keskitytään yksityisvakuutuksiin ja erityisesti vapaaehtoiisiin henkilövakuutuksiin. Tämä vakuutusryhmä valittiin, koska tutkimuksessa tarkastellaan opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymistä ja sen muuttumista. Myös koronapandemian vaikutusta vakuutusten kuluttamiseen ja valitsemiseen tutkitaan, joten henkilövakuutukset sopivat tästä näkökulmasta, sillä näiden vakuutusten alaiset toimet ovat altistuneet pandemialle erityisen paljon. Tutkimuksessa kaikki käsiteltävät henkilövakuutukset, paitsi eläke- ja henkivakuutus kuuluvat kuvion 1 kohtaan: Muu henkilövakuutus. Sinne kuuluvat esimerkiksi kaikki seuraavassa luvussa 2.1 olevat matka-, sairaus-, tapaturma- ja urheiluvakuutus. Myöhemmin tutkimuksessa mainitaan kyselylomakkeella olevat kotivakuutus sekä kaskovakuutus, jotka menevät kuviossa 1 vahinkovakuutuksen esinevakuutus laatikkoon.

## 2.1 Vapaaehtoinen henkilövakuutus

Vapaaehtoiset henkilövakuutukset ovat nimensä mukaan vapaaehtoisia vakuutuksia. Niiden avulla haetaan suojaa riskeille, jotka eivät kuulu lakisääteisten ja sosiaalivakuutusten piiriin. Henkilöva-



kuutuksessa vakuutus kattaa vakuutettavaan ihmiseen kohdistuvat henkilöriskit, kuten sairastumisen, työkyvyttömyyden tai kuoleman. Vakuutuksen ideana on tuoda taloudellista turvaa edellä mainittujen riskien ja esimerkiksi vanhuuden varalle. (Jokela, Poikonen, Ranta & Westerling 2021, 19.)

Henkilövakuutus otetaan yleisesti, jotta tunnetaan olevan turvassa ennalta arvaamattomilta riskeiltä. Vakuutuksen ottaja siis tyydyttää sillä omaa turvallisuuden tarvetta. Vakuutus turvaa henkilön henkistä hyvinvointia, sillä hän kokee turvallisuuden tunnetta myös tätä kautta. Henkilövakuutuksen tarve kuuluu enemmän psykologisten tarpeiden joukkoon kuin fyysisten. (Jokela ym. 2021, 75.)

Suosituin vapaaehtoinen henkilövakuutus Finanssialan tehdyn vakuutustutkimuksen mukaan oli vapaa-ajan tapaturmavakuutus. Tämän jälkeen suosituimmat olivat matkavakuutus, joka korvaa henkilövahingot sekä henkivakuutus. Keskimääräisellä suomalaisella kotitaloudella on 3,5 vakuutusta ja eniten vakuutuksia on hyvätuloisilla perheellisillä talouksilla, jossa työssä käyvät henkilöt työskentelevät johtavassa asemassa. (Vakuutustutkimus, 2022.) Suurimmalta osin tutkimuksessa tutkittava ryhmä ei kuulu tähän joukkoon, joten vakuutusten määrät ovat oletusarvallisesti vähäisemmät.

Ihmiset vakuuttavat yleisesti enemmän omaa irtaimistoa ja omaisuutta kuin itseään tai läheisiään. Yksi syy tähän on yleinen tiedonpuute henkilövakuutuksista ja niiden tärkeydestä. Weedigen, Ouyangin, Gaon ja Liun (2019) mukaan henkilöt, jotka ovat tietoisempia vakuutuksista ja perehtyneet finanssialan kirjallisuuteen ottavat aktiivisempaa roolia vakuutusten hankkimisessa sekä ovat yhteydessä vakuutusalan ammattilaisiin herkemmin. Aikaisempien tutkimusten mukaan henkilövakuutukset ovat kuluttajien mielestä liian kalliita, jolloin ihmiset valitsevat vahinkovakuutuksia, jotka kattavat omaisuudelle aiheutuneet vahingot, mutta ei henkilövahinkoja. (Weedige, Ouyang, Gao & Liu 2019, 2; What is 'General Insurance' n.d.) Tätä vahvistaa Dalkilicin ja Kirkbesoglun (2015, 279) tekemä tutkimus opiskelijoille, jonka mukaan juuri finanssialan kirjallisuuteen perehtyneet ovat enemmän kiinnostuneita ja tietoisia vakuutuksista sekä niiden hyödyistä. Kirjallisuuden lisäksi tietoisuuteen vaikuttivat perheeltä saatu tietoisuus ja kasvatusta, sekä koulussa käyty kursseja. Opiskelijat, jotka olivat käyneet finanssialan kursseja, olivat huomattavasti enemmän tietoisia vakuuttamisesta kuin ei-finanssialan kursseja käyneet. (Dalkilic & Kirkbesoglu 2015, 279.)

## Matkavakuutus

Matkavakuutus oli suomalaisten neljänneksi suosituin vapaaehtoinen vakuutus Finanssialan vuonna 2022 teettämän vakuutustutkimuksen mukaan (Vakuutustutkimus, 2022). Matkavakuutus korvaa matkan aikana tapahtuneet henkilö- ja esine vahingot, sekä matkan peruuntumisesta aiheutuvat kulut, jos peruuntuminen johtuu esimerkiksi omasta äkillisestä sairaudesta. Matkavakuutuksesta korvattavia ovat myös esimerkiksi kadonneet matkatavarat tai matkan aikana sattuneet sairauskulut. Se on siis suunniteltu suojaamaan matkan riskeiltä. Vakuutus kattaa myös kulut, jotka vakuutettu henkilö aiheuttaa toiselle henkilölle. Tarkemmat vakuutusehdot ja korvaukset määräytyvät aina vakuutuksen ottajan sekä vakuutusyhtiön tekemän vakuutus sopimuksen mukaisesti. (Rantala & Kivisaari 2020, 514–515.)

Vakuutuksen pystyy ottamaan pelkille matkatavaroille tai pelkälle matkustajalle. Vaihtoehtoina matkavakuutukselle on jatkuva tai matkakohtainen vakuutus, jolloin vakuutus on voimassa vain tietyn ajanjakson. Matkoille on usein voimassa kilometrirajat, joka määrää korvataanko vahingot matkavakuutuksesta vai esimerkiksi kotivakuutuksesta. (Matka- ja matkatavaravakuutus n.d.) Kilometrirajat määräytyvät yhtiö- ja sopimuskohtaisesti. Yleensä matkakohteen tulee olla kotimaassa 50–150 kilometrin päässä päivittäisestä elinympäristöstä (Salo 2020).

Kun tarkastellaan Finanssivalvonnan 2022 teettämää vakuutustutkimusta, nähdään, että tutkimukseen osallistuneista opiskelijoista, vain 28 prosentilla oli henkilövahingot korvaava matkavakuutus. Eli 15 prosentilla vähemmän kuin kaikista tutkimukseen osallistuneista. Tähän yksi syy on, että opiskelijat eivät yleisesti kuulu matkavakuutuksen suurimpaan kuluttaja ryhmään, joka oli hyvin toimeentulevat henkilöt, joilla ei ole alaikäisiä lapsia. Opiskelijoiden resurssit ovat yleisesti niukemmat, joten matkusteluun ei jää yhtä paljon rahaa. (Vakuutustutkimus 2022.) Toinen vaikuttava tekijä voi olla vakuutusyhtiöiden tarjoamat kotivakuutus paketit, joihin kuuluu matkatavaraturva. Esimerkiksi LähiTapiola ja IF tarjoavat tällaista pakettia opiskelijoille. Tällöin monen mielestä voi olla turhan kallista hankkia erillistä henkilövahinkoja korvaavaa matkavakuutusta.

Vakuutusyhtiö x:n data kertoo, että vuonna 2022 matkavakuutus on toiseksi yleisin vapaaehtoinen henkilövakuutus 18–27-vuotiaiden, heillä vakuutettujen keskuudessa. Vain tapaturmavakuutusta omistetaan tällä ikäryhmällä enemmän.

## Urheiluvakuutus

Urheiluvakuutus kattaa lajikohtaiset tapaturmat ja henkilövahingot. Se ostetaan yleisesti lajin lisenssi yhteydessä ennen kauden alkua, mutta se voidaan ostaa erikseen vakuutusyhtiön kautta. Esimerkiksi jalkapallossa kilpailutoiminnan kattava vakuutus on pakollinen, jos pelaat Kakkosessa, eli Suomen kolmanneksi korkeimmalla sarjatasolla tai sitä ylempänä, ja on suositeltava sitä alemmilla sarjatasoilla (Pelipassin ja vakuutuksen ostaminen N.d.). Vakuutusyhtiö IF:in mukaan urheiluvakuutuksen tarvitsee, jos harrastus on kilpaurheilua tai laji kuuluu riskialttiiden liikuntalajien joukkoon. Näitä lajeja ovat esimerkiksi moottoriurheilu, voimailulajit tai kamppailulajit. Näissä urheiluvakuutusta vaaditaan tapaturmien kattamiseen, vaikka kyseessä olisi lajin kokeilu. (Urheiluvakuutus, N.d.) Vakuutusyhtiöiden ja lisenssin mukana ostettavan vakuutuksen erona on, että lajikohtaiset vakuutukset kattavat nimenomaan vain kyseisen lajin seuran tai urheiluliiton järjestämissä harjoituksissa tai kilpailutoiminnassa sattuneet tapaturmat (Alavalkama 2017). Vakuutusyhtiöiden tarjoamien urheiluvakuutusten ja sporttiturvien tarkemmat vakuutusehdot määräytyvät aina yhtiö-kohtaisesti.

Finanssialan vuonna 2022 teettämässä vakuutustutkimuksessa selvisi, että kahdeksalla prosentilla vastaajista oli urheiluvakuutus (Vakuutustutkimus 2022). Finanssialan analyytikko Kimmo Koiviston (2022) mukaan opiskelijoiden ja nuorten luvut olivat huomattavasti suurimmat. 18–29-vuotiailla vastanneilla 12 prosentilla oli urheiluvakuutus ja opiskelijoilla vastaavasti, jopa 15 prosentilla. (Koivisto 2022). Opiskelijat omistavat siis urheiluvakuutuksia melkein puolet enemmän kuin kaikki tutkimukseen osallistuneet.

## Tapaturmavakuutus

Tapaturmavakuutuksella suojaudutaan äkillisten tapaturmien aiheuttamien taloudellisten menetysten varalta. Yleisissä vakuutusehdoissa määritellään tapaturma äkillisenä, odottamattomana, ulkoisena, ruumiinvamman aiheuttamana ja vakuutetun tahtomatta sattuneena tapahtumana. Ulkoisella tarkoitetaan tässä tapauksessa ulkoista tekijää, jonka takia tapaturma on aiheutunut. Tapaturmavakuutus voi olla joko vapaa-ajan tai täysajan, jolloin vakuutus on voimassa myös koulussa tai töissä. (Jokela, Poikonen, Ranta & Westerling 2021, 118–119.) Rantala ja Kivisaari (2020, 511–512) määrittelevät vielä, kuinka vakuutuksesta maksettavat korvaukset määräytyvät jälleen vakuutuksen ottajan ja vakuutusyhtiön välisen sopimuksen mukaisesti.

Korvauslajit voivat vaihdella vakuutuskohtaisesti, sillä monia vakuutuksia on mahdollista täydentää erilaisilla vakuutusturvilla. Perinteiset korvauslajit tapaturmavakuutuksessa ovat: tapaturman hoitokulukorvaus, päiväraha työkyvyttömyydestä, tapaturmaisen haitan korvaus sekä korvaus tapaturmaisesta kuolemasta. Hoitokulukorvaus vaatii, että hoito ja tutkimukset ovat terveydenhuollon ammattilaisen suorittamia sekä lääkärin määräämiä. Työkyvyttömyyden päivärahaa maksetaan yleensä maksimissaan vuosi, ja se alkaa lääkehoidon alkamispäivästä. Tällä korvataan työkyvyttömyydestä aiheutuneet ansionmenetykset. Oma vastuu sekä korvauksen määrä määritellään vakuutussopimuksen mukaisesti. Haittakorvaus maksetaan, kun tapaturmasta on muodostunut pysyvä haitta. Haitta määritellään pysyväksi, kun sen tila ei lääketieteellisen todennäköisyyden mukaan enää parane. Tapaturman haittakorvaus voi sisältyä tapaturmavakuutukseen joko automaattisesti tai lisäturvana. Sama pätee tapaturmaisessa kuolemassa. (Jokela, Poikonen, Ranta & Westerling 2021, 119–124; Rantala & Kivisaari 2020, 515.)

Vapaa-ajan tapaturmavakuutus oli kolmanneksi suosituin vapaaehtoinen vakuutus ja suosituin vapaaehtoinen henkilövakuutus Finanssialan vuoden 2022 vakuutustutkimuksessa. Vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen omisti 45 prosenttia vastaajista. (Vakuutustutkimus 2022.) Tapaturmavakuutus oli myös suosituin vapaaehtoinen henkilövakuutus 18–27-vuotiailla vakuutusyhtiö x:ssä vakuutuilla Keski-Suomen alueella vuonna 2022.

### **Sairaskuluvakuutus**

Sairaskuluvakuutus eli sairausvakuutus tuo taloudellista turvaa sairastumisen tai vammautumisen hoito- ja tutkimiskuluihin. Vaikka Suomesta löytyy hyvin järjestetty sosiaalivakuutukseen pohjautuva sairaanhoito, voi kiireetöntä hoitoa joutua odottamaan kauan. Tällöin sairaskuluvakuutus varmistaa nopean pääsyn niin yksityis- kuin yleis- ja erikoislääkärille. Se on siis hyvä lisä sosiaalivakuutuksien päälle, mutta ei välttämätön, toisin kuin esimerkiksi Yhdysvalloissa, missä yksityistä sairaskuluvakuutusta pidetään lähes välttämättömänä. (Jokela, Poikonen, Ranta & Westerling 2021, 108–109.)

Sairaskuluvakuutus korvauksen yleisinä ehtoina ovat yleensä, että tapaturman tai sairauden on pitänyt tapahtua Suomessa, sekä sen aikana, kun vakuutus on ollut jo voimassa. Hoidoista aiheutuneita kuluja ei korvata, jos tapaturma on sattunut ennen kuin ottamasi sairaskuluvakuutus on astunut voimaan. Korvauksen määrä määräytyy todellisten hoito- tai tutkimuskustannusten mukaan.

Jos hoitolaitos ei laskuta korvauksista suoraan vakuutusyhtiötä, on vakuutuksenottajan pystyttävä todistamaan tositteilla aiheutuneet kulut. Korvauksen enimmäismäärä ilmoitetaan aina vakuutus-sopimuksessa ja se vaihtelee sopimuskohtaisesti. (Jokela, Poikonen, Ranta & Westerling 2021, 110–111.)

Vapaaehtoinen sairaskuluvakuutus on suosituin lapsiperheiden keskuudessa sekä ylimmässä tulo-luokassa. Finanssialan vuoden 2022 vakuutustutkimuksesta selviää, että 42 prosenttia avio- tai avoliitossa elävistä on hankkinut vapaaehtoisen sairaskuluvakuutuksen itselleen tai alle 18-vuoti-aalle lapselleen. Tuloluokkia vertaillen nähdään, että ylemmän tuloluokan talouksissa, joissa vuo-situlot ovat yli 70 000 euroa, vapaaehtoisen sairaskuluvakuutuksen omistaa 30 prosenttia vastaa-jista, kun alle 30 000 euroa tienävissä vastaavan vakuutuksen omistaa vain 13 prosenttia.

Finanssialan vakuutustutkimukseen osallistuneista opiskelijoista kyseisen vakuutuksen omisti vain 13 prosenttia vastaajista. (Vakuutustutkimus 2022.) Vakuutusyhtiö x:ltä saadun datan mukaan sai-raskuluvakuutus oli kolmanneksi suosituin vapaaehtoinen henkilövakuutus 18–27-vuotiailla vakuu-tetuilla Keski-Suomen alueella.

## 2.2 Vakuutuskäyttäytyminen

Tutkimuksessa selvitetään kohderyhmässä olevien opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymistä. Vakuu-tuskäyttäytymisellä tarkoitetaan kuluttajan vakuuttamiseen liittyvää ostokäyttäytymistä, kuten millaisia vakuutuksia kuluttaja omistaa, mistä nämä on hankittu ja miksi juuri kyseiset vakuutukset on valittu. Dorfmanin ja Catherin (2013, 6) mukaan yksi vakuutuskäyttäytymistä määrittelevä te-kijä on riskin sieto tai sen välttäminen. Heidän mukaansa monet kuluttajat kokevat tilanteet, joissa on olemassa riski rahalliseen tappioon epämukaviksi, jonka takia he haluavat välttää tällaisen tilan-teen. Tämä onnistuu vakuuttamalla riski, jolloin rahallinen tappio saadaan minimoitua. (Dorfman & Cather 2013, 6.) Riskejä voivat olla esimerkiksi loukkaantuminen urheillessa, autokolari tai mat-kan peruuntuminen. Viimeisenä mainittu on yleistynyt viime vuosina rajusti korona pandemian ta-kia.

Vakuutuskäyttäytymiseen liittyy vahvasti ihmisen psykologia ja sen vaikutus ostokäyttäytymiseen. Viimeaikojen tilanteet, kuten pandemia sekä Venäjän ja Ukrainan sota, ovat lisänneet pelkoa ja epävarmuutta ihmisten keskuudessa, ja tämä vaikuttaa heidän ostokäyttäytymiseensä. Lindstro-

min (2009, 204) mukaan stressin ja pelon seurauksena kuluttajat etsivät vakautta elämäänsä. Vakauden etsimisen seurauksena dopamiinin riippuvuus kasvaa, jolloin dopamiinin määrä aivoissa lisääntyy, joka johtaa ostohalukkuuden nousemiseen. Pelkoon ja ihmisten epävarmuuteen liittyvä mainonta on yksi tehokkaimmista ja mieleenpainuvimmista mainonnan lajeista. (Lindstrom 2009, 204.) Vakuutusyhtiöt kertovat sivuillaan ja mainoksissaan usein erilaisista tapaturmista tai sairauksista, joiden yhteydessä mainitaan näiltä tilanteilta suojaavia vakuutuksia. Kuluttajien vakuutusikäyttäytymiseen vaikutetaan usein juuri epävarmuuden tai pelon kautta.

Lindin ja Reinikaisen (2014) opinnäytetyön tutkimuksessa selvisi, että opiskelijoiden yleisin tapa hankkia vakuutus oli vakuutusyhtiön konttorissa asioiminen. Vuonna 2014 tehdyssä tutkimuksessa ainoastaan eläinvakuutusta hankittaessa internet nousi yhtä suosituksi tavaksi hankkia vakuutus kuin konttorilla asiointi. (Lind & Reinikainen 2014, 30.) Vakuutusyhtiö x:ltä saadun datan mukaan Keski-Suomen alueella yleisimmät vakuutuksen hankinta kanavat 18–27-vuotiailla, heidän asiakkaillaan, olivat internet sekä vakuutusedustaja. Vakuutusedustajalla tarkoitetaan henkilöä, joka muun muassa esittelee vakuutuksia asiakkaille, sekä tekee vakuutus sopimuksia joko puhelimitse tai kasvotusten (Vakuutusedustajat 2018). Vakuutuksen hankintakanavan valintaan vaikuttavat vakuutuksenottajan ikä sekä mitä vakuutusta ollaan hankkimassa. Esimerkiksi vakuutusyhtiö x:n tilastojen mukaan matkavakuutusta otettaessa ohjaututaan selvästi useammin verkkoon kuin sairauskulu- tai tapaturmavakuutusta otettaessa, jossa henkilökanavat ovat internettiä suositumpia. Ikäryhmässä 18–27-vuotiaat, osalla on vielä vanhempien tai huoltajien hankkimia vakuutuksia, joten tämä vaikuttaa hankintakanavien tilastoihin.

### **2.3 Covid-19 pandemian vaikutus vakuutusalaan**

Vuoden 2019 loppupuolella alkanut covid-19 eli koronapandemia järjestytti koko maailmaa monen vuoden ajan. Kiinassa joulukuussa 2019 todettu virus levisi nopeasti koko maailmaan 2020 vuoden alkupuoliskolla, minkä seurauksena World Health Organization julisti sen globaaliksi pandemiaksi 11 maaliskuuta 2020 (Coronavirus disease (COVID-19)). Kun tarkastellaan eri toimialoja ja pandemian vaikutusta niihin, voidaan todeta, että Suomessa etenkin kolme toimialaa nousevat esille negatiivisen vaikutuksen kautta: Majoitus- ja ravitsemus, viihde ja virkistys sekä kuljetus ja varastointiala. Näiden kolmen liikevaihto supistui vuoden 2020 aikana yli 20 prosenttia, majoitus- ja ravitsemusalan ollen jopa 30 prosentin lukemissa. (Kiviniemi 2021, 2.)

## Vaikutus Euroopassa ja Suomessa

Puławskan (2021, 12) mukaan vaikutus Euroopan alueen vakuutussektoriin on ollut kiistämättä negatiivinen, ja tämän yksi pääsyy on Euroopan alueen vakuutusyhtiöiden yleisesti laskenut kokonaispääoman tuottoaste. Kokonaispääoman tuottoastetta eli ROA:ta käytettiin Puławskan (2021, 1) tutkimuksen selittävänä muuttujana. ROA on yritystoiminnan yksi kannattavuuden mittareista, ja se kertoo paljonko tuottoa, yritys on saanut tilikaudella sen kaikelle pääomalle (Kokonaispääoman tuotto-% (ROA) n.d.). Puławskan (2021, 13) mielestä Euroopan alueen vakuutusyhtiöiden vakavaraisuuteen pandemialla ei kuitenkaan ole ollut huomattavaa vaikutusta. Vakavaraisuus kertoo vakuutusyhtiön kohdalla sen kyvystä maksaa sen kaikki maksut, joihin he ovat sitoutuneet, kuten vakuutuskorvaukset. Vakavaraisuuden ylläpito voi käydä hankalaksi erilaisten luonnonkatastrofien tapauksessa, jolloin moni vakuutuksenomistaja kokee tappioita yhtäaikaisesti. (Dorfman & Cather 2013, 145.) Tällainen tilanne syntyi myös pandemian kohdalla. Sampokonsernin vuoden 2020 hallituksen toimintakertomuksessa (2021, 9) kerrotaan, kuinka vuonna 2020 hallituksen asettamien matkustusrajoitusten seurauksena korvauskulut kasvoivat juuri matkavakuutusten ansiosta. Pohjola Vakuutuksen selvityksessä (Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2020 n.d., 5) todetaan, kuinka pandemia lisäsi korvauskuluja etenkin matka- ja keskeytysvakuutuksissa 2020 kevään ja kesän aikana.

