



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETALOUS

OPINNÄYTETYÖRAPORTTI

VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS-
Yhä yleisempi tulevaisuuden turva

Susanna Lepistö

Liiketalouden koulutusohjelma
Toukokuu 2008
Työn ohjaaja: Liisa Heinonen

TAMPERE 2008



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU
LIIKETALOUS

Tekijä : Susanna Lepistö

Koulutusohjelma : Liiketalous

Opinnäytetyön nimi: VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS- Yhä yleisempi tulevaisuuden turva

Työn valmistumis kuukausi ja vuosi: Toukokuu 2008

Työn ohjaaja: Liisa Heinonen

TIIVISTELMÄ

Vapaaehtoinen eläkevakuutus on yleistynyt 2000 luvulla. Tuote on tehnyt kauppansa vuosi vuodelta paremmin vuotta 2004 lukuun ottamatta, jolloin eläkevakuutuksen verouudistuksia laadittiin. Myynnin kehityksen rinnalla myös eläkevakuutuksen ottajan prototyyppi on muuttunut. Yhä nuoremmat tavalliset työsäikävijät ottavat eläkevakuutuksen. Tuote on hyvällä myyntityöllä ja markkinoinnilla löytänyt tiensä kansan tietoisuuteen. Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen uskotaan edelleen jatkossa kasvattavan suosiotaan. Suomeen ennustetaan tulevaisuudessa tulevan tilanne, jolloin eläkeikäisten määrä työikäisiin nähden on suhteettoman suuri. Näin eläkkeen maksajia ei ole tarpeeksi jolloin eläkkeitä joudutaan pienentämään. Puutteellista eläkettä paikkaamaan on kehitetty vapaaehtoinen eläkevakuutus.

Työeläkeyhtiöt lähettävät kuluvana vuonna kaikille työssäkäyville arvion lakisääteisestä eläkkeestä. Eläke voi jäädä monelle luultua pienemmäksi ja vuoden 2008 uskotaan olevan otollista aikaa eläkevakuutuksen myynnille. Tuotteen kysynnän arvioidaan kasvavan eritoten henkilöillä, joilla eläkeikä alkaa jo hämmöttää. Eläkevakuutus on tuote, jolla on kaikki edellytykset menestyä tulevaisuudessa. Työn tarkoituksena on syventää tietoja eläkevakuutuksesta sekä lakisääteisestä eläkkeestä. Työssä käydään läpi eläkevakuutuksen myynnin kehitystä, markkinatilannetta, tuotevalikoimaa ja tulevaisuutta. Työ on tehty Tampereen Seudun Osuuspankin toimihenkilöille vapaaehtoisen eläkevakuutuksen myynnin tueksi.

Eläkevakuutuksen myymisessä haasteellisin kohderyhmä on 15–24-vuotiaat. Heidän osuus kaikista eläkevakuutuksista oli vuoden 2007 lopussa vain 9 %. Työssä toteutetaan haastattelututkimus, jossa selvitetään miksi nuoret eivät hanki eläkevakuutusta. Nuorissa on paljon potentiaalia tuotteen hankkimiseen, vaikka eläkevakuutus on vain harvoilla.

Tutkimuksen tuloksista ilmeni, etteivät nuoret vielä juurikaan tiedä mikä on vapaaehtoinen eläkevakuutus. Lakisääteistä eläkettä pidettiin itsestään selvyytenä, ja oli epäselvää kuinka sitä kertyy. Tuloksista tehtävien löydösten ja kehitysehdotusten toivotaan olevan avuksi eläkevakuutuksen myymisessä nuorille asiakkaille.

Avainsanoja: Vapaaehtoinen eläkevakuutus, tulevaisuus, nuoret



Writer: Susanna Lepistö

Study program: Business of Administration

Title of thesis: The voluntary retirement insurance – More common security for the future

**Month and year of
completion: May, 2008**

Supervisor: Liisa Heinonen

ABSTRACT

The voluntary retirement insurance has become more common on 2000's. Except for the year 2004, the product has made its deal year by year in which case the taxation reforms of the retirement insurance were drawn up. Development of the sales has caused that the prototype of the people who has been interested in the product, has changed. Nowadays younger persons who are working permanently take the retirement insurance. The product has found its way to the peoples' consciousness with good selling and marketing. It is believed in the future that the voluntary retirement insurance expands its popularity. In the future is expected in Finland that the number of people who belong to the retirement plan is higher, comparing to the situation now. This way the state doesn't have enough people to pay, so the pensions have to be reduced. That's the reason why the voluntary retirement insurance has been developed.

The company of employee pension will send an estimate of the pension during this year to the all employees. Many people can recognize that the pension is smaller than estimated and it's believed that during the year 2008 the sales of the voluntary retirement insurance will grow. It is estimated that the demand for the product will increase especially among the persons who will leave the working life nearly.

The retirement insurance is a product which has all preconditions to succeed in the future.

This thesis is made to clear the information about voluntary retirement insurance and employee pension.

Thesis includes development of sales, market situation, product range and the future of the sales of the retirement insurance. The thesis has been done to the officers of

Tampereen Seudun Osuuspankki to support the sales of the voluntary retirement insurance.

In the selling of the retirement insurance, the most challenging target group is people between 15- 24. The share of all the retirement insurances was only 9% at the end of the year 2007. One part of this thesis is an interview case, in which it is clarified why the young people do not have an retirement insurance. The group of the young people is potential target group even though only few of them have it.

Results of this research tell that the young people do not still really know what is the voluntary retirement insurance. The employee pension was considered as clarity and it was unclear how it accumulates.

It is hoped that the results of this project will help bank officers to sell this product for young clients.

Keywords: The voluntary retirement insurance, future, young people

SISÄLLYSLUETTELO

JOHDANTO	6
1 VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS	7
1.1 Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen keskeiset piirteet	7
1.1.1 Laskuperustekorko ja asiakashyvytys	8
1.1.2 Kuolemantapausturva	8
1.2 Vakuutuksesta kertyvä tuotto	9
1.3 Sopimuksen keskeyttäminen, irtisanominen tai ehtojen muuttaminen	9
1.4 Yrityksen sitouttava eläkevakuutus	10
2 VAPAAEHTOISEN ELÄKEVAKUUTUKSEN VEROTUS	11
2.1 Vuoden 2005 alun keskeiset muutokset yksilöllisen eläkevakuutuksen verotuksessa.....	11
2.2 Eläkemaksuihin kohdistuva verotus	11
2.2.1 Puolisoiden ottamien eläkevakuutuksien verotus.....	12
2.2.2 Työnantajan ottaman eläkevakuutuksen verotus.....	12
2.3 Eläkkeeseen kohdistuva verotus	12
3 LAKISÄÄTEISEN ELÄKKEEN MUODOSTUMINEN	13
3.1 Näin kertyy lakisääteinen eläke	13
3.1.1 Yksityishenkilöille.....	13
3.1.2 Yrittäjille.....	14
3.2 Eläkkeen kertyminen eri palkansaajille	14
3.3 Lakisääteisen eläkkeen ja vapaaehtoisen eläkevakuutuksen eroja	17
4 ELÄKEVAKUUTUKSEN TUOTEVALIKOIMA YKSITYISILLE	17
4.1 Tuotevalikoima	18
4.2 Op- Eläkevakuutus	19
4.3. Vapaaehtoinen eläkevakuutus eri henkivakuutusyhtiöillä.....	21
4.3.1 Nordean Selektä Eläkevakuutus	22
4.3.2 Tapiolan Rahasto-Omaeläke.....	23
4.3.3 Sampo Eläkevakuutus.....	24
4.3.4 Skandia-Life Eläkevakuutus.....	25
4.3.5 Pohjola-eläke	26
4.4 Eläkevakuutusten kuluvertailu eri yhtiöiden kesken	27
5 VAKUUTUSYHTIÖIDEN MARKKINAOSUUDET	29
5.1 Uudet eläkevakuutussopimukset	29
5.2 Maksutulo	30
5.3 Vakuutussäästöt	31
6 ELÄKEVAKUUTUKSEN MYYNNIN KEHITYS JA TULEVAISUUDENNÄKYMIÄ	32
6.1 Keskeiset muutokset 2000-luvulla.....	32
6.2 Tuotteen valoisa tulevaisuus.....	33
6.3 Nuoren kohderyhmän haasteet	34