Kun tarkastellaan Pohjola Vakuutus Oy:n vakavaraisuuden ja taloudellisen tilan kertomuksia vuosilta 2020, 2021 ja 2022, voidaan todeta tilan olevan vakaa. Yhtiön vakavaraisuus säilyi hyvänä joka vuosi, ja vahvistui erityisesti vuonna 2022. Pohjola Vakuutuksen likviditeettitilanne pysyi vakaana vuosina 2020 ja 2021, kun taas vuosi 2022 oli haastavampi osakekurssien laskun ja korkojen nousun takia. Taulukossa 1 on esitetty Pohjola Vakuutuksen liikevoitto sekä vakuutusmaksutuotto kolmelta edelliseltä vuodelta. Taulukosta 1 nähdään, että yhtiön liikevoitto on laskenut joka vuosi pandemian alkamisen jälkeen, ja rajuimmin vuonna 2022, jolloin liikevoitto putosi 117 miljoonaan euroon. Vakuutusmaksutuotot ovat menneet päinvastaiseen suuntaan. Ne ovat kasvaneet hieman joka vuosi vuodesta 2020 vuoteen 2022. Koronapandemia rajoitusten päättymisen on näkynyt Pohjolalla nousseina vahinkomäärinä. Nousseet vahinkomäärät sekä yleinen kustannusten nousu ovat lisänneet vakuutusten korvausmenoja. (Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2020 n.d., 2; Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2021 n.d., 2; Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2022 n.d., 2.) Vuosien 2020 ja 2021 kertomuksissa

(N.d, 2; N.d, 2) kerrotaan, kuinka liiketoiminta kehittyi positiivisesti pandemian tuottamista epävarmuustekijöistä huolimatta. Liiketoiminta on onnistuttu pitämään vakaana myös vuonna 2022, vaikka liikevoitto onkin laskenut reilusti edellisistä vuosista.

Taulukko 1. Pohjola Vakuutuksen liikevoitto ja vakuutusmaksutuotot vuosilta 2020, 2021 ja 2022

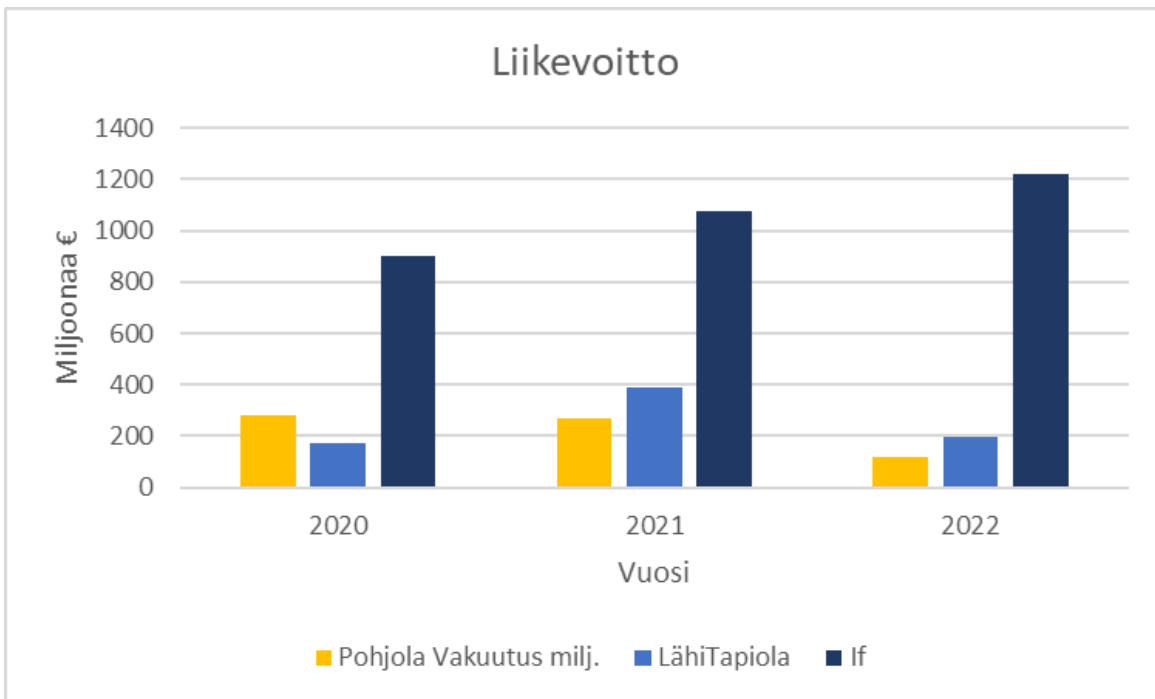
<b>Pohjola Vakuutus</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Liikevoitto (milj)</b>	283	269	117
<b>Vakuutusmaksutuotto (milj)</b>	1 486	1 556	1 598

Vakuutusmaksutuotot kattavat vahinkovakuustoinnassa tilikauden osuuden vakuutusmaksutuloista. Vahinkomaksutuotot ovat vakuutusmaksutulo oikaistuna vakuutusmaksuvastuun muutoksella. (Sanasto n.d.) Vakuutusmaksuvastuu taas kuvaa sitä osaa nykyisen tilikauden tai aiempien tilikausien vakuutusmaksutulosta, jonka riski kohdistuu tuleviin tilikausiin (Vakuutusmaksuvastuu n.d.). Nämä termit on hyvä erottaa toisistaan, sillä vakuutusmaksutuloa käsitellään myöhemmin.

Kun tarkastellaan Pohjola Vakuutuksen edellä mainittuja lukuja, voidaan todeta, että yhtiö pystyi tekemään tasaista ja hyvää tulosta, kehittämään omaa liiketoimintaansa sekä pitämään oman vakavaraisuusasteensa vakaana pandemiavuosien aikana. Myös muiden Suomessa toimivien vakuutusyhtiöiden, kuten LähiTapiolan ja Ifin vakavaraisuudet pysyivät vakaina pandemiasta huolimatta. Molemmat pystyivät lisäksi tekemään Pohjola Vakuutuksen tavoin hyvää tulosta kumpanakin koronavuonna. (LähiTapiola-ryhmän tilinpäätöstiedote 1.1.-31.12.2021 2022, 1; Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2020 2021, 34.) Nämä todistavat, kuinka vakuutusala Suomessa selvisi pandemian hankalista ajoista todella hyvin. Tämä lisää yhtiöiden luotettavuutta ja asiakastyytyväisyyttä edelleen, mikä näkyi Finanssialan vuonna 2022 teettämässä vakuutustutkimuksessa, jossa 87 prosenttia vastanneista kertoi olleensa tyytyväinen vakuutusyhtiöstään saamaan korvauskäsittelyyn ja korvaukseen vahinkotilanteessa (Vakuutustutkimus 2022 2022). Katsotaan seuraavaksi hieman suurimpien suomalaisten vakuutusyhtiöiden liikevoittoja viimeisiltä vuosilta.

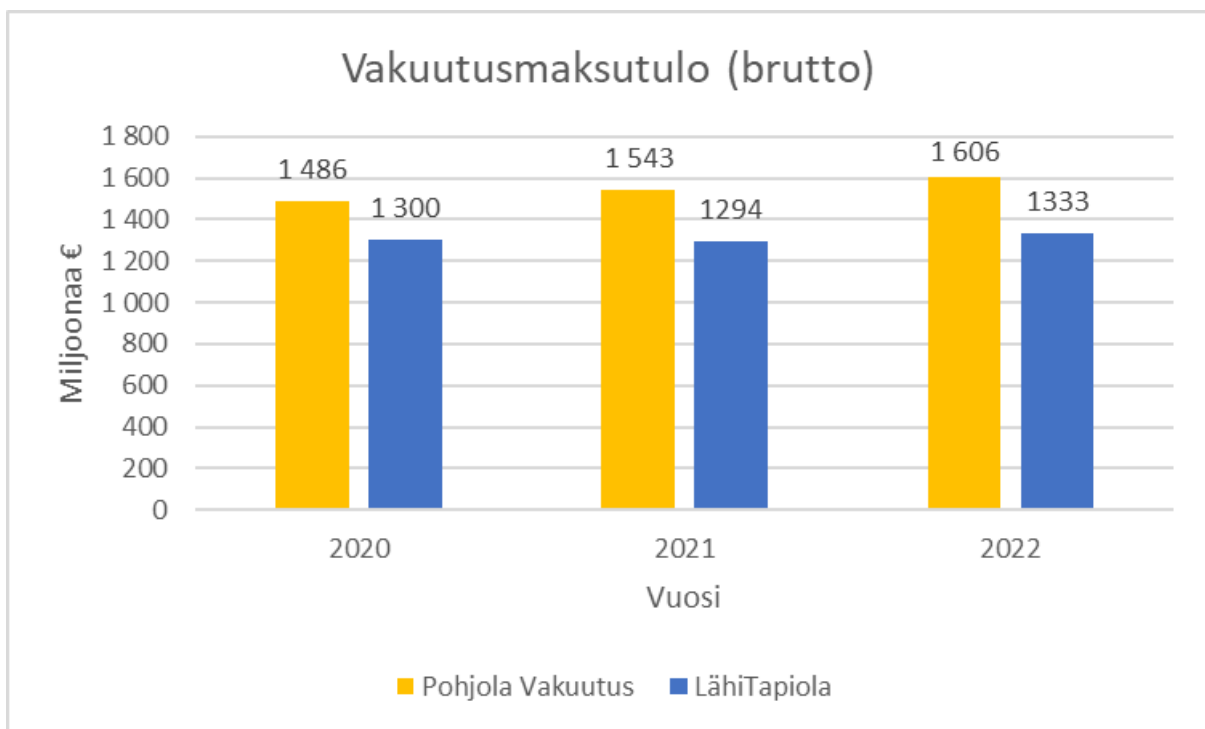


Kuviossa 2 on esitetty Suomen kolmen suurimman vakuutusyhtiön liikevoitot vuosilta 2020, 2021 ja 2022. Siitä nähdään, että Ifin liikevoitto on moninkertainen verrattuna kahteen muuhun yhtiöön, ja tämä johtuu Ifin laajasta ulkomaiden asiakaskannasta, etenkin pohjoismaiden osalta. Näin ollen sen liikevaihto, ja sitä kautta liikevoitto on huomattavasti suurempi. If onkin onnistunut kasvattamaan liikevoittoaan kaikkina kolmena edellisenä vuonna, toisin kuin Pohjola Vakuutus ja Lähi-Tapiola. Pohjola Vakuutuksella vuosi 2022 on ollut erityisen vaikea liikevoiton osalta, sillä se on pudonnut edellisestä vuodesta noin 150 miljoonaa euroa. Myös LähiTapiolan liikevoitto pieneni huomattavasti vuonna 2022, jolloin se oli noin 200 miljoonaa euroa vähemmän kuin edellisenä vuonna. Heillä vuosien 2020 ja 2022 liikevoitot ovatkin lähes samat eli hieman alle 200 miljoonaa euroa. Vuosi 2021 oli heillä erityisen vahva, sillä heidän liikevoittonsa yli tuplaantui edellisestä vuodesta. (Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2020 n.d., 2; Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2021 n.d., 2; Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2022 n.d., 2; Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2021 2022, 11; Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2022 2023, 12; Toimintakertomus ja tilinpäätös 2022 2023, 24.)



Kuvio 2. Pohjola Vakuutuksen, LähiTapiolan ja Ifin liikevoitot vuosilta 2020, 2021 ja 2022

Vertaillaan seuraavaksi hieman yhtiöiden vakuutusmaksutuloja. Alla olevasta kuviosta 3 nähdään Pohjola Vakuutuksen ja LähiTapiola-ryhmän bruttovakuutusmaksutulot viimeiseltä kolmelta vuodelta. Kuviosta 3 nähdään, kuinka Pohjola Vakuutuksen maksutulo on kasvanut johdonmukaisesti joka vuosi, kun taas LähiTapiolan maksutulo pieneni hieman vuonna 2021, mutta kohosi seuraavana vuonna yli 2020 lukeman. Vaikeat koronavuodet eivät siis juurikaan näkyneet yhtiöiden vakuutusmaksutuloissa. (Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2020 n.d., 2; Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2021 n.d., 2; Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2022 n.d., 2; Toimintakertomus ja tilinpäätös 2022 2023, 24.)



Kuvio 3. Pohjola Vakuutuksen ja LähiTapiolan vakuutusmaksutulot vuosilta 2020, 2021 ja 2022

### Pandemian jälkeen

Vakuutusten korvauskulut ovat palautuneet pandemiaa edeltäneen ajan tasolle. Pohjola Vakuutuksen myynti johtaja Juho Laine kertoo Keskisuomalaisen haastattelussa, että vahinkotilastot ovat palautuneet pandemiaa edeltäneen ajan lukemiin. Vahinkojen määrä on kasvanut, ja esimerkiksi Keski-Suomessa vakuutuskorvauksia maksettiin vuonna 2022, 13 prosenttia enemmän kuin edellisenä. (Marja-aho 2023, 19.) Samaa kerrotaan LähiTapiola-ryhmän tilinpäätöstiedotteessa, jonka mukaan heidän korvauskulunsa kasvoivat vuonna 2022 ja vakuutustoiminnan kuvaava riskisuhde

palasi pandemiaa edeltäneen ajan keskiarvojen tasolle. Myös heillä rajoitusten purku ja yhteiskunnallisten aktiviteettien kasvu näkyi korvausten kasvuna. (LähiTapiola-ryhmän tilinpäätöskatsaus 1.1.-31.12.2022: Liiketoiminta eteni vakaasti ja kannattavasti - vaikea sijoitusympäristö heikensi kokonaistulosta 2023, 3.) Rajoitusten purku ja sen myötä ihmisten liikkuminen ja matkustaminen on siis näkynyt selvästi vakuutusyhtiöiden korvauskuluissa ja vahinkojen määrissä. On mielenkiintoista nähdä, onko pandemialla ollut vaikutusta henkilötasolla, ja onko se vaikuttanut varsinaisesti opiskelijoiden vakuuttamiseen.

### **Vaikutus tapaturma- ja sairauskuluvakuutuksiin**

Ennen korona pandemiaa tapaturma- ja sairaskuluvakuutuksien maksutulo on ollut hyvässä nousussa (Vakuutusvuosi 2019 2020, 8). Maksutulolla tarkoitetaan vakuutuksenottajien vakuutusyhtiöille maksamia vakuutusmaksuja (Sanasto n.d.). Vuonna 2019 näiden vakuutuksien maksutulo oli yhteensä 694 miljoonaa euroa, joka on 7 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna. Erityisesti sairaskuluvakuutusten suosio on ollut hyvässä kasvussa, sillä vakuutettujen määrä on noussut viimeisen kymmenen vuoden aikana yli 50 prosenttia. (Vakuutusvuosi 2019 2020, 8.) Pihlajalinnan vuosikertomuksessa 2019 (N.d) kerrotaan, kuinka sairaskuluvakuutusten määrä on ollut kasvussa viime vuosina, ja tähän yksi pääsyy on ihmisten halu päästä hoitoon mahdollisimman nopeasti sekä huoli julkisista palveluista.

Vuosi 2020 oli jo haastavampi vuosi niin julkiselle- kuin yksityiselle terveydenhuollolle. Julkisen puolen avosairaanhoidon vastaanoton kävijämäärät laskivat vuoden 2020 alkupuolella 11 viikon aikana noin 100 000 käyntimäärällä. Tämän lisäksi suun terveydenhuollon kävijämäärät laskivat noin 80 000:lla. Ihmisten kynnys vastaanotolle kasvoi, mikä näkyy kävijämäärissä. (Rissanen, Parhiala, Kestilä, Härmä, Honkatukia & Jormanainen 2020, 23–24.) Yksityisistä lääkäriasemista Mehiläinen kertoi vuoden 2020 vuosikertomuksessaan, kuinka vuosi 2020 oli haastava juuri koronapandemian takia. Heidän toiminnoissansa näkyi alkuvuonna väkevä kysynnän lasku. Tästä huolimatta Mehiläisen muut tuotot, mihin vakuutusyhtiöiltä saadut korvaukset kuuluvat, nousivat vuodesta 2019, 0,3 miljoonalla eurolla, ollen vuonna 2020 3,0 miljoonaa euroa. (Mehiläisen vuosi 2020 n.d., 40, 73.) Yksityisistä lääkäriasemista Pihlajalinna kertoi vuoden 2020 vuosikertomuksessa, kuinka heidän liikevaihtonsa vakuutusyhtiöasiakkailta kasvoi edellisvuoteen verrattuna 8,1 prosenttia. Yksityisasiakkaiden liikevaihto laski 18,4 prosentilla, julkisen terveyden huollon tavoin, vähentyneet asiakasmäärät näkyivät myös heidän liiketoiminnassaan. (Pihlajalinna vuosikertomus 2020 n.d.,

12.) Pudonneista kävijämääristä huolimatta, vapaaehtoisten sairaskulu- ja tapaturmavakuutuksen maksutulo kasvoi koko Suomessa yhteensä 7 prosentilla edelliseen vuoteen verrattuna (Vakuutusvuosi 2020 2021, 8). Joten, vaikka ihmiset vähensivät fyysisesti lääkärissä käyntiä, eivät nämä vaikuttaneet suoranaisesti tapaturma- ja sairaskuluvakuutuksien suosioon ja vakuutuskorvaus summiin.

Vuonna 2021, perusterveydenhuollon avosairaanhoidon käynnit nousivat vuosia 2019 ja 2020 korkeammaksi, tammikuuta lukuun ottamatta. Ihmiset kävivät siis sairaanhoidon vastaanotolla lähes yhtä paljon kuin ennen koronapandemiaa. Tähän yksi syy oli uusi, nopeasti vuoden 2021 loppupuolella levinnyt koronaviruksen Omikron-virusmuunnos. (Hetemaa 2022, 95.) Vuosi 2021 oli yksityiselle terveydenhuollolle vahvempi. Mehiläinen kertoi vuoden 2021 vuosikertomuksessaan, kuinka taloudellinen aktiivisuus oli palautunut heidän toimiinsa. Syntyneen hoitovelan sekä myönteisen talouskehityksen ansiosta, heidän palveluidensa kysyntä kasvoi kotimaassa. (Mehiläisen vuosi 2021 n.d., 9.) Kasvanut kysyntä näkyi heidän vahinkovakuutuskorvausten määrissä. Mehiläisen liiketoiminnan muut tuotot, mihin vakuutusyhtiöiltä saatavat vahinkovakuutuskorvaukset kuuluvat olivat vuonna 2021 6,0 miljoonaa euroa. Muut tuotot siis tuplaantuivat edellisvuoteen verrattuna. (Toimintakertomus ja tilinpäätös 2021 n.d., 33.) Kasvanut kysyntä näkyi Pihlajalinnan toiminnassa, sillä vakuutusyhtiöasiakkaiden liikevaihto kasvoi edellisestä vuodesta 10,9 prosentilla ja yksityisasiakkaiden 5,1 prosentilla. Tähän yksi syy on vapaaehtoisten sairaskuluvakuutuksien suosion kehitys, sillä Finanssialan tilastojen mukaan vuoden 2021 kesäkuun lopussa jo 1,26 miljoonaa suomalaista omisti yksityisen sairaskuluvakuutuksen. (Pihlajalinnalla vuosikertomus 2021 n.d., 9, 14.) Vapaaehtoisten tapaturma- ja sairausvakuutuksien maksutulo jatkoi kasvuaan vuonna 2021 nousten 778 miljoonaan euroon, joka on 5 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuotena (Vakuutusvuosi 2021 2022, 8).

## **2.4 Muuttunut maailmantilanne vuonna 2022**

Kun koronapandemia ja sen tuomat rajoitukset alkoivat hellittämään vuonna 2022, kohtasi Eurooppaa uusi kriisi. Torstaina 24. helmikuuta Venäjä suoritti isoimman hyökkäyksen eurooppalaiseen valtioon, sitten toisen maailmansodan, kun se hyökkäsi Ukrainaan. Kymmenet tuhannet ihmiset pakenivat kodeistaan, kun Venäjän presidentti Vladimir Putin julisti sodan Ukrainaa vastaan. (Zinets & Vasovic 2022.) Koko maailmaa shokeerannut hyökkäys, vaikutti myös suomalaisiin. Lähellä tapahtuva sota on herättänyt huolta suomalaisissa, joka näkyy esimerkiksi Ylen julkaisemassa

uutisessa, jossa yhdeksän suomalaista kertoi tunteistaan ja ajatuksistaan sodasta. Esille nousivat esimerkiksi sanat: Ahdistus, suru, pelko ja viha. (Malminen 2022.) Pelko on iso tekijä esimerkiksi ihmisten ostokäyttäytymisessä, kuten kappaleessa 2.2 Vakuutuskäyttäytyminen mainittiin. Belucinin, Fuochin ja Conzon (2019, 14) mukaan lapsena altistuminen toiselle maailmansodalle nosti henkivakuutuksen hankkimisen todennäköisyyttä aikuisena. Heidän (2019, 14) mukaansa sodalle altistumisella on negatiivinen vaikutus taloudelliseen riskinottoon, kun taas positiivinen vaikutus henkivakuutusten hallussapidon todennäköisyyteen, jota pidetään turvallisena omaisuuseränä. Nähtäväksi jää, mitenkä vuonna 2022 alkanut sota vaikuttaa ihmisten vakuutuskäyttäytymiseen tulevaisuudessa.