6.3 Vapaaehtoinen eläkevakuutus kiinnostaa.....	36
6.4 Miksi kannattaa aloittaa säästäminen jo nuorena?	36
6.5 Tulevaisuuden ennuste	37
6.6 Elinaikakerroin	37
7 TUTKIMUSSUUNNITELMA	38
7.1. Tutkimuksen tarkoitus	38
7.2 Laadullinen tutkimus	38
7.3 Informoitu haastattelu.....	39
7.4 Haastattelujen toteutus.....	39
7.5 Tutkittavat.....	40
7.6 Aineiston keruu, käsittely ja analysointi.....	40
8 TUTKIMUSTULOKSET JA ANALYSOINTI	41
8.1 Vastaajat	42
8.2 Eläkevakuutuksen ottaminen	42
8.3 Eläkevakuutuksen tärkeys nuorilla.....	43
8.4 Mikä nuoret saisi ottamaan eläkevakuutuksen?	44
8.5 Eläkevakuutuksen ajankohtaisuus	44
8.6 Riittääkö lakisääteinen eläke?.....	45
8.7 Kuinka pankin tulisi lähestyä nuorta eläkevakuutus asiassa?.....	45
8.8 Yrityksen sitouttava eläkevakuutus	46
8.9 Onko eläkevakuutus tuttu käsite tuttavapiirissä?.....	46
8.10 Tiedonsaanti.....	46
9 LÖYDÖKSET	47
10 KEHITYSEHDOTUKSIA	49
11 YHTEENVETO	52
12 LÄHDELUETTELO	54
13 LIITTEET	56

JOHDANTO

Vapaaehtoinen eläkevakuutus on noussut nykyiseen suosioonsa 2000-luvulla. Vakuutuksen myynnissä on nähty nousuja ja laskuja, mutta tuotteen tulevaisuus näyttää valoisalta.

Eläkeläisten määrä jatkaa kasvuaan ja eläkekustannukset kasvavat. Samalla työkäisten eli eläkkeen maksajien määrä vähenee. Tulevaisuudessa ihmiset elävät kasvavan hyvinvoinnin kautta entistä pidempään ja nostavat eläkettä yhä kauemmin. Tästä voi syntyä yhteiskunnallinen ongelma, jonka suuruuden vain tulevaisuus näyttää. Ongelman ehkäisemiseksi on kuitenkin kehitetty tuote nimeltä vapaaehtoinen eläkevakuutus. Eläkevakuutusmyynti on kasvanut vuosi vuodelta ja myynnin odotetaan jatkavan kasvuaan.

Työskentelen Tampereen Seudun Osuuspankissa, ja olen jatkuvasti tekemissä eläkevakuutuksen kanssa. Vapaaehtoinen eläkevakuutus on monelle vielä tuntematon käsite. Lakisääteinen eläke on hieman tutumpi, mutta vain harvat tietävät miten sitä kertyy. Lehdissä on kirjoitettu kiihtyvään tahtiin kuinka eläke kertyy ja millä perusteilla. Artikkeleilla pyritään herättelemään ihmisiä huomaamaan, mille tasolle eläke voi lopulta jäädä.

Eläkevakuutus on parhailtaan hyvin pinnalla oleva asia ja sitä käsitellään jatkuvasti mediassa. Tänä vuonna työssäkäyville kilahtaa postiluukusta arvio lakisääteisestä eläkkeestä. Monille arvio tulee olemaan kuviteltua pienempi. Tuotetta myyvät yritykset mainostavat ja markkinoivat tuotetta menekin edistämiseksi. Ihmisten huomiosta kilpailaan mitä hauskimilla mainoksilla ja nasevimmillä iskulauseilla. Ihmisten kiinnostuksen eläkevakuutusta kohtaan toivotaan eläkearvioiden saamisen myötä kasvavan ja tuotteen myynnin vilkastuvan.