Samaisena vuonna ihmisten elämään tulivat mukaan korkea inflaatio, korkojen nousu sekä sähkönhinnan raju nousu. Inflaatiolla tarkoitetaan yleisen hintatason jatkuvaa nousua (Pohjola 2015, 183). Sillä on ollut vaikutusta erityisesti nuorten taloudelliseen tilaan vähäisten tulojen takia. Ylen keväällä 2022 tekemän selvityksen mukaan nuorten suurimmaksi huolenaiheeksi nousi talous, josta pääasialliseksi huolenaiheeksi nousi yleinen hintojen nousu. Näin vastasi lähes puolet alle 30-vuotiaista selvitykseen osallistuneista. Hintojen noustessa pelkkä opinto- ja asumistuki eivät riitä asumisen, elämisen tai päivittäisten menojen kattamiseen, jolloin moni opiskelija turvautuu opintolainan ottamiseen. Takuusäätiön neuvonnan vastaavan asiantuntijan Henri Höltän mukaan tilanne on opintolainan suhteen haastava opiskelijoille, sillä se ei ole yhtä edullista kuin aiemmin korkojen nousun takia. (Pohjoinen 2022.)

### **3 Tutkimusasetelma ja tutkimuksen tavoitteet**

#### **3.1 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma**

Tutkimusongelmalla tarkoitetaan yksinkertaisesti ongelmaa, johon tutkimuksessa etsitään vastausta. Sen muotoilu on seuraava vaihe tutkimusaiheen valinnan jälkeen tutkimusprosessissa. Vilkan (2021, 50) mukaan tutkimusongelma yhdessä, siitä johdettujen tutkimuskysymysten kanssa muodostavat tutkimuksen koko perustan. Ne auttavat tutkijaa tutkimuksen etenemisen kanssa, sillä silloin tutkimuksen kokonaiskuva ja -tarkoitus pysyvät paremmin hallinnassa. Kananen (2014, 44) on Vilkan (2021) kanssa samoilla linjoilla, sillä hänen mukaansa jokaisesta tutkimuksesta tulee

löytyä tutkimusongelma, johon etsitään ratkaisua aineistojen ja tutkimusmenetelmien avulla. Ongelman ratkaisemisen avuksi muodostetaan yksi tai muutama, kappaleen alussa mainittu tutkimuskysymys. Ne helpottavat tutkimuksen etenemistä, sillä usein niihin vastaaminen on helpompaa kuin itse tutkimusongelmaan vastaaminen. Se ei kuitenkaan ole varsinainen kysymys tutkijalle, vaan ennemmin eräänlainen tienviitta, joka ohjaa oikean kerättävän tiedon luo. (Kananen 2014, 44–45.)

Tässä tutkimuksessa tutkitaan suomalaisten 18–27-vuotiaiden päiväopinnoissa opiskelevien Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymistä. Vertailupohjana toimii Lindin ja Reinikaisen (2014) tekemä opinnäytetyö, jossa tutkittiin ammattikorkeakouluopiskelijoita vakuutusten kuluttajina. Kyseinen tutkimus teetettiin 18–26-vuotiaille Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoille vuonna 2014. Tutkimusten välillä on yhdeksän vuoden ero. Tavoitteena on selvittää onko opiskelijoiden vakuutuskäyttäytyminen muuttunut viimeisen yhdeksän vuoden aikana, muun muassa vakuutusten hankintakanavien tai vakuutusyhtiöiden suosion osalta. Erona Lindin ja Reinikaisen (2014) tutkimukseen, nyt opiskelijoilta kysytään yleisen vakuuttamisen lisäksi, korona pandemian sekä muuttuneen maailmantilanteen vaikutuksista vapaaehtoiseen henkilövakuuttamiseen.

Tämän tutkimuksen sekundäärisenä aineistona toimivat jo aiemmin mainittu Lindin ja Reinikaisen vuonna 2014 tehty tutkimus, jossa tutkittiin Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoita vakuutusten kuluttajina, vakuutusyhtiö x:ltä saadut tilastot sekä Finanssialan vuoden 2022 vakuutustutkimus. Lindin ja Reinikaisen (2014) tutkimus toimii pohjana tälle opinnäytetyölle. On huomioitava, että Lind ja Reinikainen tutkivat myös opiskelijoiden mielikuvia ja mielipiteitä vakuutuksista, ja tätä osiota ei olla otettu huomioon tässä tutkimuksessa. Vertailukohtana toimii siis vain tutkimuksen osio, jossa tutkittiin opiskelijoiden omia vakuutuksia sekä niiden hankkimiskanavia. (Lind & Reinikainen, 2014.) Tutkimusten välillä on yhdeksän vuotta, jolloin on jo ajankohtaista tutkia, kuinka esimerkiksi juuri digitalisaation kasvu on vaikuttanut opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymiseen. Väliin on mahtunut niin koronapandemia kuin Venäjän ja Ukrainan sota, joilla on ollut vaikutusta ihmisten kulutukseen ja käyttäytymiseen. Edellä mainitut tutkimukset löydettiin tutkimuksen aineistoksi hakusanoilla vakuutuskäyttäytyminen opiskelijat, opiskelijoiden vakuutukset tutkimus sekä vakuutustutkimus. Hakukoneena käytettiin Google Scholar hakukonetta sekä Googlen normaalia

hakukonetta, jonka kautta Finanssialan tutkimus löydettiin. Vakuutusyhtiö x toimi opinnäytetyön toimeksiantajana, ja heidän antama data saatiin sähköpostilla suoraan heiltä.

Opinnäytetyön lähteinä toimivat erilaiset tutkimukset, kirjat, yhtiöiden tulosraportit sekä aiheisiin liittyvät uutiset. Näitä aineistoja haettiin niin Google Scholar hakukoneen avulla, kuin Janet Finnan tietokannasta. Hakuihin käytettyjä hakusanoja olivat esimerkiksi: Vakuuttaminen, vapaaehtoinen henkilövakuutus, travel insurance and covid-19, war and insurance, määrällinen tutkimus, quantitative research. Näiden avainsanojen avulla aineistoa pyrittiin keräämään mahdollisimman luotettavista lähteistä niin ulkomailta kuin kotimaasta. Ulkomaisista tutkimuksista tietoa löytyi huomattavasti laajemmin, ja sen rajaaminen oli huomattavasti hankalampaa. Näiden lähteiden avulla luotiin tutkimuksen teoriaperusta, jonka avulla tulosten analysoiminen sekä johtopäätösten tekeminen helpottuu. Yksi aihe, josta tietoa oli vaikea löytää, oli vakuutusikäyttäytyminen. Tutkimuksia kuluttajien käyttäytymisestä laajemmin oli löydettävissä, mutta määritelmää sekä aiempia tutkimuksia tai artikkeleita vakuutusikäyttäytymisestä oli heikosti. Näin ollen termiä pyrittiin avaamaan ihmisen ostokäyttäytymisen ja psykologian avulla.

Tutkimuksen tutkimusongelmana on Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutusikäyttäytyminen ja sen muuttuminen. Tämän tutkimisen avustavina tutkimuskysymyksinä toimivat kysymykset vakuutusten hankintatavoista, opiskelijoiden omistamista vakuutuksista sekä koronapandemian ja muuttuneen maailmantilanteen vaikutuksista vapaaehtoiseen henkilövakuuttamiseen. Näiden avulla pystytään muodostamaan hyvä kokonaiskuva kohderyhmän vakuutusikäyttäytymisestä sekä erilaisten maailmaa koskettaneiden kriisien vaikutuksesta heidän vapaaehtoiseen henkilövakuuttamiseensa.

### **3.2 Tutkimusote ja tutkimusmenetelmä**

Tutkimusotteella tarkoitetaan tutkimusmenetelmien kokonaisuutta, jolla tutkimusta, tässä tapauksessa opinnäytetyötä lähdetään rakentamaan. Heti tutkimuksen alussa tehdään päätös millä menetelmien kokonaisuudella eli tutkimusotteella, tutkimusta lähdetään rakentamaan, ja ratkaisemaan tutkimusongelmaa. Tässä tutkimuksessa tutkimusotteeksi valikoitui määrällinen tutkimusote. Määrällisellä tutkimuksella haetaan vastauksia kysymyksiin kuinka paljon tai miten usein jotkin asiat ilmenevät. Tämän lisäksi halutaan selvittää miksi asiat ilmenevät juuri näin.

(Vilkka 2021, 14.) Yleistä määrälliselle tutkimukselle on tulosten tilastollinen selittäminen (Probabilisten selittäminen n.d.). Tutkimusten tulokset saadaan numeroina tai numeerisessa muodossa, esimerkiksi erilaisina tunnuslukuina. Tutkija avaa tutkimuksen numeeriset tulokset tutkimukseen sanallisesti, kertoen millä tavalla tulokset liittyvät tai eroavat toisistaan. (Vilkka 2007, 14.) Tähän tutkimukseen valikoitui määrällinen tutkimus, sillä tutkimuksessa haetaan tietoa, kuinka kohderyhmän vakuutusikätyminen on muuttunut edellisestä Lindin ja Reinikaisen (2014) teettämästä tutkimuksesta sekä miten koronapandemia ja muuttunut maailmantilanne ovat vaikuttaneet opiskelijoiden vapaaehtoiseen henkilövakuuttamiseen. Tutkimus toteutetaan Webropol-verkkokyselynä, joka lähetetään kohderyhmälle henkilökohtaisena sähköpostilinkkinä. Kyselystä saadaan numeerista dataa esimerkiksi mieluisimmista vakuutusten hankintatavoista tai yleisimmistä vakuutuksista, jota pystytään vertailemaan aiempaan tutkimukseen sekä vakuutusyhtiö x:ltä saatuihin tilastoihin. Juuri tulosten vertailun ja analysoinnin takia määrällinen tutkimus sopii tämän tutkimuksen tutkimusmenetelmäksi.

Tutkimuksen tutkimusmenetelmänä toimii määrällinen kysely eli survey-tutkimus. Sen tavoitteena on kerätä kysely- tai haastattelumenetelmillä tietoa suuresta määrästä satunnaisotannalla valituista tutkimuskohteista. Tutkimuksen tulokset pyritään yleistämään otoksesta perusjoukkoon. Kyselytutkimus on yleisempi määrällisessä tutkimuksessa, mutta käytetyistä kysely- ja haastattelumenetelmistä riippuen sitä voidaan hyödyntää myös laadullisessa tutkimuksessa. (Survey 2015.) Tässä tutkimuksessa tavoitteena on tutkia Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutusikätyymistä. Survey-tutkimuksen avulla saadut tulokset pystytään yleistämään perusjoukkoon eli Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoihin. Bakerin ja Mukherjeen (2007,12) mukaan survey-tutkimusmenetelmä sopii parhaiten, jos tutkija tarvitsee uutta tietoa, joka ei ole muualla saatavilla, ja tietoa halutaan yleistää isompaan joukkoon tutkimalla pienempää otosta.

Laadullisessa tutkimuksessa aineistossa korostuu tutkimustulosten sanallinen esittäminen enemmän kuin niiden määrällinen ilmaiseminen (Bell, Bryman & Harley 2019, 35). Laadullinen tutkimus on tekstuaalinen prosessi alusta loppuun. Aineistoa tarkastellaan enemmän kokonaisuutena, jonka tavoitteena on avata ja ymmärtää tämän kokonaisuuden yksilöllistä rakennetta syvällisemmin. (Alasuutari 2011. 24, 30.) Eroa löytyy tutkittavien määrästä, sillä laadullisessa tutkimuksessa tutkimusobjekteja on yleensä vain yksi tai muutama, kun määrällisessä niitä on huomattavasti enemmän. (Kananen 2010, 38).



Tutkimuksessa tulee olla aina ilmiö, jota tutkitaan. Jotta määrällisen tutkimuksen ilmiön tutkiminen onnistuu numeerisesti, tulee siitä olla hyvä teorialähteinen tuntemus. Tutkimuksessa tulee siis tietää mitä lasketaan ja mikä on sen kohde. Ilmiö koostuu aina erilaisista muuttujista, jotka tunnetaan. Näiden välisiä suhteita selittää teoria, jonka avulla luodaan esimerkiksi tutkimuksen kyselylomake. (Kananen 2010, 78.)

Tutkija tutkii arvoja ja ominaisuuksia, jotka vaikuttavat tutkimukseen ja joita voidaan mitata sekä muuttaa (Pierce 2013, 137). Näitä kutsutaan muuttujiksi. Sillä tarkoitetaan yksinkertaisesti ominaisuuksia, joista ollaan kiinnostuneita tutkimuksessa. Näitä ominaisuuksia voi kyseisellä tekijällä tai käsitteellä olla yksi tai useampia. Muuttujat jaetaan vielä laadullisiin- ja määrällisiin muuttujiin. Näiden kahden ero on, että määrällisiin muuttujiin vastataan numeerisesti, esimerkiksi ikä ja laadullisiin sanallisesti, kuten sukupuoli. Muuttujan määritelmä on tärkeää tunnistaa, jotta tutkimuksessa ei ilmene ongelmia analyysi- ja tulkintavaiheessa. Käsitteen väärinymmärtäminen voi johtaa virheellisen tiedon tuottamiseen. (Kananen 2010, 78–79.)

Jotta muuttujia voidaan analysoida ja mitata tarvitaan mittari. Bellin, Brymanin ja Harley'n (2019, 168–169) mukaan mittareita käytetään määrättömän muuttujan tai asian selvittämiseen, kuten työhyvinvoinnin. Bell ja muut (2019, 169) erottavat mittarin mitasta juuri tällä määritelmällä, sillä heidän mukaansa mitalla mitataan taas määrällisiä asioita, kuten ikää tai palveltuja työvuosia. Kananen (2010, 80) taas kuvaa mittaria eräänlaisena sääntönä, jonka avulla tilastoyksikköön liitetään mittaamisella saatu omaisuus vastaava arvo. Mittari luo siis pohjan muuttujien mittaamiseen ja tämän kautta koko ilmiön tulkitsemiseen. Käydään seuraavaksi läpi tutkimuksen aineistonkeruu- ja analyysimenetelmät.

### **3.3 Aineistonkeruu- ja analyysimenetelmä**

Tämän tutkimuksen primäärisenä aineistona toimii Lindin ja Reinikaisen (2014) tutkimuksen tavoin Webropol-verkkokysely. Tällä tavoin saadaan parhaiten tavoitettua haluttu kohderyhmä, joka on 18–27-vuotiaat suomalaiset Jyväskylän ammattikorkeakoulun päiväopiskelijat. Verkkokyselyn avulla kohderyhmä tavoitetaan helpoiten, joka auttaa vastausprosentin lisäämisessä. Kyselyssä lähdetään tavoittelemaan Lindin ja Reinikaisen (2014) kyselyn vastausprosenttia, joka oli 26 prosenttia. On huomioitava, että tässä kyselyssä vastaajille ei ole arvottavissa mitään palkintoja, joten tämä voi vaikuttaa vastausten määrään.

Tässä tutkimuksessa käytettävän kvantitatiivisen tutkimuksen yleisimmät aineistonkeruumenetelmät ovat erilaiset kyselyt ja tilastot. Jos tutkimuksen pohjana käytetään valmiita tilastoja, voi ongelma muodostua niiden sopivuus omaan tutkimukseen ja tutkimusongelman ratkaisuun, sillä aineisto on aiemmin kerätty jostain toista tarkoitusta varten. Valmiita tilastoja voidaan käyttää itse kerättyjen aineistojen vertailutietoina tai omien tuloksien vahvistamisena. (Kananen 2015, 74.)

Ainestoa lähdetään keräämään usein itse juuri kyselyjen avulla. Kyselyssä käytettävät kysymykset ovat usein strukturoituja kysymyksiä eli ne sisältävät vastausvaihtoehdot (Kananen 2015, 74). Mukana voi olla avoimia kysymyksiä, joihin vastaaja voi vastata vapaasti avoimena olevaan kenttään. Kyselyt voidaan toteuttaa eritavoin. Bell, Bryman ja Harley (2019, 231) kertovat kuinka internet-kyselyt ovat nousseet suosioltaan postitettujen kyselyiden edelle. Internet-kyselyiden etuina ovat niiden helppous, nopeus sekä valmiit kyselysovellukset ja raportointityökalut. Nämä helpottavat tutkijan työtä, sillä kyselyistä saatava data on saatavilla ja analysoitavissa nopeammin, kuin perinteisten postikyselyjen.

Tieteellisessä tutkimustyössä tulee aina olla jonkinlainen aineisto. Hyvä aineisto luo paremman lähtökohdan hyvälle tutkimukselle. Se ei kuitenkaan ole tae hyvälle lopputulokselle. Jotta aineistosta saadaan kaikki tarpeellinen informaatio irti, tarvitaan siihen oikeat keruu- ja analyysimenetelmät. (Hakala 2018, 11.) Aineistonkeruumenetelmät ovat joko sekundäärisiä tai primäärisiä. Sekundäärisiä aineistoja ovat erilaiset jo olemassa olevat dokumentit, kuten videot, kirjat tai äänitteet. Tällöin jo olemassa olevasta aineistosta tehdään tulkinta ja johtopäätös valitulla analyysimenetelmällä. Toinen aineistomuoto on primääriset aineistot. Silloin aineistot kerätään tiettyä, tutkimuksessa esiintyvää tutkimusongelmaa varten. Näitä ovat erilaiset haastattelut, havainnoinnit sekä kyselyt. Haastattelut ja havainnoinnit ovat yleisempiä laadullisessa tutkimuksessa niiden laajempien vastausten takia. (Kananen 2019, 28–29.)

Lindin ja Reinikaisen (2014) teettämässä tutkimuksessa kysely lähetettiin Webropol-verkkokyselynä 1248 Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijalle, joista kyselyyn vastasi 327 opiskelijaa. Kyselyn vastausprosentti oli 26 prosenttia. Verkkokyselytutkimuksissa uudelle tutkimusjoukolle lähetettävän kyselyn vastausprosenttia voidaan pitää melko hyvänä ja realistisena jos se saavuttaa 10–15 prosentin. Jos vastausprosentti nousee jo 20–30 prosenttiin, voidaan sitä pitää erittäin hy-

vänä. (Kyselytutkimuksen otoskoko, n.d.) Van Molin (2015) mukaan monet opiskelijoille teetetävät verkkokyselyt tuottavat alle 20 prosentin vastausprosentin. Hänen (2015) mukaansa jopa alle 10 prosentin vastausprosentin saaneet opiskelijakyselyt voivat olla luotettavia, jos tutkija on varmistanut tutkimuksen laadun. Näin ollen Lindin ja Reinikaisen (2014) saavuttama vastausprosentti on mainio. Yksi tähän vaikuttava seikka on, että heidän kyselyssään on mahdollista osallistua kahden leffalipun arvontaan, joita arvottiin viidelle eri osallistujalle. Tässä voidaan kyseenalaistaa vastaajien varsinaista motivaatiota kyselyä ja tutkimusta kohtaan. Käydään seuraavaksi läpi, minkälaisia asioita liittyy tutkimuksen luotettavuuteen.

### 3.4 Luotettavuus

Määrällisessä tutkimuksessa luotettavuuden varmistaminen käsitellään kahden käsitteen kautta: reliabiliteetti ja validiteetti (Kananen 2010, 128). Bell, Bryman ja Harley (2019, 46) kertovat, kuinka reliabiliteetti liitetään kysymykseen ovatko tutkimuksen tulokset toistettavissa. Bellin ja muiden (2019, 46) mukaan tulosten toistettavuus nousee esiin varsinkin määrällisessä tutkimuksessa. Vilka (2021, 153) kertoo, kuinka tehtäessä tutkimus samalle henkilölle kaksi kertaa, tulisi vastusten olla täsmälleen samat. Tässä luotettavuus voi kärsiä, jos vastaaja esimerkiksi ymmärtää kysymyksen eri tavalla tai vastatessa hän muistaa jonkin asian väärin. Näitä virheitä kutsutaan satunnaisvirheiksi. Satunnaisvirheitä voi sattua myös tutkijalle esimerkiksi tuloksia tallentaessa tai jo kysely lomakkeen täyttö vaiheessa. Nämä eivät kuitenkaan pilaa tutkimusta, mutta tutkijan tulee ottaa näihin kantaa. (Vilka 2021, 153–154.) Uusintamittausta tehdessä tulokset voivat muuttua, jos tutkittava ilmiö on muuttunut ajan kuluessa. Esimerkkinä tällaisesta tilanteesta Kananen (2015, 349) antaa matemaattisen älykkyyden mittaamiseen tehtävät laskutehtävät, joista tuloksen saadaan tietty pistemäärä. Kokeen tekevä henkilö ei todennäköisesti saa kahta täysin samaa pistemäärää, jos testi toistetaan viikon päästä uudestaan. Jokaiseen mittaukseen liittyy virhemahdollisuus, joita ei tunneta. (Kananen 2015, 349.)

Reliabiliteettiin liittyy myös alakäsitteitä. Yksi näistä on stabiliteetti. Bellin, Brymanin ja Harleyn (2019, 172) mukaan stabiliteetti kertoo, onko mittari vakaa aikaan katsomatta eli jos tutkimus toistetaan samalle ryhmälle tietyn ajan kuluttua uudestaan, ei tuloksissa ole paljoa heiluntaa. Tässä ongelmana on edellisessä kappaleessa mainittu, tulosten muuttuminen, johon vaikuttavat edellisen tutkimuksen vastaukset sekä esimerkiksi tutkittavan henkilökohtaisten näkemysten muuttuminen tutkimusten välillä. Toinen alakäsite on konsistenssi. Se kertoo ovatko tutkimuksen ilmiötä

mittaavien mittareiden eri osat johdonmukaisia keskenään, eli mittaavatko ne samaa asiaa. Konsistenssin testaamiseen ja mittaamiseen käytetään nykyään usein Cronbachin alfakerrointa. (Bell ym. 2019, 173.) Se lasketaan muuttujien välisten keskimääräisten korrelaatioiden ja väittämien lukumäärän perusteella. Mitä suurempi alfan arvo saadaan, sitä yhtenäisempänä mittaria voidaan pitää. (Mittarin reliabiliteetti n.d.)

Tutkimuksen validiteetin eli pätevyyden tarkastelu alkaa tutkimusongelmasta ja sen määrittelystä. Validiteetilla tarkoitetaan sitä, mitataanko tutkimuksessa oikeita asioita, joka vaatii sen, että tutkimuksen ongelma on määritelty oikein. Jos näin ei ole, tutkimuksen seuraavat vaiheet, kuten toteutuksen ja analyysien luotettavuus kärsivät ja ne epäonnistuvat. (Kananen 2019, 31.) Bell, Bryman ja Harley (2019, 46) toteavat, että validiteetti kertoo tutkimuksesta syntyvien tuloksien ja päätelmien eheyden. Heikkilä (2014, 27) lisää vielä Kananen (2019, 31) sekä Bellin ja muiden (2019, 46) päätelmiin, että oikeiden mitattavien asioiden lisäksi tutkimuksen pätevyyttä vahvistavat korkea vastausprosentti, selkeästi määritelty perusjoukko sekä sitä edustava otos.

Validiteetti koostuu ulkoisesta ja sisäisestä validiteetista. Määrällisen tutkimuksen osalta ulkoinen validiteetti on tärkeä, sillä se mittaa tulosten yleistettävyyttä. Yleistettävyydellä tarkoitetaan, että tutkimustulokset pätevät samanlaisissa tilanteissa, mikä edellyttää tutkimusasetelmalta vastaavuutta ryhmään, johon yleistys kohdistetaan. Otokseen perustuvassa tutkimuksessa, tulee otosta verrata tutkimuksen populaatioon. Sisäinen validiteetti tarkoittaa taas tutkimusprosessin systemaattista luotettavuutta erotuksena reliabiliteetista. (Kananen 2010, 129–131.) Se siis tarkoittaa tutkimuksen oikeaa syy-seuraussuhdetta, eli onko tutkimuksessa havaittava X Y:n syy (Kananen 2015, 347).

## 4 Tutkimuksen toteutus ja tulokset

Tutkimus toteutettiin Webropol-verkkokyselynä. Tutkimuksen havaintoyksikkö oli Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijat. Tästä havaintoyksiköstä päädyttiin muodostamaan tutkimuksen perusjoukko, jona toimi 18–27-vuotiaat päiväopiskelussa opiskelevat suomalaiset Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijat. Perusjoukoksi valikoitui 1 170 opiskelijaa, jotka olivat antaneet

Jyväskylän ammattikorkeakoululle luvan luovuttaa heidän sähköpostinsa tutkimustarkoituksia varten. Tutkimusta varten saatiin näiden opiskelijoiden opiskelijasähköpostit, joihin lähetettiin jokaiselle henkilökohtainen vastauslinkki kyselyyn.

Kysely lähetettiin ensimmäisen kerran perusjoukolle 6.2.2023 heidän sähköpostiinsa. Ensimmäisen viikon aikana vastauksia saatiin 183. Tämän jälkeen, 13.2.2023 lähetettiin uusi muistutusviesti kyselystä. Tähän muistutus linkkiin vastauksia saatiin 45 opiskelijalta. Kysely oli kokonaisuudessaan auki kaksi viikkoa välillä 6.2.2023-19.2.2023. Kyselyn saatekirjeessä vastaajille kerrottiin, ettei kyselyn vastauksia yhdistetä vastaajaan eikä niitä käytetä jatkokäyttöön. Tutkimuksessa ei lähdetty yksilöimään jokaisen vastaajan vastauksia eri kysymyksissä. Tällä yritettiin varmistaa, että jokainen vastaaja pystyy kertomaan rehellisesti omista vakuutuksistaan ja niiden omistuksista.

Tutkimuksen analyysimenetelmänä toimii tilastollisesti kuvaava analyysi. Se on yksi yleisimpiä analyysimenetelmiä kyselytutkimuksissa. Tällaisissa tutkimuksissa tyypillisimpiä tunnuslukuja ovat erilaiset prosenttiosuudet sekä frekvenssit. Tulosten havainnollisuutta lisätään kokoamalla tulokset erilaisiin kuvioihin ja taulukoihin. (Alastalo & Borg 2010.) Tässä tutkimuksessa tulokset on esitetty sekä prosentuaalisesti että kappalemääräisesti pylväsdiagrammien ja taulukoiden avulla.

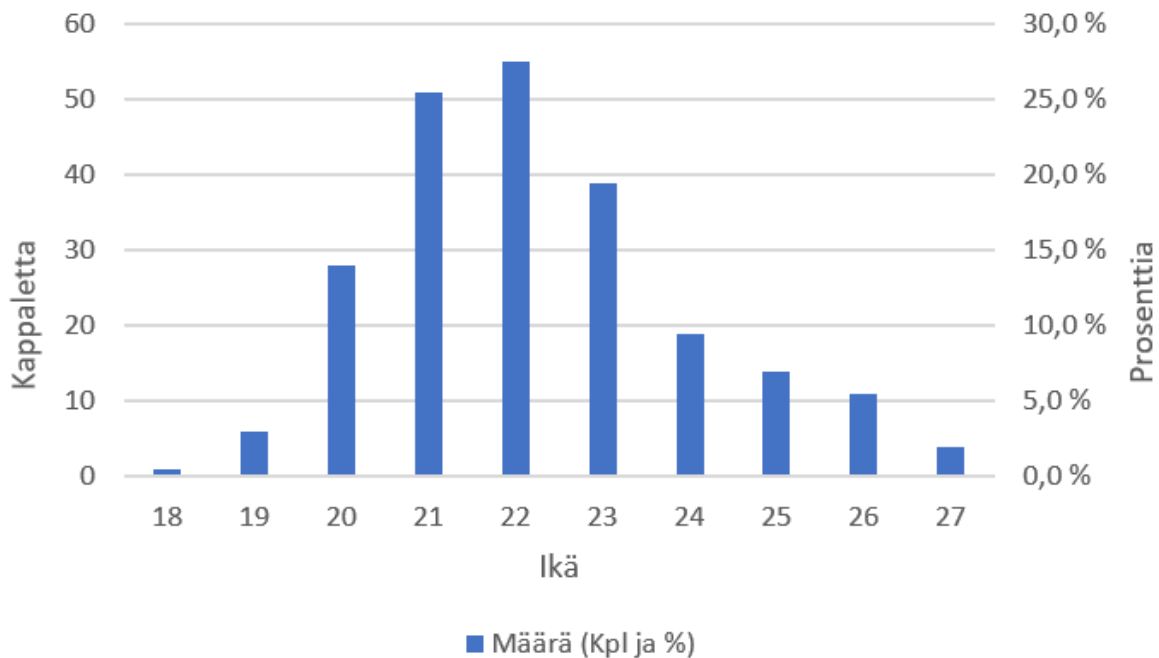
#### **4.1 Tutkimuksen tulokset**

Tutkimuksen kyselyyn saatiin 228 vastausta, jolloin vastausprosentiksi muodostui 19 prosenttia. Kyselylomake jaettiin kolmeen sivuun, joista jokaisella sivulla oli eri pääaihealueet. Ensimmäisellä sivulla kartoitettiin vastaajien taustatiedot, toisella sivulla kyseltiin yleisesti vakuuttamisesta sekä selvitettiin vastaajien vakuutusikäytymistä ja viimeisellä sivulla selvitettiin koronapandemian sekä nykyisen maailmantilanteen vaikutuksista kohderyhmän vapaaehtoiseen henkilövakuuttamiseen. Seuraavaksi avataan jokaisen kysymyksen vastaukset.

#### **4.2 Taustatiedot**

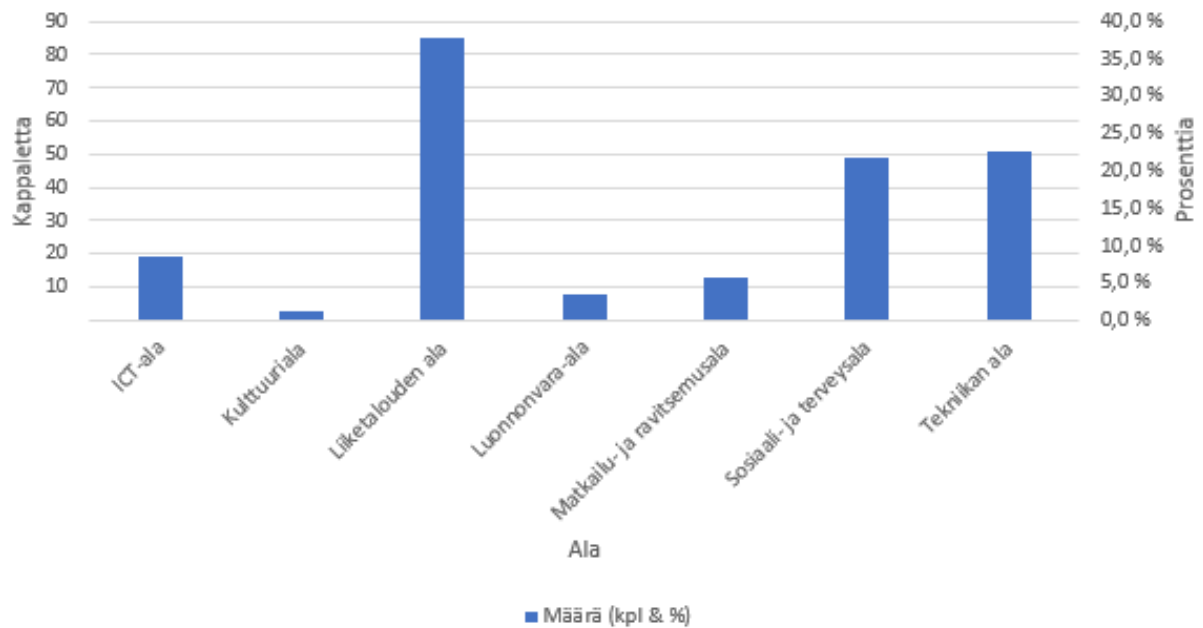
Ensimmäiseksi kyselyssä selvitettiin vastaajien ikä, koulutusala sekä sukupuoli. Vastaajien ikäkauma näkyy alapuolella taulukosta 4. Kysely lähetettiin 18–27-vuotiaille, ja vastaajia oli jokaisesta

ikäluokasta tältä väliltä. Vastaajien mediaani ikäluokka on 22 ja keskiarvo 22,2. Vastauksia tuli huomattavasti vähemmän ikäjakauman alku- ja loppupäästä, sillä 18-vuotiaita vastaajia oli vain yksi ja 27-vuotiaita vain neljä.



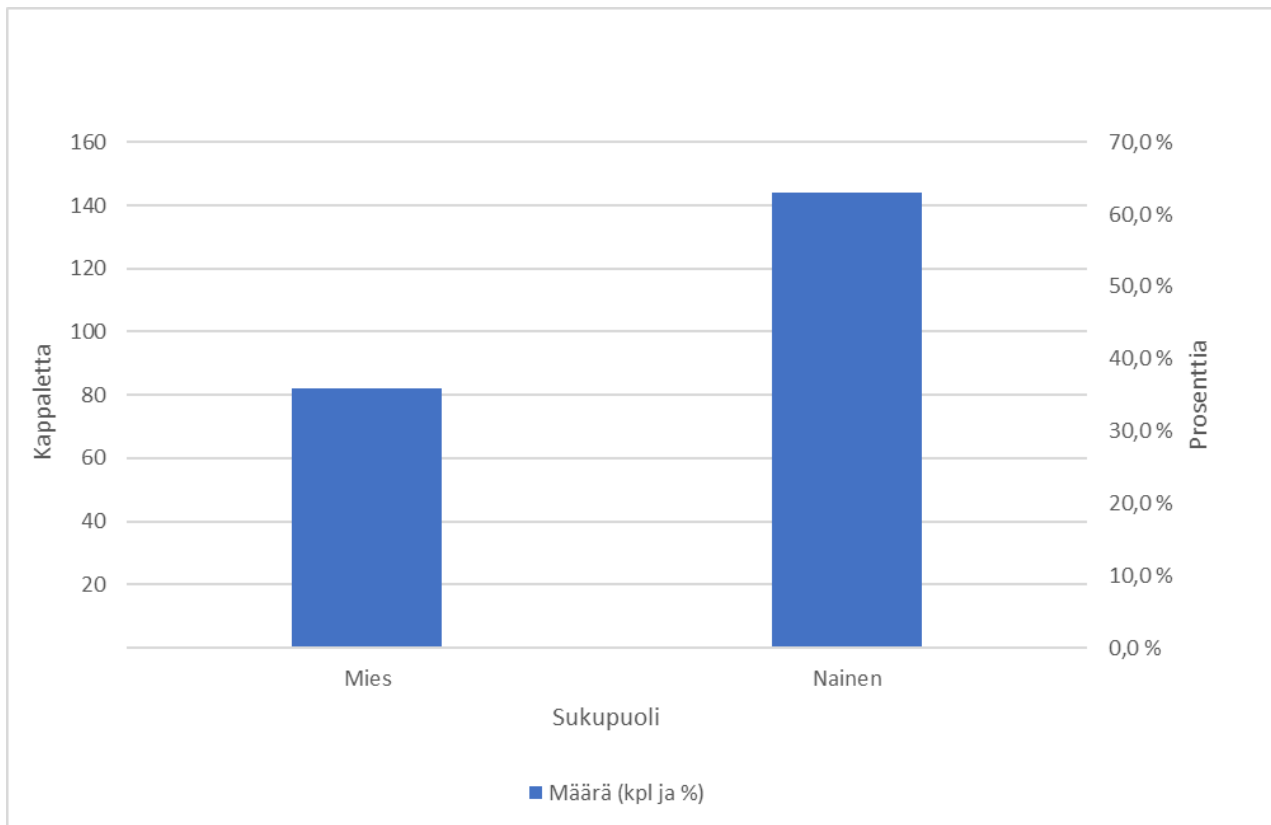
Kuvio 4. Vastaajien ikäjakauma

Seuraavaksi selvitettiin vastaajien Jyväskylän ammattikorkeakoulun koulutusala. Vastausten tulokset on esitetty kuviossa 5. Suosituimmat alat olivat liiketalouden ala, tekniikan ala sekä sosiaali- ja terveysala. Selvästi heikoiten edustetuimmat alat olivat kulttuuri- ja luonnonvara-ala, joista vastauksia saatiin vain kolmelta sekä kahdeksalta alojen opiskelijoilta. Alojen jakaumaan vaikuttaa kyselyn aihe, joka kiinnostaa todennäköisesti eniten liiketalouden opiskelijoita sekä tutkijan oma opiskeluala, joka on liiketalous. Vastauksia saatiin jokaiselta alalta, joten kohderyhmään on saatu edustus jokaisesta ikäluokasta sekä koulutusala.



Kuvio 5. Vastaajien koulutusalat

Viimeisenä taustatiedoista kysyttiin vastaajien sukupuolta. Vastausvaihtoina kyselyssä oli mies, nainen, muu ja en halua sanoa. Kaksi viimeistä vaihtoehtoa on jätetty kuviosta 6 pois, sillä molempiin tuli vain yksi vastaus. Kuviosta 6 nähdään, että vastaajista yli 60 prosenttia oli naisia. Ennalta ei ollut tiedossa populaation eli perusjoukon sukupuolijakaumaa, joten on mahdoton sanoa, oliko perusjoukossa enemmän naisia vai miehiä.



Kuvio 6. Vastaajien sukupuolijakauma

### 4.3 Yleisesti vakuuttamisesta

Kyselyn toisella sivulla selvitettiin vastaajien vakuutusikäyttäytymistä sekä heidän vakuutustottumuksiaan. Ensimmäisenä vastaajilta kartoitettiin, mitä vakuutuksia he omistavat ja mistä nämä kyseiset vakuutukset on hankittu. Vaihtoehtoihin annettiin yleisimpiä vapaaehtoisia vakuutuksia.

Taulukko 2. Omistetut vakuutukset ja niiden hankintakanavat

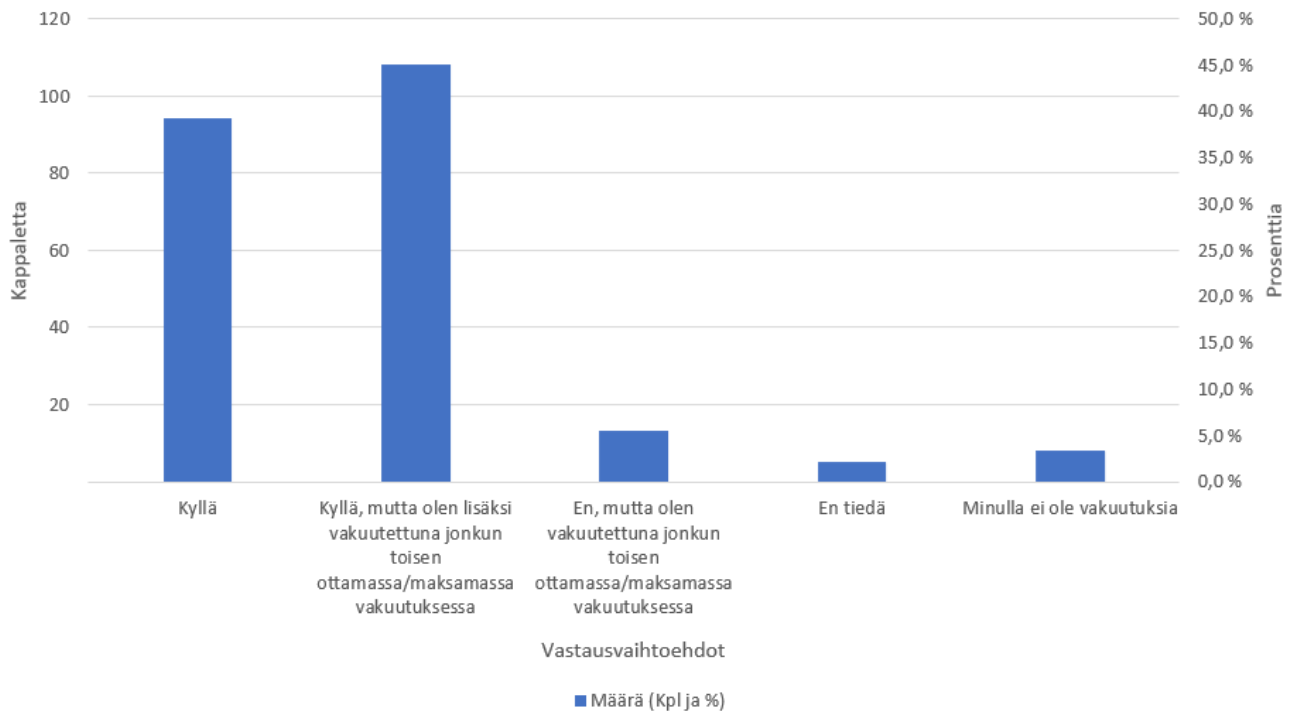
	Interne- tistä	Puhelin- palvelusta	Vakuutus edustajalta	Vakuutus- yhtiön konttorista	Muualta	En omista	Yhteensä
Kotivakuutus	68,0 %	9,6 %	6,6 %	4,8 %	3,5 %	7,5 %	100,0 %
Kaskovakuutus (Vapaaehtoinen autovakuutus)	20,2 %	2,6 %	4,4 %	0,9 %	2,6 %	69,3 %	100,0 %
Lemmikkieläin vakuutus	7,5 %	0,4 %	0,9 %	0,9 %	0,0 %	90,3 %	100,0 %
Eläkevakuutus	3,1 %	0,5 %	0,4 %	0,4 %	1,3 %	94,3 %	100,0 %
Matkavakuutus	32,0 %	7,0 %	5,3 %	5,7 %	16,7 %	33,3 %	100,0 %
Vapaa-ajan tapaturmavakuutus	25,0 %	5,3 %	7,0 %	4,4 %	17,5 %	40,8 %	100,0 %
Sairauskulu vakuutus	21,1 %	4,0 %	6,1 %	4,8 %	8,3 %	55,7 %	100,0 %
Henkivakuutus	18,9 %	5,3 %	6,1 %	4,4 %	7,0 %	58,3 %	100,0 %
Urheiluvakuutus	10,5 %	0,9 %	1,3 %	0,4 %	3,1 %	83,8 %	100,0 %



Taulukossa 2 on esitetty opiskelijoiden omistamat vakuutukset, sekä niiden hankintakanavat. Yleisin vapaaehtoinen vakuutus oli kotivakuutus, joka löytyi yhteensä 92,5 prosentilta vastaajista. Vastanneista vain 7,5 prosenttia ei omistanut kotivakuutusta. Seuraavaksi suosituimmat vakuutukset olivat matkavakuutus, jonka omisti 66,7 prosenttia vastanneista, sekä vapaa-ajan tapaturmavakuutus, jota omisti 59,2 prosenttia vastanneista. Kyseiset vakuutukset olivat myös Finanssialan vuoden 2022 vakuutustutkimuksen (2022) suosituimpien vapaaehtoisten vakuutusten joukossa. Näiden suosiota selittävät osaksi, että monet ammattiliitot tarjoavat kyseisiä vakuutuksia heidän jäsenilleen. Tämä näkyy kyselyn vastauksissa, sillä matkavakuutuksessa 16,7 prosenttia ja vapaa-ajan tapaturmavakuutuksessa 17,5 prosenttia vastasi hankkineensa kyseisen muualta kuin annetuista vaihtoehdoista. Tähän ryhmään kuuluvat juuri ammattiliitot ja esimerkiksi työnantajat. Finanssialan vakuutustutkimuksen (2022) toiseksi suosituin vapaaehtoinen vakuutus oli kaskovakuutus eli vapaaehtoinen autovakuutus. Kyselyyn vastanneista opiskelijoista vain 30,7 prosenttia omisti kyseisen vakuutuksen. Kaikista epäsuosituimmat vakuutukset vastanneiden opiskelijoiden keskuudessa olivat eläkevakuutus, sekä lemmikkieläin vakuutus. Myös Lindin ja Reinikaisen (2014, 27) tutkimuksessa eläke- ja eläinvakuutus olivat vähiten suosituimpia.