Työ sisältää tietoa eläkevakuutuksesta ja lakisääteisestä eläkkeestä sekä esittelee vakuutusta myyvien suurimpien yhtiöiden kilpailevat tuotteet, markkinaosuudet ja tuotteen tulevaisuudennäkymät. Työn tavoitteena on syventää tietoja, joita toimihenkilöt tarvitsevat eläkevakuutuksen myyntitilanteessa. Työn liitteeksi on myös koottu tiivistelmä edellä mainituista asioista myynnin apuvälineeksi.

Eläkevakuutusmyynnin suurin haaste ovat nuoret 15–24-vuotiaat. Tällä ryhmällä on prosentuaalisesti kaikista pienin osuus tuotteen myynnissä. Työssä toteutetaan haastattelu tutkimus, jossa otetaan selvää miksi näin on ja voitaisiinko pankissa tehdä jotain toisin, jotta eläkevakuutus menisi kohderyhmälle paremmin kaupaksi. Tutkimuksen ongelmana käsitellään vapaaehtoisen eläkevakuutuksen vähäistä määrää nuorilla henkilöillä tarkoituksena löytää tälle syitä.

Nuoret ovat vielä valloittamaton kohderyhmä ja ikänsä puolesta voisivat aloittaa eläkesäästämisen suhteellisen pienellä panostuksella

1 VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS

Viimeisen vuosikymmenen aikana vapaaehtoisen eläkesäästämisen merkitys on muuttunut huomattavasti ja se on lisääntynyt erityisesti 1990-luvun puolivälin jälkeen. Eläkesäästämisestä on tullut yhä yleisempää. Myös eläkesäästäjän prototyyppi on muuttunut. Nykyään eläkesäästäjät ovat nuorempia ja pienituloisempia kuin aiemmin. Kehitys johtuu useista tekijöistä kuten lakisääteisen eläkejärjestelmän muutoksista ja muutosten aiheuttamista epävarmuuden tunteista ihmisissä. Lakisääteistä eläketurvaa täydentävää säästämistä pidetään yhä tärkeämpänä. (Valtion taloudellinen tutkimuskeskus 2007)

Eri eläkesäästämisen muodoista vapaaehtoinen eläkevakuutus on suosituin.

1.1 Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen keskeiset piirteet

Vapaaehtoisia eläkevakuutuksia on olemassa kahta eri laatua. Sijoitus sidonnaista sekä korkotuottoista. Sijoitussidonnainen on näistä yleisempi.

Sijoitussidonnainen vapaaehtoinen eläkevakuutus on vakuutuksenottajan ja vakuutusyhtiön välinen sopimus, jossa vakuutuksenottaja antaa tietyn summan vakuutusyhtiölle sijoitettavaksi ohjeidensa mukaan sijoitusrahastoon. Usein sopimus on jatkuva ja velvoittaa vakuutuksenottajan tekemään talletuksen kuukausittain tai vuosittain eläkkeelle jäämiseen asti, kuitenkin vähintään 62-vuotiaaksi saakka. Vakuutuksenottaja määrää kohteet minne varat sijoitetaan ja kantaa itse vastuun sijoitustoimintansa tuloksesta. (Valtion taloudellinen tutkimuskeskus 2006)

Vakuutusmaksut voi ohjata myös korkotuotto-osaan tai sijoitussidonnaisen ja korkotuotto-osan yhdistelmään. Korkotuotto-osan tuotto muodostuu laskuperustekorosta ja asiakashyvityksestä. Korkotuotto-osassa on vakaa tuotto ja siinä on vähemmän riskejä kuin sijoitussidonnaisessa osassa, jossa tuotot riippuvat sijoitusrahastojen arvonkehityksestä. Sijoitussidonnaisessa vakuutuksessa on mahdollisuudet parempiin tuottoihin sijoitusrahastojen kautta. Pitkän aikavälin sijoitukset rahastoihin tasaavat arvonvaihteluita. (Op-eläkevakuutuksen tuoteseloste 2007)

Eläkevakuutuksesta riippuen vakuutusyhtiö maksaa vakuutetulle eläkettä sopimuksesta ilmenevän iän ja eläke-erän mukaan. Eläkevakuutuksen yksi tärkeimmistä ominaisuuksista on varojen sitoutuminen siihen saakka kunnes jää eläkkeelle. (Valtion taloudellinen tutkimuskeskus 2006)

Vakuutusmaksujen suuruus, maksettu ajankohta ja maksuille kertynyt tuotto määrittelevät yhdessä maksettavan eläkkeen määrän.