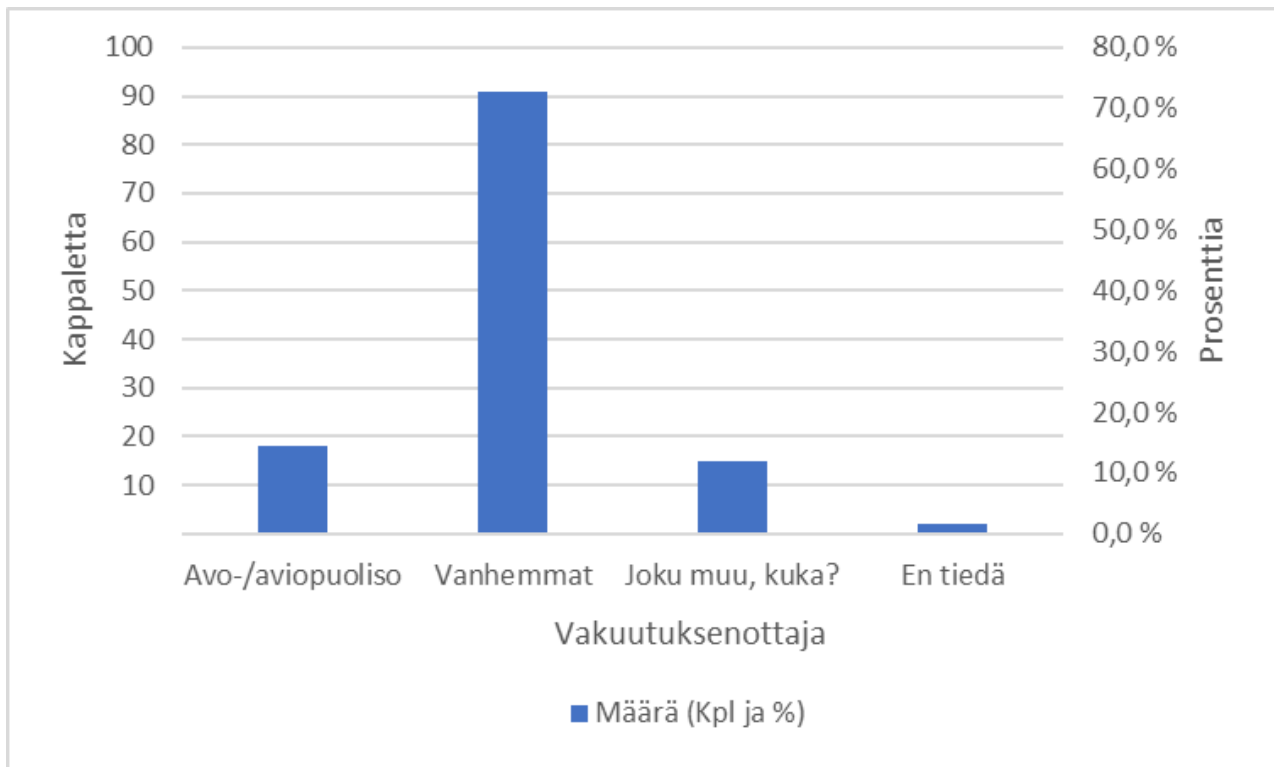
Taulukosta 2 nähdään, että ylivoimaisesti suosituin vakuutusten hankintakanava oli internet. Se oli suosituin hankintakanava jokaisen vakuutuksen kohdalla. Tässä huomataan kuinka hankintakanavat ja niiden suosio ovat muuttuneet, sillä Lindin ja Reinikaisen (2014, 27) vuonna 2014 teettämässä kyselyssä, suosituin hankintakanava vastanneiden opiskelijoiden keskuudessa oli asiointi vakuutusyhtiön toimistossa. Tässä kyselyssä se oli yksi vähiten suosituimmista kanavoista. Vakuutuskohtaisesti hankintakanavissa on yleisesti eroa, sillä vakuutusyhtiö x:n datan mukaan esimerkiksi matkavakuutus hankitaan yleisimmin verkon kautta, kuin sairaus- ja tapaturmavakuutukset, joissa vakuutus otetaan useammin erilaisten henkilökanavien, kuten edustajan tai puhelinpalvelun kautta. Kyselyyn vastanneista monet olivat vastanneet näiden kahden vakuutuksen hankintakanavaksi: Muualta. Tässä voidaan jälleen olettaa, että monet ovat saaneet vakuutuksen työnantajan tai ammattiliiton kautta.

Kuviossa 7 on esitetty opiskelijoiden vakuutuksenottajat, Enemmistöllä vastanneista ainakin osan vakuutuksista omistaa tai maksaa joku muu, sillä vain 41 prosenttia vastaajista on itse vakuutuksenottaja kaikissa vakuutuksissaan. 3,5 prosentilla ei ollut vakuutuksia ollenkaan, eikä 2,2 prosenttia tiennyt heidän vakuutustensa ottajaa.



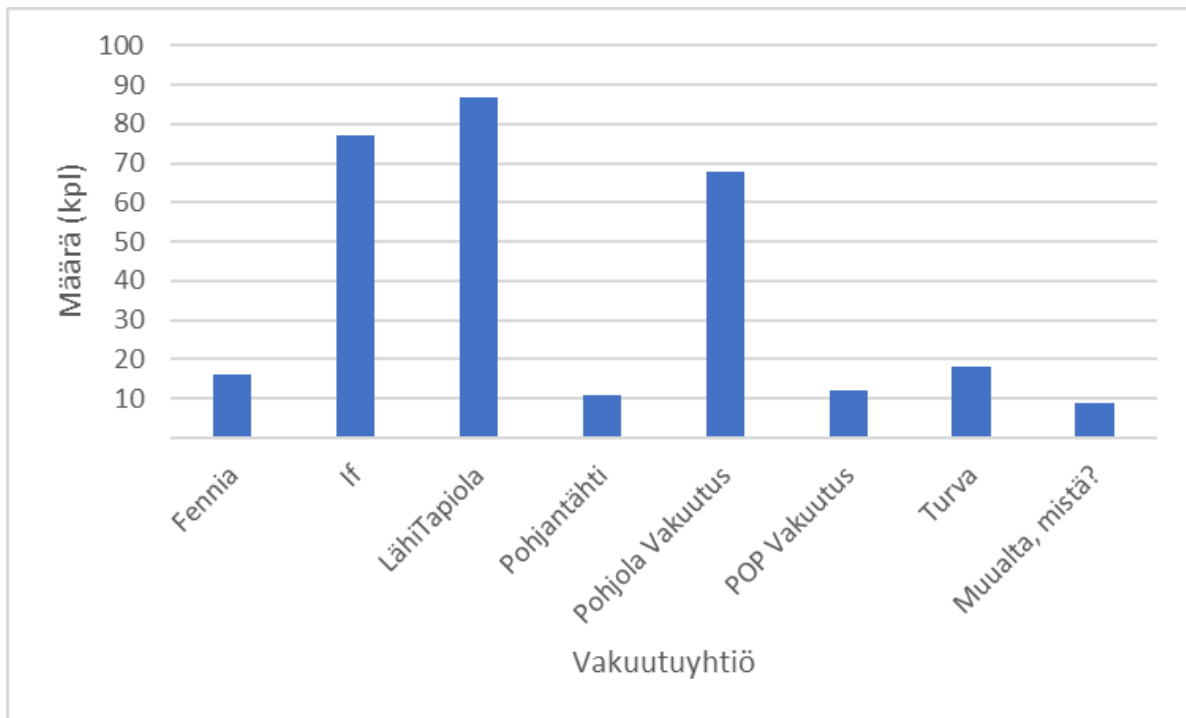
Kuvio 7. Oletko itse vakuutuksenottaja vakuutuksissasi

Seuraavaksi selvitettiin niiden opiskelijoiden vakuutuksenottajat, jotka eivät omistaneet kaikkia vakuutuksia itse. Tulokset on esitetty kuviossa 8. Heillä keillä ainakin yhden vakuutuksen ottaja oli joku muu kuin vastaaja itse, olivat vanhemmat vakuutuksen ottajina tai maksajina 91 vastaajista eli 72,2 prosentille. Tämä oli ylivoimaisesti suosituin vaihtoehto. Tätä selittää kyselyn kohderyhmän nuori ikä. Kysymyksessä oli mahdollisuus jättää oma vastaus kohtaan: Joku muu, kuka? Näissä vastauksissa esiintyivät erityisesti erilaiset ammattiliitot sekä työnantaja.



Kuvio 8. Vakuutuksenomistaja tai -maksaja

Suosituimmista vakuutusyhtiöistä erottui selvästi kuviossa 9 hyvin esille tuleva kolmikko: LähiTapiola, If ja Pohjola Vakuutus. Vastauksissa on huomioitava, että yhdellä vastaajalla voi olla vakuutus useammasta vakuutusyhtiöstä, joten vastausten kokonaismäärä ylittää 228 vastauksen määrän. Sama kolmikko oli suosituin Lindin ja Reinikaisen (2014, 28) tutkimuksessa, mutta silloin suosituin yhtiö oli Pohjola eli nykyinen Pohjola Vakuutus. Muualta otetuissa vakuutuksissa useamman vastauksen oli saanut eläinvakuutuksiin erikoistunut Agria, Sampo-konserniin kuuluva Mandatum sekä eri alojen ammattiliitot.



Kuvio 9. Vastaajien vakuutusyhtiöt

Seuraavaksi kyselyssä selvitettiin mieluisin vakuutuksen hankintakanava, jos vakuutusta lähtisi hankkimaan nyt. Vaihtoehtoista valittiin jokaiselle hankintakanavalle yksi numero asteikolta 1-5, missä 1 oli mieluisin hankintakanava ja 5 epämieluisin. Tulokset on esitetty alla olevassa taulukossa 3.

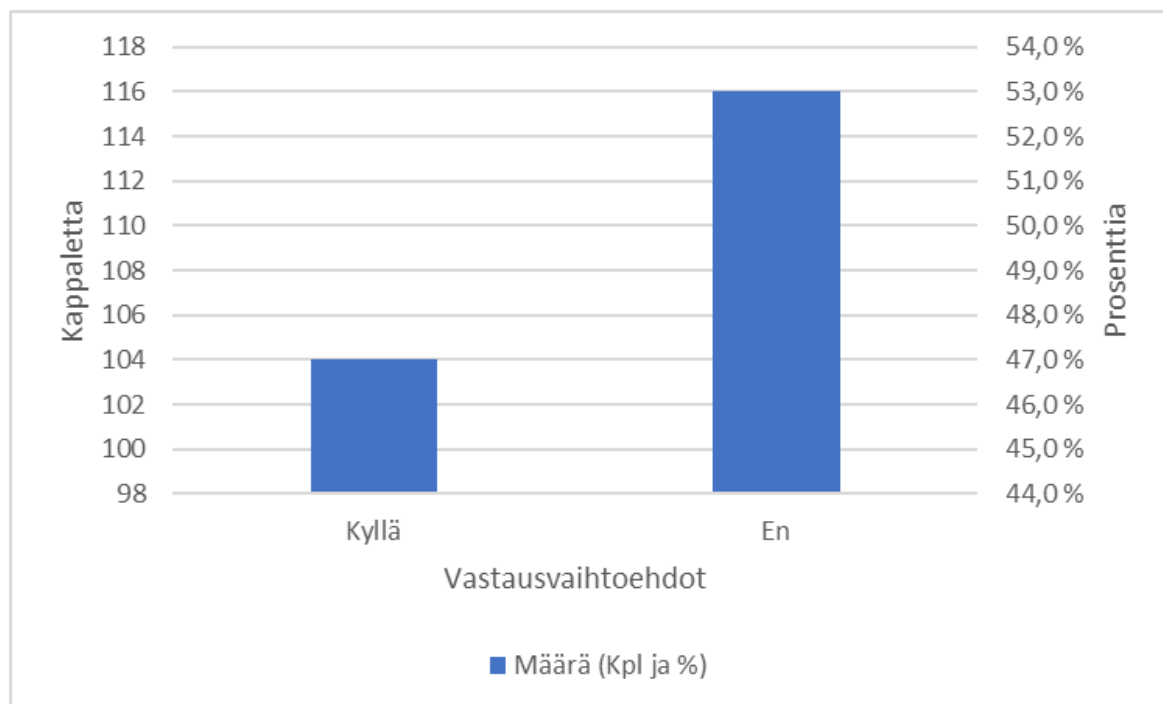
Taulukko 3. Vakuutuksen hankintakanava

	1	2	3	4	5
Internetistä	63,6 %	7,0 %	5,7 %	5,3 %	18,4 %
Puhelinpalvelusta	9,2 %	36,0 %	18,4 %	21,9 %	14,5 %
Vakuutusedustajalta	6,2 %	21,9 %	43,0 %	22,8 %	6,1 %
Vakuutusyhtiön konttorista	10,5 %	23,7 %	19,7 %	29,0 %	17,1 %
Muuta kautta	10,5 %	11,4 %	13,2 %	21,0 %	43,9 %

Ylivoimaisesti suosituin hankintakanava vakuutuksen hankintaan on internet. Taulukosta 3 nähdään, että yli 60 prosenttia vastanneista sanoi hankkivansa vakuutuksensa mieluiten sitä kautta.

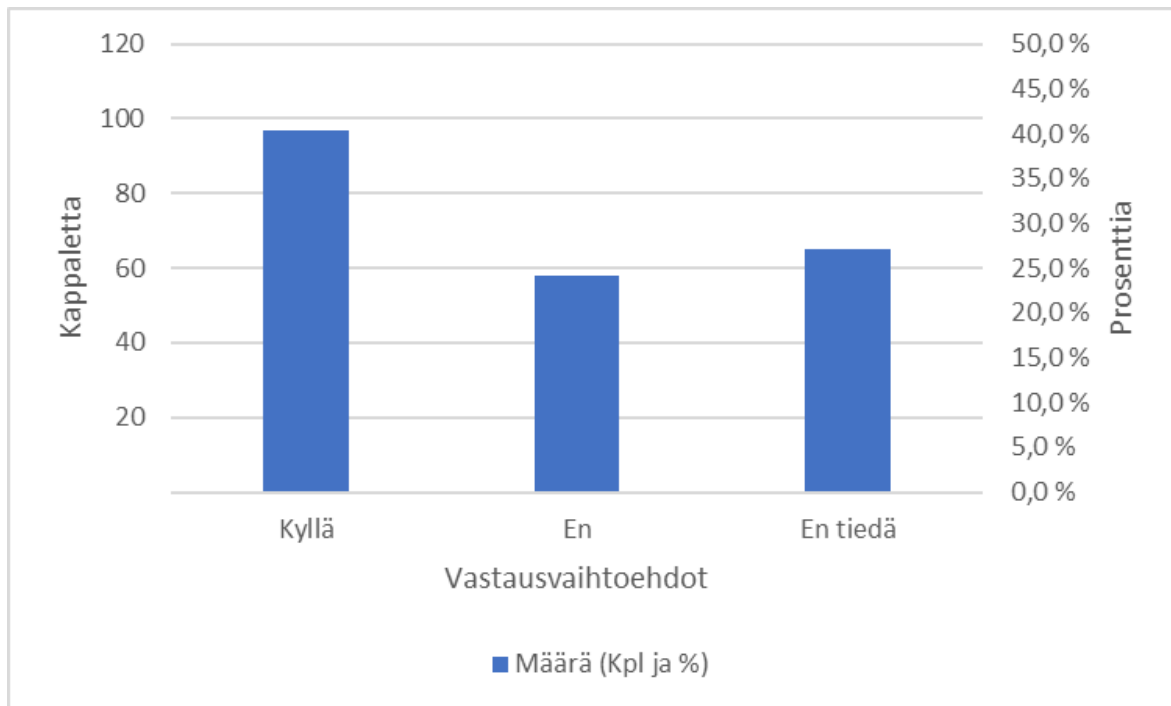
Tosin internet sai kaikista vaihtoehdoista toiseksi eniten vastauksia epämiellyttävämmäksi hankitakanaavaksi. Henkilökanavilla eli puhelinpalvelulla, vakuutusedustajalla ja vakuutusyhtiön konttorilla erot olivat tiukat. Eniten mieluisampia vastauksia näistä kolmesta sai vakuutusyhtiön konttori, jonka 10,5 prosenttia vastaajista valitsi mieluisammaksi tavaksi. Mielenkiintoista on, että sama vaihtoehto sai eniten ”epämieluisin” vastauksia kaikista henkilökanavan vaihtoehdoista. Vastanneilla opiskelijoilla jakauma henkilökanavien välillä oli melko tasainen. Tuloksiin vaikuttaa se, mitä vakuutusta kukin vastaaja on kuvitellut hankkivansa.

Opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymisestä selvitettiin heidän vakuutustensa kilpailutus, jonka vastaukset on esitetty kuviossa 10. Vakuutusten kilpailuttamisella tarkoitetaan saman vakuutuksen hinnan ja sisältöjen vertailua eri vakuutusyhtiöiden kesken. Monella yhtiöllä voi olla samannimisiä vakuutuksia, joiden niin hinnat kuin sisällöt ja ehdot voivat poikkeavat toisistaan. Vastaajista yli puolet eivät olleet koskaan kilpailuttaneet omia vakuutuksiaan. Kun verrataan Lindin ja Reinikaisen (2014, 29) tutkimuksen tuloksia tähän tutkimukseen, nähdään, että vakuutusten kilpailutus on yleistynyt opiskelijoiden keskuudessa. Heidän (2014, 29) kyselyyn vastanneista 35 prosenttia vastanneista oli kilpailuttanut omat vakuutuksensa, kun tässä kyselyssä vakuutuksensa kilpailuttaneita oli vastanneista 47 prosenttia.



Kuvio 10. Vakuutusten kilpailutus

Opiskelijoilla ja nuorilla on mahdollisuus saada nuorisoalennusta monesta vakuutusyhtiöstä. Tämän tutkimuksen kohderyhmäksi valittiin juuri 18–27-vuotiaat, sillä tämä ikäluokka kuuluu esimerkiksi Ifin ja Pohjola Vakuutuksen nuorisovakuutusten piiriin. Kuvio 11 nähdään, että vain 44,1 prosenttia vastanneista kertoo saaneensa opiskelija-/nuorisoalennusta vakuutuksistaan. Kyseisen alennuksen ympärillä oli paljon epätietoisuutta vastaajien kesken, sillä lähes 30 prosenttia vastanneista ei tiennyt ovatko he saaneet opiskelija-/nuorisoalennusta vai ei.

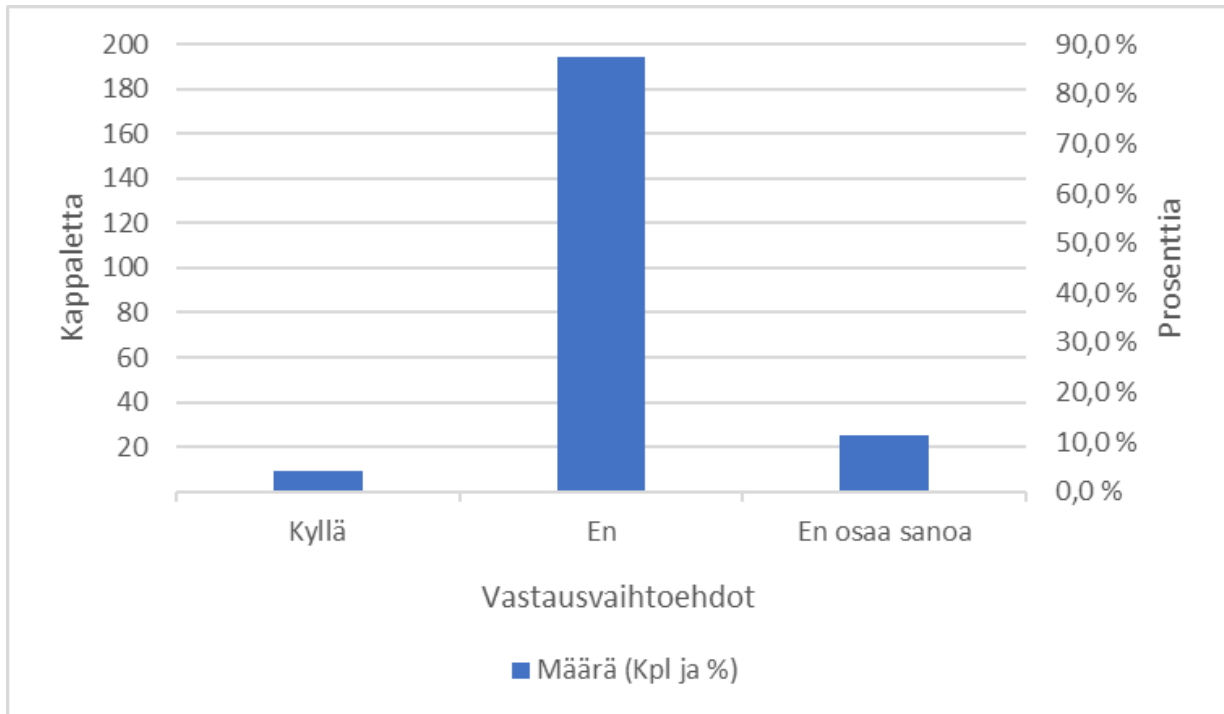


Kuvio 11. Opiskelija-alennus vakuutuksista

#### 4.4 Koronapandemian ja nykyisen maailmantilanteen vaikutus vapaaehtoiin henkilövakuutuksiin

Kyselyn viimeisessä osiossa selvitettiin koronapandemian ja nykyisen maailmantilanteen vaikutusta opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymiseen, eritoten vapaaehtoisten henkilövakuutusten osalta. Nykyinen maailmantilanne avattiin kyselyssä seuraavasti: Nykyisellä maailmantilanteella tarkoitetaan esimerkiksi Ukrainan ja Venäjän sotaa, korkeaa inflaatiota ja sen myötä hintojen nousua sekä lainojen korkojen nousua.

Koronapandemia ei ollut juurikaan vaikuttanut opiskelijoiden vakuutusikäyttämiseen henkilövakuuttamisen osalta, mikä näkyy kuviossa 12. Siitä nähdään, että vain yhdeksän vastaajaa kertoi pandemialla olleen vaikutusta heidän vakuutusikäyttämiseensä. Tämän lisäksi 25 opiskelijaa ei osannut sanoa, onko pandemialla ollut vaikutusta.



Kuvio 12. Koetko koronapandemian vaikuttaneen vakuutusikäyttämiseesi henkilövakuutusten osalta

Koronapandemian yleisen vaikutuksen jälkeen opiskelijoilta kysyttiin peruivatko he mitään henkilövakuutusta pandemian takia. Tulokset jatkoivat samalla linjalla edellisen kysymyksen kanssa. Taulukosta 4 nähdään, että henkilövakuutuksia oli peruutettu vain 11 kappaletta. Kyselyssä oli mahdollista valita monta vaihtoehtoa perutuista vakuutuksista, mikä näkyy vastausprosentteissa. Vastausprosentti näyttää 100,3 prosenttia sillä vastauksia tuli 229 kappaletta, vaikka kyselyyn osallistui vain 228 opiskelijaa. Eli joku vastanneista on valinnut kaksi vaihtoehtoa. Annetuista vakuutusvaihtoehdoista opiskelijat olivat peruneet eniten matkavakuutuksia, jonka oli peruuttanut kahdeksan opiskelijaa. 95,6 prosenttia vastaajista ei lähtenyt perumaan mitään henkilövakuutusta pandemian takia.

Taulukko 4. Peruitko mitään henkilövakuutusta koronapandemian takia

	<b>Kappaletta</b>	<b>Prosenttia</b>
Matkavakuutuksen	8	3,5 %
Vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen	1	0,4 %
Sairauskuluvakuutuksen	0	0,0 %
Henkivakuutuksen	1	0,4 %
Urheiluvakuutuksen	1	0,4 %
Muun, minkä?	0	0,0 %
En	218	95,6 %
<b>Yhteensä</b>	<b>229</b>	<b>100,3 %</b>

Puolet vastaajista, jotka olivat peruneet jonkun henkilövakuutuksen koronapandemian takia, ostivat sen takaisin pandemian hellitettyä. Taulukossa 5 on esitetty kaikkien pandemian aikana vakuutuksen peruneiden vastaukset. Taulukosta 5 nähdään, että puolet vastaajista oli ostanut perutun vakuutuksen takaisin. Kysymykseen tuli 10 vastausta, sillä se esitettiin vain niille kyselyyn vastanneille, jotka olivat peruneet jonkun henkilövakuutuksen pandemian takia.

Taulukko 5. Ostitko perutun vakuutuksen takaisin

	<b>Kappaletta</b>	<b>Prosenttia</b>
Kyllä	5	50,0 %
En	5	50,0 %
<b>Yhteensä</b>	<b>10</b>	<b>100,0 %</b>

Peruutettujen vakuutuksien jälkeen kyselyssä selvitettiin, ostivatko vastaajat mitään vakuutusta pandemian seurauksena. Kysymyksen vastaukset on esitetty taulukossa 6. Tässä kysymyksessä vastaajilla oli mahdollista valita useampi vaihtoehto, minkä takia vastausprosentiksi saatiin 101,4 prosenttia.



Taulukko 6. Ostitko mitään vapaaehtoista henkilövakuutusta koronapandemian aiheuttamien epävarmuuksien takia

	<b>Kappaletta</b>	<b>Prosenttia</b>
Matkavakuutuksen	5	2,2 %
Vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen	0	0,0 %
Sairauskuluvakuutuksen	4	1,8 %
Henkivakuutuksen	3	1,3 %
Urheiluvakuutuksen	0	0,0 %
En	219	96,1 %
Yhteensä	231	101,4 %

Taulukosta 6 nähdään, että suurin osa vastaajista, 96,1 prosenttia, ei ostanut mitään vakuutusta. On mielenkiintoista, että ostetuin vakuutus oli matkavakuutus, joka oli myös peruutetuin henkilövakuutus. Kyseisen vakuutuksen oli hankkinut viisi vastaajaa. Sairaskuluvakuutuksen oli hankkinut neljä vastaajaa ja henkivakuutuksen kolme.

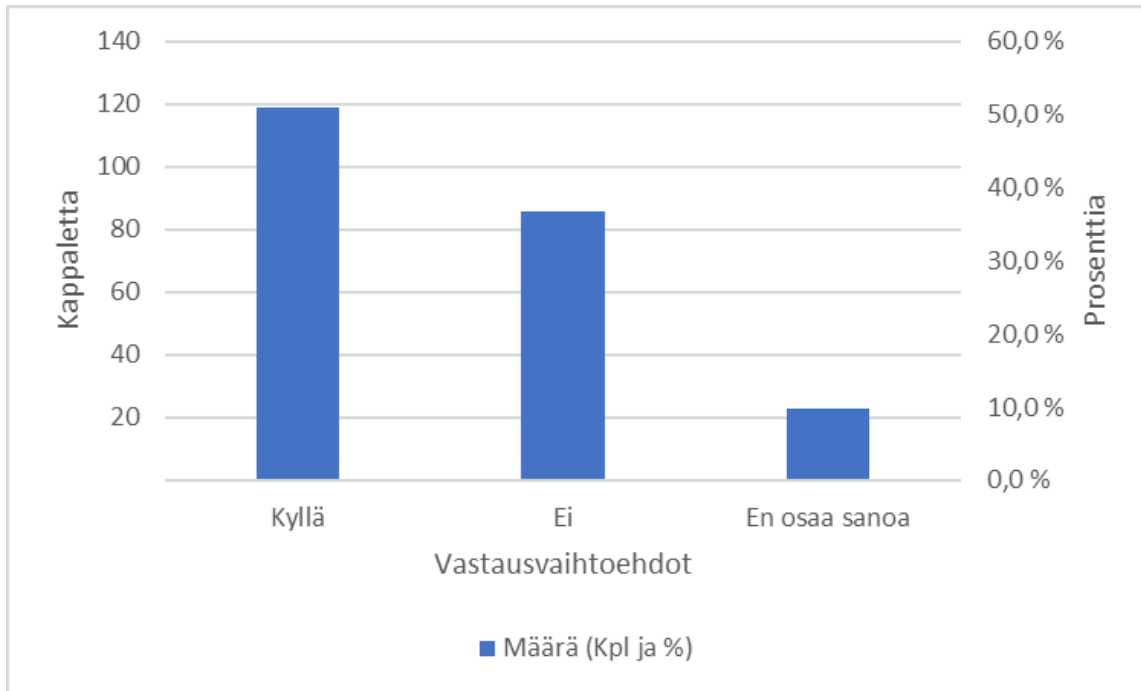
Taulukossa 7 on esitetty koronapandemian aikana henkilövakuutuksen ostaneiden vastaukset kysymykseen: Aikovatko he pitää ostetun vakuutuksen myös pandemia-ajan jälkeen? Taulukosta 7 nähdään, että yhdeksästä vastaajasta, jotka olivat ostaneet henkilövakuutuksen pandemian epävarmuuksien takia, kahdeksan uskoi pitävänsä kyseisen vakuutuksen myös pandemia-ajan jälkeen. Vain yksi vastaajista, uskoi peruvansa ostetun henkilövakuutuksen.

Taulukko 7. Uskotko pitäväsi ostetun vakuutuksen myös koronapandemia-ajan jälkeen

	<b>Kappaletta</b>	<b>Prosenttia</b>
Kyllä	8	88,9 %
En	1	11,1 %
En osaa sanoa	0	0,0 %
Yhteensä	9	100,0 %

Vuonna 2022 alkanut Ukrainan ja Venäjän sota, inflaation tuomat hintojen nousut sekä nousseet korkotasot ovat vaikuttaneet monen ihmisen kuluttamiseen. Kuviossa 13 on esitetty opiskelijoiden

vastaukset maailmantilanteen vaikutuksesta heidän yleiseen kulutukseensa. Vastanneista opiskelijoista jopa yli puolet, kertovat tilanteen vaikuttaneen heidän yleiseen kulutukseensa. Noin 35 prosenttia vastaajista ei kokenut muuttuneen maailmantilanteen vaikuttaneen heidän yleiseen kulutukseensa. 10 prosenttia vastaajista ei osannut sanoa onko tilanne vaikuttanut vai ei.



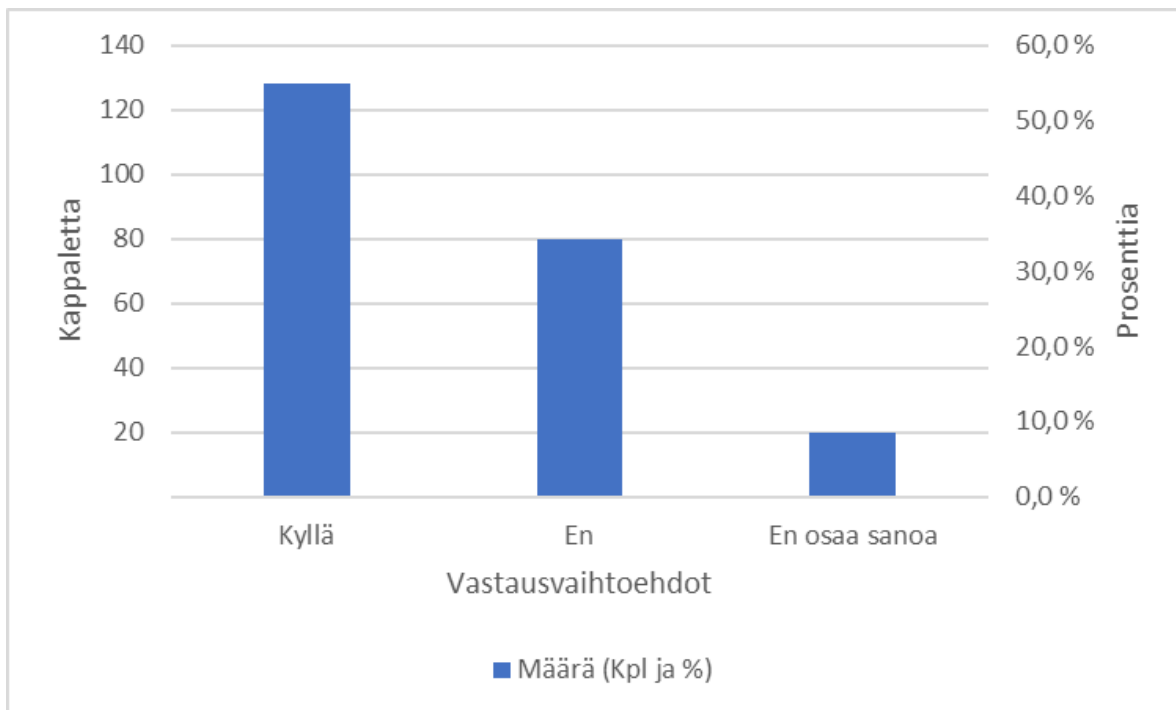
Kuvio 13. Nykyisen maailmantilanteen vaikutus vastaajien yleiseen kulutukseen

Henkilövakuuttamiseen maailmantilanne ei ole kuitenkaan juuri vaikuttanut, sillä taulukosta 8 nähdään, että 92,1 prosenttia vastaajista vastasi, ettei maailmantilanteen muutoksella ole ollut vaikutusta heidän henkilövakuuttamiseensa. Kun verrataan lukua taulukossa 12 esitettyyn yleiseen kulutukseen, on ero valtava. Muuttunut maailmantilanne on vaikuttanut vain kuuden vastaajan henkilövakuuttamiseen.

Taulukko 8. Onko nykyinen maailmantilanne vaikuttanut henkilövakuuttamiseesi

	<b>Kappaletta</b>	<b>Prosenttia</b>
Kyllä	6	2,6 %
Ei	210	92,1 %
En osaa sanoa	12	5,3 %
<b>Yhteensä</b>	<b>228</b>	<b>100,0 %</b>

Viimeisenä vastaajilta tiedusteltiin, onko muuttunut maailmantilanne lisännyt epävarmuutta tai luonut yleisesti lisää huolta elämään. Kuviossa 14 on esitetty viimeisen kysymyksen vastaukset. Yli puolet vastaajista vastasivat, että maailmantilanne on tuonut lisää huolta tai epävarmuutta. 35 prosenttia vastanneista opiskelijoista ei koe nykyisen maailmantilanteen lisänneen epävarmuutta tai huolta.



Kuvio 14. Koetko nykyisen maailmantilanteen lisänneen epävarmuutta tai huolta yleisesti elämääsi

## 4.5 Johtopäätökset

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutusikäyttäytyminen. Tutkimustuloksia vertailtiin vuonna 2014 Lindin ja Reinikaisen (2014) teettämään tutkimukseen, jossa korkeakouluopiskelijoita tutkittiin vakuutusten kuluttajina. Heidän tutkimuksessaan (2014) tutkittiin Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoita, mutta heillä ikärajaus oli 18–26-vuotiaat kun tässä tutkimuksessa kohderyhmä oli 18–27-vuotiaat. Osa kysymyksistä olivat samoja kuin heidän (2014) tutkimuksessaan, jotta yleistä vakuutusikäyttäytymistä ja sen muutosta pystyttiin tutkimaan. Tässä tutkimuksessa ei kuitenkaan selvitetty opiskelijoiden mielikuvia vakuutuksista tai vakuuttamisesta, vaan yleisen vakuutusikäyttäytymisen lisäksi pyrittiin selvittämään koronapandemian ja muuttuneen maailmantilanteen vaikutuksia vapaaehtoiseen henkilövakuuttamiseen. Tällä saatiin tuotua tutkimukseen uutta näkökulmaa, ja luotua hyviä jatkotutkimusaiheita.

Koti-, vapaa-ajan tapaturma- ja matkavakuutus olivat suosituimmat vakuutukset opiskelijoiden keskuudessa niin tässä kuin Lindin ja Reinikaisen (2014, 36) tutkimuksessa. Kotivakuutuksen suosiota selittää esimerkiksi se, että monet vuokranantajat vaativat vuokralaiselta kotivakuutuksen. Ne keillä kotivakuutusta ei ollut, asuvat todennäköisesti esimerkiksi vanhempien tai puolison luona, jonka nimissä kotivakuutus on. Lindin ja Reinikaisen (2014, 36) tutkimuksessa selvisi että, koti-, vapaa-ajan tapaturma- ja matkavakuutusta pidettiin kaikista tärkeimpinä. Kaikista epäsuosituin vakuutus oli eläkevakuutus. Harva opiskelija todennäköisesti miettii eläkevakuutuksen hankkimista tai kyseenalaistaa sen hyötyä vielä tässä vaiheessa, sillä vakinaiset tulot ovat harvassa eikä ylimääräisiä maksuja tai kuluja haluta. Tämän lisäksi nuorella iällä koetaan eläkeiän olevan vielä niin kaukana, ettei siihen säästämistä pidetä vielä tärkeänä.

Suurin ero Lindin ja Reinikaisen (2014) tutkimuksen tuloksiin tuli vakuutusten hankintakanavissa. Vuonna 2014 opiskelijat hankkivat vakuutuksensa mieluiten internetistä, kun kyseessä oli jo valmiiksi tuttu tuote. Tässä tutkimuksessa internet nousi yleisimmäksi ja mieluisimmaksi hankintakanavaksi jokaisen kysytyn vakuutuksen kohdalla. Tätä muutosta on kiihdyttänyt niin internetpalvelujen suosion kasvu, sekä niiden toimivuuden ja käytännöllisyyden parantuminen, kuin ihmisten toimintatapojen muutos. Kaikkiin edellä mainittuihin tekijöihin vaikutti suuresti koronapandemian tuomat vaikeudet ja sen pakottamat muutokset. Monet konttorit olivat suljettuja, eikä asiointi siellä ollut mahdollista. Monet yhtiöt panostivat suuresti juuri verkkopalveluihin ja niiden käytännöllisyyteen tänä aikana. Tuloksissa näkyy hyvin, kuinka internet on yleistynyt hankintakanavana

viimeisen yhdeksän vuoden aikana. Vaikka vakuutuksia hankitaan vielä erilaisten henkilökanavien kautta, on internet kiistatta suosituin hankintakanava opiskelijoiden keskuudessa. (Mts. 36–37.)

Vapaaehtoisten henkilövakuutusten osalta eri vakuutusten suosit olivat lähes samat kuin Finanssialan vuoden 2022 vakuutustutkimuksessa. Kuten aiemmin teoria osiossa kerrottiin, olivat suosituimmat vapaaehtoiset henkilövakuutukset kyseisessä tutkimuksessa vapaa-ajan tapaturma- ja matkavakuutus. (Vakuutustutkimus 2022, 2022.) Tässä tutkimuksessa ei yhdistetty vastaajien antamia taustatietoja heidän muihin vastauksiin, joten tutkimuksessa ei pystytty toteamaan päteekö Dalkilicin ja Kirkbesoglun (2015, 279) tutkima finanssialan kurssien ja kirjallisuuden vaikutus opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymiseen Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoissa.

Vakuutuksenottajissa yllättävää oli, että suurimmalla osalla vastaajista osan vakuutuksista oli hankkinut joku muu kuin itse vakuutettu. Tässä ryhmässä itse vastaaja oli siis vakuutuksenottajana osassa, ja joku muu osassa vakuutuksissa. Yleisin muu vakuutuksenomistaja tai -maksaja oli vanhemmat. Tällainen tilanne on todennäköisesti ainakin nuoremmilla vastaajilla, jotka eivät ole vielä välttämättä perehtyneet omiin vakuutuksiin tai keskittäneet omia vakuutuksiaan samaan yhtiöön. Lindin ja Reinikaisen (2014, 28) tutkimuksessa opiskelijoista 58 prosenttia oli hankkinut vakuutuksen itse, ollen näin vakuutuksenottajana. Tässä tutkimuksessa noin 41 prosenttia opiskelijoista oli vakuutuksenottajana kaikissa omissa vakuutuksissa. Vaikka kysymykset oli kummassakin tutkimuksessa muotoiltu eri tavalla ja vastaaminen tapahtui hieman eri tavalla, on ero silti huomattava.

Suosituimmaksi vakuutusyhtiöksi nousi LähiTapiola, ohi Pohjola Vakuutuksen, joka oli suosituin vakuutusyhtiö Lindin ja Reinikaisen (2014, 28) tutkimuksessa. Myös If nousi Pohjola Vakuutuksen ohi, ollen toiseksi suosituin. Sama kolmikko oli siis suosituin niin 2014 kuin 2023 tehdyissä tutkimuksissa. Yhtenä suosion salaisuutena on todennäköisesti heidän tarjoamat nuorisoalennukset, jota esimerkiksi Keskinäinen Vakuutusyhtiö Turva ei tarjoa. Suuret vakuutusyhtiöt pystyvät tarjoamaan erilaisia alennuksia, esimerkiksi juuri nuorille, joihin pienet vakuutusyhtiöt eivät pysty vastaamaan. Näin ollen he ovat pitäneet asemansa suosituimpina vakuuttajina opiskelijoiden keskuudessa liki vuosikymmenen ajan.

Muutosta oli nähtävissä opiskelijoiden vakuutusten kilpailuttamisessa. Tässä tutkimuksessa selvisi, että opiskelijoista 47 prosenttia oli kilpailuttanut vakuutuksensa, kun taas Lindin ja Reinikaisen tutkimuksessa (2014, 29) vastaava luku oli 35 prosenttia. Yksi syy kilpailuttamisen yleistymiselle voi olla vakuutusten kilpailusivujen yleistyminen ja sen kautta kilpailuttamisen helpottuminen. Tämän lisäksi vakuutusyhtiöiltä on nykyään helpompaa pyytää vakuutustarjouksia verkosta kuin mitä se todennäköisesti oli yhdeksän vuotta sitten. Tarjouspyyntö on helppo ja nopea tehdä verkossa, eikä se vaadi ylimääräistä vakuutusyhtiöön soittamista. Tämä on mahdollisesti vaikuttanut kilpailuttamisen suosion nousuun. Olisi kuitenkin hyödyllistä, että vakuutuksia kilpailutettaisiin vieläkin enemmän. Opiskelijoille vakuutusten kilpailuttamisella voisi olla suuri hyöty, sillä kaikki säästö on tärkeää rajallisten tulojen vuoksi.

Vaikka nuorisoalennusta tarjoavat vakuutusyhtiöt olivat ylivoimaisesti suosituimmat, oli vastaajista vain 44 prosenttia saanut kyseistä alennusta. Tai tarkalleen ottaen, vain 44 prosenttia opiskelijoista tiesi saaneensa kyseisen alennuksen, sillä noin 30 prosenttia opiskelijoista ei tiennyt ovatko he saaneet alennuksen vai ei. Tutkimukseen osallistuneista jokainen on oikeutettu kyseiseen alennukseen, sillä kohderyhmän ikähaarukka valittiin juuri kyseisten nuorisoalennus ikäryhmien perusteella. Osaan vastaajista vaikuttaa, että vakuutuksen ottajana on vanhempi tai puoliso, jolloin nuorisoalennusta ei ole välttämättä mahdollista saada. On erikoista, että alle puolet vastaajista tietää saaneensa nuoriso- tai opiskelija-alennusta, koska tällä nuori vakuutuksenottaja pystyisi saamaan tuntuvia säästöjä, jos alennukset olisivat käytössä koko nuorisoalennus ajan. Opiskelijoiden tietoisuutta kyseisistä alennuksista olisi hyvä lisätä, sillä se voisi vaikuttaa positiivisesti opiskelijoiden vakuuttamiseen.