Eläkevakuutus voidaan ottaa 1) täydentämään lakisääteistä eläkettä 2) jotta eläkkeelle päästäisiin lakisääteistä eläke-ikää aiemmin 3) jäädään eläkkeelle aiemmin samalla täydentäen lakisääteistä eläkettä. Lakisääteistä eläkettä täydennetään arvioimalla tuleva eläke ja eläkkeen tarve. Väliin jäävä osuus pyritään kattamaan vapaaehtoisella eläkevakuutuksella. Ennenaikaiselle eläkkeelle siirtymisen johdosta lakisääteiseen eläkkeeseen syntyy vaje, koska täysi työssäoloaika ei tule täyteen, ja tätä vajetta varten säästetään eläkevakuutuksella varhennettuun eläkkeeseen. Eläkevakuutussopimuksen sisältöä voi vuosien saatossa myös muuttaa. (Antila, Erwe, Lohi, Salminen, 2003)

1.1.1 Laskuperustekorko ja asiakashyvytys

Vakuutuksen korkotuotto-osan laskuperustekorko on yleisimmin 2,5 %. Tämä koskee vuonna 2003 tai sen jälkeen otettuja vakuutuksia. Joillain vakuutusyhtiöillä korko vaihtelee vuosittain ja se voi olla myös pienempi. Laskuperustekorosta voidaan myös puhua nimellä vuosikorko tai sopimuskorko.

Asiakashyvytys on ns. lisäkorko. Vakuutusyhtiö päättää asiakashyvytyksestä vuosittain. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

1.1.2 Kuolemantapausturva

Yleensä eläkevakuutuksessa on kuolemantapausturva. Vain poikkeustapauksissa näin ei ole. Kuolemantapauksessa vakuutuksessa edunsaajana ovat useimmiten omaiset. Edunsaajaa voi vuosien saatossa muuttaa elämäntilanteen mukaan, ellei edunsaajaa olla tehty peruuttamattomasti.

Kuolemantapausturva voi olla voimassa eläkeikään asti tai vielä eläkeaikana sovitun ajan esimerkiksi eläkkeeseen saakka 0-100 % ja eläkkeellä 0-80 %. Eri yhtiöissä kuolemantapausturva on erisuuruinen ja maksujen korvaukset vaihtelevat. Kuolemantapausturvan maksut voivat nousta iän myötä ja myös eläkeiän lykkääminen voi kasvattaa vakuutusmaksua. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

Kuolemantapausturva on lähiomaisille verovapaata 35 000 euroon asti kutakin edunsaajaa kohti. Tässä otetaan huomioon kaikki edunsaajalle maksettavat korvaukset kuolemantapauksessa. Ylittävästä osasta menee perintövero. Jos edunsaajana on joku muu kuin lähiomainen, kuolemantapauskorvaus verotetaan pääomatulona. (Op-eläkevakuutuksen tuoteseloste 2007)

1.2 Vakuutuksesta kertyvä tuotto

Eläkevakuutuksen tuotto kertyy osaan maksetusta vakuutusmaksusta. Säästettävästä määrästä vähennetään vakuutuksen hoitokulut ja kuolemantapausturva vakuutusmaksu. Hoitokuluilla katetaan vakuutuksesta aiheutuvat kulut.