Koronapandemian osalta tutkimuksessa selvitettiin, onko se vaikuttanut kohderyhmän vakuutusikäyttäytymiseen nimenomaan henkilövakuutusten osalta. Pandemian vaikutuksen tutkiminen rajoitettiin pelkkiin henkilövakuutuksiin, sillä uskottiin, että pandemialla olisi ollut suurin vaikutus niihin. Sillä esimerkiksi opiskelijoiden suosituimpaan vakuutukseen eli kotivakuutukseen pandemialla ei ole todennäköisesti ollut juuri vaikutusta, paitsi jos opiskelija on esimerkiksi muuttanut vanhemmilleen etäopintojen vuoksi.

Kuten kuviosta 12 nähdään, ei pandemialla ollut juurikaan vaikutusta opiskelijoiden henkilövakuuttamiseen. Vain yhdeksän opiskelijaa vastasi, sen vaikuttaneen, joten voidaan todeta, ettei sillä ollut suurta vaikutusta opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymiseen. Monet tuskin jaksoivat tai viitsivät lähteä perumaan henkilövakuutuksiaan. Lisäksi monelle esimerkiksi matkavakuutus voi olla tärkeä kotimaassa, jos vanhemmat tai ystävät asuvat kauempana, jolloin esinevahingot menevät matkavakuutuksesta eikä kotivakuutuksesta. Osa syy voi olla, että osa vastaajista on voinut kokea matkavakuutuksen tuoneen turvaa koronasta aiheutuneille riskitekijöille, kuten matkojenperuuntumiseen tai siihen sairastumisen tuomiin kuluihin matkoilla. Näiden lisäksi yksi syy pandemian vähäiseen vaikutukseen opiskelijoiden vakuutuskäyttäytymisessä voi olla, että moni henkilövakuutus tulee opiskelijoille ammattiliittojen kautta. Näin ollen koronalla ei ollut suurta vaikutusta ainakaan tällä tavalla omistettuihin vakuutuksiin.

Tämän kyselyn perusteella on siis todennäköisempää pitää ostettu vakuutus pandemia-ajan jälkeen, kuin ostaa pandemian takia peruttu vakuutus takaisin. Tämä voidaan todeta, kun verrataan taulukoiden 5 ja 7 tuloksia. Vakuutus on vaivattomampaa ja helpompaa pitää voimassa jatkuvasti, kuin lähteä ostamaan niitä takaisin muutaman vuoden perumisen jälkeen. Vastaajat ovat voineet kokea, että vakuutus on ollut heille hyödyllinen ja ovat halunneet jatkaa sen pitämistä juuri sen takia.

Pandemian aikana varsinaiset vakuutusmäärät eivät välttämättä kokeneet suurta muutosta, mutta vakuutusyhtiöistä ulos maksetut korvaukset pienenivät huomattavasti. Tämä näkyi hyvin pandemia-ajan jälkeen. Esimerkiksi Pohjola-Vakuutuksen myyntijohtaja Juho Laine kertoi Keskisuomalaisen uutisessa, kuinka Keski-Suomessa Pohjola-Vakuutuksen henkilöasiakkaiden matkavakuutuskorvausten määrä kasvoi vuonna 2022 76 prosenttia vuoteen 2021 verrattuna. Tähän vaikuttivat suurilta osin kasvaneet vakuutusmäärät, jotka palasivat pandemia-aikaa edeltäneelle tasolle. (Marja-aho 2023, 19.) Pandemialla ei siis ollutkaan suurta vaikutusta ainakaan opiskelijoiden vakuuttamiseen, mutta se vaikutti ihmisten liikkumiseen ja matkustamiseen, mikä taas näkyi vahinkojen ja sitä kautta vakuutusyhtiöiden ulosmaksamien korvausten vähenemisenä.

Muuttunut maailmantilanne oli vaikuttanut opiskelijoiden henkilövakuuttamiseen vielä vähemmän kuin koronapandemia, sillä kuten taulukosta 8 nähdään, vain kuusi opiskelijaa vastasi sen vaikuttaneen heidän henkilövakuuttamiseensa. Yksi syy tähän voi olla, ettei se ole vaikuttanut paljoakaan

ihmisten matkustamiseen tai liikkumiseen. Monet ovat halunneet matkustaa enemmän koronarojoitusten lähdettyä, jolloin erilaiset vakuutukset on haluttu pitää.

Muuttunut maailmantilanne on vaikuttanut enemmän opiskelijoiden kuluttamiseen kuin vakuuttamiseen. Kuten kappaleessa 2.4 kerrottiin, erityisesti yleinen hintojen nousu huolettaa nuoria. Hintojen nousu voi tuntua erityisesti opiskelijoiden lompakossa, sillä yleiset asumistuet sekä opintotuet riittävät usein vain vuokrien maksuun. Näin ollen moni opiskelija joutuu nostamaan opintolainaa välttämättömien menojen kattamiseen, jolloin ruuan hinnan nousu on erityisen huoletuttavaa. Myös opintolainan korkojen nousu voi aiheuttaa monelle opiskelijalle harmaita hiuksia tulevaisuudessa, sillä muutama vuosi sitten lainojen korkojen ollessa nollassa, puhuttiin opintolainasta jopa "ilmaisena rahana". Maailmantilanteen vaikutuksesta kulutukseen kysyttäessä olisi voitu selvittää onko vastaaja tällä hetkellä töissä, joko osa- tai kokoaikaisesti. Näin tutkimuksessa selviäisi, onko muuttunut maailmantilanne vaikuttanut enemmän työssäkäyviin vai kokopäiväisesti opiskeleviin.

Nykyinen maailmantilanne ja sen tuoma muutos näkyi huolen ja epävarmuuden lisääntymisenä yleisesti opiskelijoiden elämässä. Kuviosta 14 nähdään, että jopa 56 prosenttia kyselyyn vastanneista opiskelijoista koki maailmantilanteen lisänneen huolta tai epävarmuutta. Kuten kappaleessa 2.2 kerrottiin, on pelko ja epävarmuus isoja tekijöitä kuluttajien ostokäyttäytymisessä. On mielenkiintoista nähdä, tuleeko lisääntynyt huoli vaikuttamaan opiskelijoiden tai yleisesti kuluttajien vakuutuskäyttäytymiseen esimerkiksi henkivakuutusten osalta.

## 5 Pohdinta

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutuskäyttäytyminen, ja sen muutos edellisestä tutkimuksesta. Tutkimus kohdistui pelkästään vapaaehtoihin vakuutuksiin ja pandemian sekä maailmantilanteen vaikutusta tutkittaessa eritoten vapaaehtoihin henkilövakuutuksiin. Tutkimuksen teoriapohjaa lähdettiin luomaan avaamalla vakuuttamista yleisesti sekä tutkimalla muutamia vapaaehtoisia henkilövakuutuksia tarkemmin. Näin lukijalle pystytään avaamaan pohjaa tutkittaville vakuutuksille sekä luomaan yleiskuva va-



kuuttamisesta. Teoriaperustassa pyrittiin selvittämään, kuinka pandemia on vaikuttanut vakuutusalaan sekä, kuinka suuret suomalaiset yhtiöt ovat siitä selvinneet. Tämän avulla saadaan laajempi kuva pandemian vaikutuksiin vakuutuksissa, kun tutkimuksessa sitä tutkittiin henkilötasolla.

Tutkimuksen tulokset olivat mielenkiintoiset, mutta samalla odotetun kaltaiset. Internet on ottanut todella suuren roolin opiskelijoiden vakuutusten hankintakanavana. Noin kaksi kolmesta opiskelijasta lähtisi tällä hetkellä hankkimaan vakuutusta verkosta. Tämä oli melko odotettu tulos, lähes kaikki palvelut ovat kiihtyneen digitalisaation myötä siirtyneet enemmän verkkoon, mikä on koskenut myös vakuutuspalveluita. Verkkoon siirtymisellä on niin hyviä kuin huonoja puolia. Kaikki tiedot ovat koko ajan kuluttajien saatavilla, ja esimerkiksi vakuutusten vertailu itsekseen on melko helppoa verkon kautta. Toisaalta ihmiset eivät todennäköisesti lue kaikkia vakuutusten ehtoja tai korvattavuuden piirin kuuluvia kohtia yhtä tarkasti, kuin mitä esimerkiksi vakuutusedustajan kautta.

Vanhempien rooli opiskelijoiden vakuuttamisessa on suuri. Noin 90 vastaajalla vanhemmat ovat vakuutuksen ottajana. Tällainen tilanne on todennäköisesti nuoremmilla vastaajilla. Myös tässä kohtaa, tutkimuksessa olisi ollut hyvä, jos vastauksia olisi voinut yhdistää vastaajaan, sillä olisi mielenkiintoista nähdä, missä iässä vakuutukset siirtyvät suurimmalla osalla vanhempien omistuksesta itselle. Yksi asia oli selvä, vastaajan iästä riippumatta. Pandemialla tai muuttuneella maailmantilanteella ei ollut juurikaan vaikutusta opiskelijoiden vapaaehtoisten henkilövakuutusten kulutukseen. Vain kourallinen vastaajia oli perunut tai ostanut jonkun henkilövakuutuksen edellä mainittujen tilanteiden takia. Näin voidaan todeta, ettei ne vaikuttaneet opiskelijoihin vakuuttamisen osalta. Tuloksista nousi esille, että yleinen kulutus oli muuttunut maailmantilanteen seurauksena. Tässä vakuutusyhtiöillä olisi paikka olla yhteydessä opiskelijoihin vakuutusten osalta, juuri säästämisen näkökulman kautta. Vakuutusyhtiöiden tulisi saada opiskelijat ajattelemaan vakuutusten kilpailuttamista säästötoimena. Jos kyselyyn vastanneista yli puolet eivät olleet ikinä kilpailuttaneet vakuutuksiaan, olisi tässä yhtiöillä hyvä kohderyhmä.

Tutkimuksen tuloksista nousi esiin muutamia muita kohtia, joista voisi olla hyötyä toimeksiantaja vakuutusyhtiö x:lle. Opiskelijoiden todella vähäisessä eläkevakuutusten määrässä, voisi olla markkinarako kyseiselle yritykselle. Jos tutkimukseen vastanneista opiskelijoista vain 5,7 prosentilla on

eläkevakuutus, olisi siinä todella suuri kohderyhmä, jolle eläkevakuutusta voisi ruveta markkinoimaan ja tarjoamaan. Vaikka eläkevakuutus ei olisi tarpeellinen tai ajankohtainen opiskelujen aikana, olisi sitä hyvä markkinoida ja esitellä aikaisesta vaiheesta lähtien. Tällöin, kun opiskelija siirtyy työelämään vakituisesti, olisi hänellä mielessä eläkevakuutus ja sen tuomat edut. Toinen kohta, joka tuloksista nousi hyvin esille, oli vakuutuksen hankkimisen siirtyminen internettiin. Kyselyn testausvaiheessa kävi ilmi, etteivät monet opiskelijat tienneet esimerkiksi mikä vakuutusedustaja on tai minkälaista työtä hän tekee. Etuna vakuutusedustajalla verrattuna internettiin on, että hän pystyy avaamaan ostajalle vakuutuksen tietoja ja hyötyjä selkeästi ja antamaan hyviä esimerkkejä, kuinka kyseinen vakuutus suojaisi juuri ostajan elämänvaiheessa. Joten, voisi olla hyödyllistä, jos opiskelijat pääsisivät tutustumaan vakuutusedustajiin ja sitä kautta yhtiöihin paremmin, esimerkiksi jalkauttamalla edustajia opiskelijoiden tapahtumiin sekä opiskelijajärjestöihin aktiivisemmin. Jos esimerkiksi opiskelijoiden ainejärjestöissä toimisi yksi henkilö, joka voisi toimia yhteyshenkilönä vakuutusyhtiön ja opiskelijoiden välillä, voitaisiin tietoisuutta vakuuttamisesta ja sen hyödyistä saada paremmin ja lähestyttävämmin opiskelijoiden keskuuteen.

### **Jatkotutkimus aiheet**

Tutkimuksen toteutuksen jälkeen on hyvä miettiä, olisiko kyseisestä tutkimuksesta tai aiheista mahdollista tehdä jatkotutkimuksia. Aiheista hyviä jatkotutkimuksen kohteita olisivat pandemian sekä sodan vaikutukset vakuutusyhtiöiden toimintaan niin Suomessa kuin maailmalla. Tässä tutkimuksessa yhtiöiden tuloksiin ja tunnuslukuihin tutustuttiin hieman teoriaosan luvussa 2.3, mutta nyt kun pandemia alkaa olla suurimmilta osin taputeltu, olisi mielenkiintoista nähdä tarkalleen sen vaikutukset eri yhtiöihin ja niiden tarjoamiin vakuutuksiin. Nouseeko esille esimerkiksi mitään yllättäviä vakuutuksia, joihin pandemialla on ollut suuri vaikutus. Lisäksi vuonna 2022 alkaneen Venäjän ja Ukrainan sodan vaikutuksesta esimerkiksi henkivakuutusten myyntiin olisi mielenkiintoista tutkia. Onko sodan tuoma pelko vaikuttanut ihmisten ostokäyttäytymiseen?

Tässä tutkimuksessa vastaajille luvattiin, ettei vastauksia käytetä jatkokäyttöön, eikä vastaajia yhdistetä vastauksiin. Tämä poisti mahdollisuuden vertailla eri koulutusalojen vastauksia ja vakuutus-tottumuksia keskenään. Tässä olisi mielenkiintoinen tutkimuskohde tulevaisuudessa. Kuinka eri koulutusalojen tai, esimerkiksi liiketalouden eri suuntautumisten vakuutuskäyttäytymiset eroavat. Tällöin pystyttäisiin selvittämään, ovatko finanssialan opiskelijat enemmän perillä ja kiinnostuneita omista vakuutuksistaan kuin esimerkiksi markkinoinnin.

## Eettisyys ja luotettavuus

Opinnäytetyön alussa on tehty aineistohallintasuunnitelma, jossa käytiin läpi tutkimuksen aineiston eettisyyttä. Kuten aiemassa kappaleessa todettiin, ei kyselyn avulla kerättyä aineistoa jatko käytetä, vaan se tuhotaan, kun tutkimus on saatu kirjoitettua loppuun. Aineisto poistetaan niin Webropol-sivustolta kuin OneDrive-pilvipalvelusta. Aineisto poistetaan myös tutkijan omalta tietokoneelta. Tutkimuksen eettisyys onnistui suunnitellulla tavalla. Kyselyn vastauksia ei yhdistetty vastaajiin, eikä kyselyssä kerätty vastaajan sähköpostin lisäksi muita henkilötietoja. Opiskelijoiden sähköposteja varten Jyväskylän ammattikorkeakoululle tehtiin tutkimuslupahakemus. Hakemuksella haettiin kaikkien 18–27-vuotiaiden suomalaisten Jyväskylän ammattikorkeakoulussa päiväopiskelussa opiskelevien oppilaiden koulun sähköpostiosoitteet. Koululta saatiin yhteensä 1170 luvan antaneen opiskelijan sähköpostiosoite.

Tutkimuksessa oli mukana toimeksiantajana vakuutusyhtiö x. Heiltä saatua dataa on säilytetty tutkijan OneDrivessä sekä omalla tietokoneella. Kun tutkimus on saatu kirjoitettua, nämä tiedot tuhoetaan. Tämä on tärkeää tutkimuksen eettisyyden osalta, sillä toimeksiantajan kanssa tehty salassapito velvollisuus velvoittaa tuhoamaan heiltä saadun aineiston. Salassapitosopimus velvoittaa pitämään toimeksiantajan anonymina, minkä takia toimeksiantajasta puhutaan tutkimuksessa vakuutusyhtiö x:nä. Tarkastellaan seuraavaksi tutkimuksen luotettavuutta.

Luotettavuutta määrällisessä tutkimuksessa tarkastellaan reliabiliteetin ja validiteetin kautta (Kananen 2010, 128). Tarkastellaan aluksi reliabiliteettia tämän tutkimuksen osalta. Tutkimuksen reliabiliteettia pyrittiin varmistamaan laadukkaalla kyselyllä, jossa jokainen kysymys olisi ymmärrettävissä eikä niistä jäisi tulkinnan varaa. Tässä onnistuttiin melko hyvin. Kyselyssä ainoaksi epäselväksi kohdaksi vastausten perusteella jäi vakuutuksenhankkija sekä vakuutusyhtiö. Osa vastaajista oli vastannut vakuutusyhtiön kohtaan jonkin ammattiliiton. Kyselyssä olisi ollut hyvä selvittää ammattiliittojen kohdalla, että vastaajan tulee ilmoittaa yhtiö, josta ammattiliitto on hankkinut vakuutukset. Tutkijana en ottanut huomioon tätä ennen tuloksia. Moni oli vastannut vakuutuksen ottajaksi ammattiliitot. Yhdeksi vaihtoehdoksi kyselyyn olisi pitänyt lisätä juuri ammattiliitot, sillä monet opiskelijat saavat erityisesti matka- ja vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen sitä kautta. Vilkan (2021, 153) mukaan tulisi tutkimusten tuloksien olla toistettavissa, jos se tehdään samalle henkilölle kaksi kertaa. Tässä kysymysten väärin ymmärtäminen voi aiheuttaa hajontaa, mikä laskee luotettavuutta. Tutkimuksen kysely onnistui muilta osin kuitenkin hyvin.

Tutkimuksen reliabiliteettia vahvistaa hyvä vastausprosentti. Hyvänä vastausprosenttina voidaan pitää 10–15 prosenttia, jos tutkimus suoritetaan kokonaan uudelle tutkimusjoukolle. Jos vastausprosentti on 20–30 prosentin luokkaa, voidaan sitä pitää erittäin hyvänä. (Kyselytutkimuksen otoskoko, n.d.) Tämän tutkimuksen vastausprosentiksi saatiin 19 prosenttia. Tätä voidaankin pitää hyvänä ja luotettavana tuloksena. Van Molin (2015) tutkimuksen mukaan 19 prosentin vastausprosenttia voidaan pitää hyvänä, sillä hänen mukaansa jopa alle 10 prosentin vastausprosentin saaneet opiskelijakyselyt voivat olla luotettavia, jos tutkija on varmistanut tutkimuksen laadun. Tarkastellaan seuraavaksi tutkimuksen validiteettia.

Validiteetilla tarkoitetaan sitä, mitataanko tutkimuksessa oikeita asioita. Tämän selvittämiseen vaaditaan tutkimusongelman määrittelyä. (Kananen 2019, 31.) Tämän tutkimuksen tutkimusongelmana oli selvittää Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutusikäyttäytyminen. Validiteetin kannalta ongelmalliseksi muodostui vakuutusikäyttäytyminen ja sen määrittely. Tutkimuksessa onnistuttiin mielestäni tutkimaan juuri vakuutusikäyttäytymistä ja sen muuttumista. Vakuutusikäyttäytyminen määriteltiin luvussa 2.2 ostokäyttäytymiseksi vakuutusten ja vakuuttamisen osalta. Koska kyselyssä kysyttiin esimerkiksi opiskelijoiden omistamia vakuutuksia, vakuutusten hankintakanavia sekä mistä yhtiöstä vakuutukset ovat, voidaan kyseenalaistaa, tutkittiinko tutkimuksessa vakuutusikäyttäytymistä vai opiskelijoiden vakuuttamista yleisesti. Tässä ero on pieni, mutta se voi heikentää tutkimuksen validiteettia ja sitä kautta luotettavuutta.

### **Tutkimuksen onnistuminen**

Tutkimuksen tehtävänä oli selvittää Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden vakuutusikäyttäytyminen. Tehtävässä onnistuttiin hyvin. Tutkimuksen avulla saatiin selville hyvää tietoa opiskelijoiden vakuutusikäyttäytymisestä, sekä sen muutoksesta. Tutkimus oli onnistunut teoriaosan osalta. Siihen pystyttiin keräämään paljon tutkimusta tukevaa materiaalia, sekä pohjustamaan tutkimukseen tarvittavaa aineistoa. Teoriaosaa tehdessä, nousi esiin paljon asioita, joista oli hyötyä kyselyä luodessa, esimerkiksi nuorisolennuksen hyödyntäminen tai pelon ja ahdistuksen vaikutus kuluttajien ostokäyttäytymiseen. Kyselyn vastausprosentti oli riittävä, vaikka yli 20 prosentin ei päästy. Tässä jokin arvottava palkinto olisi varmasti nostanut vastausprosenttia, mutta silloin olisi voitu kyseenalaistaa vastaajien motivaatiota. Kokonaisuutena tutkimus oli onnistunut ja sen avulla saatiin kerättyä uutta tietoa opiskelijoiden vakuutusikäyttäytymisestä sekä tuotua esiin tärkeää informaatiota toimeksiantaja vakuutusyhtiö x:lle.

## Lähteet

Alastalo, M. & Borg, S. Numerolukutaito. Kvantitatiivisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto. Viitattu 18.4.2023. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetaelmaopetus>.

Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. Tampere. Osuuskunta Vastapaino.

Alavalkama, S. 2017. Skeitti kolahti – viisi vakuutusta lapsen tapaturmaan. Taloustaito.fi. Viitattu 14.9.2022. <https://www.taloustaito.fi/koti/skeitti-kolahti--viisi-vakuutusta-lapsen-tapaturmaan/#e8f2b0a5>.

Baker, H. & Mukherjee, T. 2007. International Journal of Managerial Finance. Survey research in finance. 3. painos. Toim. Michayluk, D. Bradford: Emerald Group. Viitattu 19.4.2023. <https://janet.finna.fi>, [Ebook Central](#).

Bell, E., Bryman, A. & Harley, B 2019. Business research methods. 5.painos. Oxford: Oxford University Press.

Belucci, D., Fuochi, G. & Conzo, P. 2019. Childhood exposure to the Second World War and financial risk taking in adult life. Journal of economic Psychology. Tutkimus. Viitattu 25.1.2023. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2019.102196>.

Coronavirus disease (COVID-19). N.d. Tiedote. World Health Organization. Viitattu 29.10.2022. ([https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab\\_1](https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1)).

Dalkilic, N. & Kirkbesoglu, E. 2015. The Role of Financial Literacy on the Development of Insurance Awareness. International Journal of Economics and Finance. Artikkel. Viitattu 26.9.2022. [https://www.researchgate.net/profile/Erdem-Kirkbesoglu/publication/282484164\\_The\\_Role\\_of\\_Financial\\_Literacy\\_on\\_the\\_Development\\_of\\_Insurance\\_Awareness/links/58c13f3b4585156790277cfb/The-Role-of-Financial-Literacy-on-the-Development-of-Insurance-Awareness.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Erdem-Kirkbesoglu/publication/282484164_The_Role_of_Financial_Literacy_on_the_Development_of_Insurance_Awareness/links/58c13f3b4585156790277cfb/The-Role-of-Financial-Literacy-on-the-Development-of-Insurance-Awareness.pdf).

Dorfman, M. & Cather, D. 2013. Introduction to risk management and insurance. 10.painos. New Jersey: Prentice Hall.

Gao, Y., Liu, Y., Ouyang, H. & Weedige, S. 2019. Decision Making in Personal Insurance: Impact of Insurance Literacy. Viitattu 19.9.2022. <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/23/6795/htm>.

Hakala, J. 2018. Toimivan tutkimusmenetelmän löytäminen. Julkaisussa Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Toim. Valli, R. Jyväskylä: PS-kustannus, 11. Viitattu 24.10.2022. <https://janet.finna.fi>, Ellibslibrary.

Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2020. 2021. Raportti. Sampo Group. Viitattu 31.10.2022. [https://www.sampo.com/globalassets/vuosi2020/konserni/sampo2020\\_toimintakertomus\\_tilinpaaotos.pdf](https://www.sampo.com/globalassets/vuosi2020/konserni/sampo2020_toimintakertomus_tilinpaaotos.pdf).

Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2021. 2022. Raportti. Sampo Group. Viitattu 13.4.2023. [https://www.sampo.com/globalassets/vuosi2021/konserni/sampo2021\\_toimintakertomus\\_tilinpaaotos.pdf](https://www.sampo.com/globalassets/vuosi2021/konserni/sampo2021_toimintakertomus_tilinpaaotos.pdf).

Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2022. 2023. Raportti. Sampo Group. Viitattu 13.4.2023. [https://www.sampo.com/globalassets/vuosi2022/konserni/sampo2022\\_toimintakertomus\\_tilinpaaotos.pdf](https://www.sampo.com/globalassets/vuosi2022/konserni/sampo2022_toimintakertomus_tilinpaaotos.pdf).

Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. 9.uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing. Viitattu 29.10.2022. <https://janet.finna.fi>, Ellibslibrary.

Hetemaa, T. 2022. Perusterveydenhuolto. Julkaisussa. Covid.19.epidemian vaikutukset hyvinvointiin, palvelujärjestelmään ja kansantalouteen – Asiantuntija-arvio, kevät 2022. Toim. Rissanen, P. Raportti. Terveystieteiden tutkimuskeskus. Viitattu 23.1.2022. [https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/144268/THL\\_Rap4\\_2022\\_Covid-seuranta\\_kevat\\_2022\\_web.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/144268/THL_Rap4_2022_Covid-seuranta_kevat_2022_web.pdf?sequence=4&isAllowed=y).

Jokela, T., Poikonen, P., Ranta, K. & Westerling, T. 2021. Vapaaehtoinen henkilövakuutus. 7. päivitetty painos. Turenki: Hansaprint.

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2014. Verkkotutkimus opinnäytetyönä: laadullisen ja määrällisen verkkotutkimuksen opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2015. Näin kirjoitat opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Viitattu 4.10.2022. <https://janet.finna.fi>, Ellibslibrary.

Kananen, J. 2019. Opinnäytetyön ja pro gradun pikaopas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. 3.10.2022. <https://janet.finna.fi>, Ellibslibrary.

Kiviniemi, A. 2021. Koronapandemia iskenyt eri toimialoihin eri voimakkuudella – suomalaispankeilla hyvät edellytykset tukea talouden jälleenrakennusta. Tiedote. Finanssivalvonta. Viitattu 29.10.2022. <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/17903/suomalaispankeilla-hyvät-edellytykset-tukea-talouden-jalleenrakennusta.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Koivisto, K. 2022. Opiskelijoiden urheiluvakuutus. Sähköpostiviesti. 13.9.2022. Vastaanottaja J. Piironen.

Kokonaispääoman tuotto-% (ROA). N.d. Opas. Alma Talent. Viitattu 29.10.2022. <https://www.almatalent.fi/tunnuslukuopas/kannattavuus/kokonaispaaoman-tuotto-prosentti-roat/>.

Kyselytutkimuksen otoskoko. N.d. Surveymonkey. Viitattu 4.3.2023.m <https://fi.surveymonkey.com/mp/sample-size/>.

Lind, L. & Reinikainen, J. 2014. Ammattikorkeakouluopiskelijat vakuutusten kuluttajina. Opinnäytetyö. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/79158/lind\\_liisa\\_reinikainen\\_johanna.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/79158/lind_liisa_reinikainen_johanna.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Lindstrom, M. 2009. Buyology; Ostamisen anatomia. Helsinki: Talentum.

LähiTapiola-ryhmän tilinpäätöskatsaus 1.1.-31.12.2022: Liiketoiminta eteni vakaasti ja kannattavasti - vaikea sijoitusympäristö heikensi kokonaistulosta. 2023. LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö. Tilinpäätöskatsaus 15.2.2023. Viitattu 13.4.2023. <https://www.epressi.com/media/userfiles/15301/1676361633/tilinpaatoskatsaus-2022-suomi.pdf>.

LähiTapiola-ryhmän tilinpäätöstiedote 1.1.-31.12.2021. 2022. Lehdistötiedote. LähiTapiola. Viitattu 28.10.2022. <https://core-public.editaprima.fi/lahitapiola/download/5742/10>.

Malminen, U. 2022. Venäjän hyökkäyssota herättää tunteita surusta primitiiviseen vihaan – yhdeksän rohkeaa suomalaista kertoo nyt rehellisesti, miltä heistä tuntuu. Yle 9.4.2022. Viitattu 25.1.2023. <https://yle.fi/a/3-12394774>.

Marja-aho, E. 2023. Keski-Suomen Osuuspankki takoi vahvan tuloksen. Uutinen. Keskisuomalainen 10.2.2023.

Matka- ja matkatavaravakuutus. N.d. Finanssialalle.fi. Viitattu 13.9.2022. <https://www.finanssialalle.fi/opintomateriaalit/finanssialan-perusteet/vakuuttaminen/yksityishenkiloiden-vakuuttaminen/matka-ja-matkatavaravakuutus.html>.

Mehiläisen vuosi 2020. N.d. Raportti. Mehiläinen. Viitattu 18.1.2023. [https://media.mehilainen.fi/www/pdf/tilinpaatos\\_2020.pdf](https://media.mehilainen.fi/www/pdf/tilinpaatos_2020.pdf).

Mehiläisen vuosi 2021. N.d. Raportti. Mehiläinen. Viitattu 23.1.2023. [https://media.mehilainen.fi/www/pdf/vuosikertomus\\_2021.pdf](https://media.mehilainen.fi/www/pdf/vuosikertomus_2021.pdf).

Mittarin reliabiliteetti. N.d. Kvantitatiivisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto. Viitattu 8.12.2022. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvanti/mittaaminen/luotettavuus/#reliabiliteetti>.



Pelipassin ja vakuutuksen ostaminen. N.d. Viitattu 14.9.2022. <https://www.palloliitto.fi/kilpailut/pelipassit-ja-vakuutukset>.

Pellikka, T., Peilimö, P., Puntari, P. & Vaitomaa, M. 2020. Omaisuuden vakuuttaminen. 4. uudistettu painos. Turenki: Hansaprint.

Pierce, E. 2013. Designing and conducting quantitative research studies. Julkaisussa. Quantitative Health Research: Issues and Methods. Toim. Curtis, E. & Drennan, J. Berkshire: Open University Press. Viitattu 5.10.2022. <https://janet.finna.fi, Ebook Central>.

Pihlajalinna vuosikertomus 2019. N.d. Raportti. Pihlajalinna. Viitattu 18.1.2023. <https://investors.pihlajalinna.fi/~media/Files/P/Pihlajalinna-IR-V2/reports-and-presentations/fi/pl-vuosikertomus-2019.pdf>.

Pihlajalinna vuosikertomus 2020. N.d. Raportti. Pihlajalinna. Viitattu 23.1.2023. [https://investors.pihlajalinna.fi/~media/Files/P/Pihlajalinna-IR-V2/reports-and-presentations/fi/Pihlajalinna\\_vuosikertomus\\_2020.pdf](https://investors.pihlajalinna.fi/~media/Files/P/Pihlajalinna-IR-V2/reports-and-presentations/fi/Pihlajalinna_vuosikertomus_2020.pdf).

Pihlajalinna vuosikertomus 2021. N.d. Raportti. Pihlajalinna. Viitattu 23.1.2023. <https://investors.pihlajalinna.fi/~media/Files/P/Pihlajalinna-IR-V2/documents/Pihlajalinna-vuosikertomus-2021-FI.pdf>.

Pohjoinen, S. 2022. Opiskelijat sinnittelevät nyt todella tiukassa tilanteessa, kun elämisen hinta nousee – näin kannattaa toimia, jos tilillä on vain 10 euroa. Yle 30.8.2022. Viitattu 25.1.2023. <https://yle.fi/a/3-12599226>.

Pohjola, M. 2015. Taloustieteen oppikirja. 11.–13. painos. Helsinki: Sanoma pro.

Probabilistinen selittäminen. N.d. Kvantitatiivisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 3.10.2022. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelma-opetus/kvanti/tutkimus/prosessi/#probabilistinen>.

Puławska, K. 2021. Financial Stability of European Insurance Companies during the COVID-19 Pandemic. Journal of Risk and Financial Management. Artikkele. MDPI. Viitattu 28.10.2022. <file:///C:/Users/K%C3%A5ytt%C3%A4j%C3%A4/Downloads/jrfm-14-00266-v2.pdf>.

Rantala, J. & Kivisaari, E. 2020. Vakuutusoppi. 13. uudistettu painos. Turenki: Hansaprint.

Rissanen, P., Parhiala, K., Kestilä, L., Härmä, V., Honkatukia, J. & Jormanainen, V. 2020. COVID-19-epidemian vaikutukset väestön palvelutarpeisiin, palvelujärjestelmään ja kansantalouteen – nopea vaikutusarvio. Raportti. Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. Viitattu 18.1.2023. [https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/139694/URN\\_ISBN\\_978-952-343-496-7.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/139694/URN_ISBN_978-952-343-496-7.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Salo, H. 2020. Perustietoa matkavakuutuksista. Fine.fi. Viitattu 13.9.2022. <https://www.fine.fi/oppaat/julkaisu/perustietoa-matkavakuutuksista>.

Sanasto. N.d. Sampo Group. Viitattu 25.1.2023. <https://www.sampo.com/fi/media/sanasto/?g=maksutulo#>.

Survey. 2015. Tutkimusstrategiat. Jyväskylän yliopisto. Viitattu 19.4.2023. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/survey>.

Toimintakertomus ja tilinpäätös 2021. N.d. Raportti. Mehiläinen. Viitattu 23.1.2023. [https://media.mehilainen.fi/www/pdf/tilinpaatos\\_2021.pdf](https://media.mehilainen.fi/www/pdf/tilinpaatos_2021.pdf).

Toimintakertomus ja tilinpäätös 2022. 2023. LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö. Raportti. Viitattu 13.4.2023. <https://core-public.editaprima.fi/lahitapiola/download/6320/10>.

Urheiluvakuutus. N.d. Viitattu 14.9.2022. <https://www.if.fi/henkiloasiakkaat/vakuutukset/henkilovakuutukset/urheiluvakuutus>.

Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2020. N.d. Raportti. OP. Viitattu 31.10.2022. <https://www.op.fi/documents/209474/36385409/Pohjola+Vakuutus+Oy+SFCR+2020/cbd6c593-a414-fe92-b628-f25e6c7133b4>.

Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2021. N.d. Raportti. OP. Viitattu 31.10.2022. <https://www.op.fi/documents/209474/37781346/Pohjola+Vakuutus+Vakavaraisuutta+ja+taloudellista+tilaa+koskeva+kertomus+2021/1e54addf-afe8-2c54-ecbb-59395b8cbdc1>.

Vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus 2022. N.d. Raportti. OP. Viitattu 13.4.2023. <https://www.op.fi/documents/209474/40300127/Pohjola+Vakuutus+SFCR+2022.pdf/4c7deb89-cc2f-cc38-d063-68fa4eaefa03>.

Vakuutusedustajat. 2018. Finanssivalvonta. Viitattu 2.2.2023. <https://www.finanssivalvonta.fi/kuultajansuoja/vakuutukset/vakuutusedustajat/>.

Vakuutusmaksuvastuu. N.d. Stat.fi. Viitattu 7.4.2023. <https://www.stat.fi/meta/kas/vakuutusmvastuu.html>.

Vakuutustutkimus 2022. 2022. Powerpoint-esitys. Finanssiala ry. Viitattu 14.9.2022. <https://www.finanssiala.fi/julkaisut/vakuutustutkimus-2022/>.

Vakuutusvuosi 2019. 2020. Tutkimus. Finanssiala ry. Viitattu 18.1.2023. <https://www.finanssiala.fi/wp-content/uploads/2020/05/FA-Julkaaisu-Vakuutusvuosi-2019-1.pdf>.

Vakuutusvuosi 2020. 2021. Tutkimus. Finanssiala ry. Viitattu 23.1.2023. <https://www.finanssiala.fi/wp-content/uploads/2021/05/FA-Julkaaisu-Vakuutusvuosi-2020.pdf>.

Vakuutusvuosi 2021. 2022. Tutkimus. Finanssiala ry. Viitattu 23.1.2023. <https://www.finanssiala.fi/wp-content/uploads/2022/04/Vakuutusvuosi-2021.pdf>.

Van Mol, C. 2015. Improving web survey efficiency: the impact of an extra reminder and reminder content on web survey response. *International Journal of Social Research Methodology*. Tutkimus. Viitattu 4.3.2023. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13645579.2016.1185255>.

Vilkkä, H. 2007. Tutki ja Mittaa: Määrällisen tutkimuksen perusteet. Viitattu 3.10.2022. [https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/98723/Tutki-ja-mittaa\\_2007.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/98723/Tutki-ja-mittaa_2007.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Vilkkä, H. 2021. Näin onnistut opinnäytetyössä: Ratkaisut tutkimuksen umpikujiin. Jyväskylä: PS-kustannus. Viitattu 4.10.2022. <https://janet.finna.fi>, Ellibslibrary.

Vilkkä, H. 2021. Tutki ja kehitä. 5.painos. Jyväskylä: PS-kustannus. Viitattu 4.10.2022. <https://janet.finna.fi>, Ellibslibrary.

What is 'General Insurance'. N.d. *The Economic Times*. Viitattu 19.9.2022. <https://economictimes.indiatimes.com/definition/general-insurance>.

Zinets, N. & Vasovic, A. 2022. Missiles rain down around Ukraine. *Reuters* 25.2.2022. Viitattu 25.1.2023. <https://www.reuters.com/world/europe/putin-orders-military-operations-ukraine-demands-kyiv-forces-surrender-2022-02-24/>.

## Liitteet

### Liite 1. Saatekirje

Hei,

Olen tekemässä liiketalouden opintoihin kuuluvaa opinnäytetyötä Jyväskylän ammattikorkeakouluopiskelijoiden vakuutuskäyttäytymisestä. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, kuinka 18–27-vuotiaiden opiskelijoiden vakuutuskäyttäytyminen on muuttunut 2014 tehdystä tutkimuksesta.

Kyselyn vastauksia ei yhdistetä vastaajaan, eikä vastauksia käytetä jatkokäyttöön. Kysely sisältää pelkästään monivalintakysymyksiä ja siihen vastaaminen vie noin 5–10 minuuttia. Vastaathan kyselyyn viimeistään sunnuntaihin 19.2 mennessä.

Kiitos vastauksestasi!

Terveisin

Joonas Piironen

<https://link.webropolsurveys.com/R/B371DF4404A8BFEB>



	Internetistä	Puhelinpalvelusta	Vakuutusedustajalta	Vakuutusyhtiön konttorista	Muualta	En omista
Kaskovakuutus (Vapaaehtoinen autovakuutus) *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lemmikkieläin vakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eläkevakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Matkavakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vapaa-ajan tapaturmavakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sairauskuluvakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Henkivakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urheiluvakuutus *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 5. Oletko itse vakuutuksenottaja? \*

- Kyllä  
 Kyllä, mutta olen lisäksi vakuutettuna jonkun toisen ottamassa/maksamassa vakuutuksessa  
 En, mutta olen vakuutettuna jonkun toisen ottamassa/maksamassa vakuutuksessa  
 En tiedä  
 Minulla ei ole vakuutuksia

### 6. Kuka vakuutuksesi tai osan vakuutuksistasi on ottanut / on vakuutuksen maksaja? \*

- Avo-/aviopuoliso  
 Vanhemmat  
 Joku muu, kuka?  


---

 En tiedä

### 7. Mistä vakuutusyhtiöstä tai -yhtiöistä vakuutuksesi ovat? \*

- Fennia  
 If  
 LähiTapiola  
 Pohjantähti  
 Pohjola Vakuutus  
 POP Vakuutus  
 Turva  
 Muualta, mistä?

### 8. Mitä kautta lähtisit nyt hankkimaan vakuutusta mieluiten? \*

Valitse jokaisen vaihtoehdon kohdalle eri numero asteikolta 1-5. Yhtä numeroa voi käyttää vain kerran. 1 on mieluisin hankintatapa ja 5 epämieluisin.

Vakuutusdustaja muun muassa vertailee ja esittelee vakuutuksia asiakkaalle sekä tekee vakuutus sopimuksia koskevia tarjouksia, yleensä joko puhelimitse tai kasvotusten.

Internetistä	<input type="radio"/> 1
	<input type="radio"/> 2
	<input type="radio"/> 3
	<input type="radio"/> 4
	<input type="radio"/> 5
Puhelinpalvelusta	<input type="radio"/> 1
	<input type="radio"/> 2
	<input type="radio"/> 3
	<input type="radio"/> 4
	<input type="radio"/> 5
Vakuutusdustajalta	<input type="radio"/> 1
	<input type="radio"/> 2
	<input type="radio"/> 3
	<input type="radio"/> 4
	<input type="radio"/> 5
Vakuutusyhtiön konttorista	<input type="radio"/> 1
	<input type="radio"/> 2
	<input type="radio"/> 3
	<input type="radio"/> 4
	<input type="radio"/> 5
Muuta kautta	<input type="radio"/> 1
	<input type="radio"/> 2
	<input type="radio"/> 3
	<input type="radio"/> 4
	<input type="radio"/> 5



**9. Oletko kilpailuttanut vakuutuksiasi? \***

- Kyllä  
 En

**10. Oletko saanut opiskelija- tai nuorisoalennusta vakuutuksistasi? \***

- Kyllä  
 En  
 En tiedä

**Koronapandemian ja nykyisen maailmantilanteen vaikutus vapaaehtoisein henkilövakuutuksiin**

**11. Koetko koronapandemian vaikuttaneen vakuutuskäyttämiseesi henkilövakuutusten osalta? \***

- Kyllä  
 En  
 En osaa sanoa

**12. Peruitko mitään henkilövakuutusta koronapandemian takia? \***

- Matkavakuutuksen  
 Vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen  
 Sairauskuluvakuutuksen  
 Henkivakuutuksen  
 Urheiluvakuutuksen  
 Muun, minkä? \_\_\_\_\_  
 En

**13. Ostitko perutun vakuutuksen takaisin, kun koronapandemia alkoi hellittää? \***

- Kyllä  
 En

**14. Ostitko mitään vapaaehtoista henkilövakuutusta koronapandemian aiheuttamien epävarmuuksien takia? \***

- Matkavakuutuksen  
 Vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen

- Sairauskuluvakuutuksen
- Henkivakuutuksen
- Urheiluvakuutuksen
- En

**15. Uskotko pitäväsi ostetun vakuutuksen myös koronapandemia-ajan jälkeen? \***

- Kyllä
- En
- En osaa sanoa

**16. Onko nykyinen maailmantilanne vaikuttanut yleiseen kulutukseesi? \***

Nykyisellä maailmantilanteella tarkoitetaan esimerkiksi Ukrainan ja Venäjän sotaa, korkeaa inflaatiota ja sen myötä hintojen nousua sekä lainojen korkojen nousua.

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

**17. Onko nykyinen maailmantilanne vaikuttanut henkilövakuuttamiseesi? \***

Oletko perunut tai ostanut vakuutuksia, kilpailuttanut vakuutusyhtiötä tai keskittänyt vakuutuksia tiettyyn vakuutusyhtiöön?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

**18. Koetko nykyisen maailmantilanteen lisänneen epävarmuutta tai huolta yleisesti elämääsi? \***

\*

Nykyisellä maailmantilanteella tarkoitetaan esimerkiksi Ukrainan ja Venäjän sotaa, korkeaa inflaatiota ja sen myötä hintojen nousua sekä lainojen korkojen nousua.

- Kyllä
- En
- En osaa sanoa