Vakuutuksen korkosidonnaisen osan tuotto riippuu laskuperustekorosta ja asiakashyvityksestä. Lisäksi vakuutusyhtiöt voivat maksaa erilaisia hyvityksiä esim. lisäkorkoa tai indeksihyvitystä. Näiden hyvitysten maksamiseen vaikuttaa mm. yhtiön sijoitustoiminnan onnistuminen. Myös kuolevuushyvitystä maksetaan niille vakuutuksille, joissa on mukana kuolemantapausturva. Hyvityksen suuruus lasketaan vakuutetun kuolin todennäköisyydestä ja niihin saadaan varat kuolleiden vakuutettujen jättämistä varoista. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

Sijoitussidonnaisen osan tuotto riippuu valittujen rahastojen arvon kehityksestä. Vakuutusta ottaessa vakuutetulle annetaan aina tuottooletus, mikä vaihtelee eri vakuutusyhtiöissä. Nämä tuottooletukset ovat ainoastaan ennusteita. Vakuutukseen sijoitettu pääoma voi myös vähentyä. Vakuutusta ottaessa kannattaa huomioida vakuutusmaksujen tuottoon vaikuttavat asiat joita ovat mm. tuoton vaihtelut, eläkkeen alkamiseen jäljellä oleva aika, korko-odotus sekä rahastoihin liittyvät riskit.

Kuolevuushyvitystä maksetaan myös sijoitussidonnaisille vakuutuksille. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

1.3 Sopimuksen keskeyttäminen, irtisanominen tai ehtojen muuttaminen

Vakuutuksen voi keskeyttää vapaakirjalla ja näin vakuutusmaksujen maksaminen voidaan lopettaa. Korkosidonnaisissa vakuutuksissa eläke jää jo maksettujen maksujen tasolle ja sijoitussidonnaisissa rahastojen arvo määrittelee säästöjen suuruuden. Eläke maksetaan siinä iässä missä se sopimuksessa mainitaan ja vakuutus muuttuu vapaakirjaksi. Vaikka vakuutus vaihdetaan vapaakirjaksi, siitä peritään vakuutuksen hoitokulut. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

Maksettuja vakuutuksen maksuja ei voi saada takaisin. Vakuutuksen irtisanominen on mahdollista vain harvoissa tilanteissa, joita ovat:

- pitkä työttömyys
- puolison kuolema
- avioero
- vakuutusyhtiö muuttaa sopimuksen ehtoja vakuutuksenottajalle epäedullisella tavalla

Mikäli vakuutuksenottaja vakuutetun suostumuksella irtisanoo vakuutuksen esim. pitkän työttömyyden johdosta, vakuutukseen kertyneistä säästöistä vähennetään kulut. Takaisin maksettu summa verotetaan pääomatulona. Säännöt eri takaisinnostomahdollisuuksista vaihtelevat hieman vakuutusyhtiökohtaisesti. Vakuutuksen irtisanominen voi kuitenkin aiheuttaa huomattavia tappioita kulujen kautta.

Vakuutussopimuksen ehtoja voi yleensä muuttaa kesken kaiken, mutta se voi muuttaa eläkkeen suuruutta tai aiheuttaa lisää kuluja.

Laissa on säädetty milloin vakuutusyhtiöllä on oikeus muuttaa vakuutussopimuksen ehtoja. Poikkeustapaus voisi olla esimerkiksi huomattava muutos korkotasossa.

(Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

1.4 Yrityksen sitouttava eläkevakuutus

Myös työnantajan on mahdollista ottaa työntekijälleen eläkevakuutus. Tätä käytetään eräänlaisena työpaikalle arvokkaiden henkilöiden palkitsemiskeinona. Tarkoituksena on sitouttaa työntekijä yritykseen mahdollisimman pitävästi maksamalla työntekijälle eläkevakuutusmaksua. Tämä on vaihtoehtoinen palkitsemismuoto esimerkiksi rahallisen bonuksen sijaan, joka helposti hupenee. Palkitsemiskeinona eläkevakuutuksen vahvuutena on, että se turvaa työntekijän tulevaisuuden. Jos työsuhde kuitenkin päättyisi ennen aikojaan, saa työntekijä pitää eläkevakuutuksen säästöt, mikäli eläkevakuutuksella on vapaakirjaoikeus. Vakuutussäästöt saa kuitenkin itselleen vasta vakuutussopimuksessa määritellyn nostosuunnitelman mukaan. Jollei vapaakirjaoikeutta ole vakuutukseen laitettu, yritys saa eläkesäästöt takaisin. (Financial consultants 2008)

2 VAPAAEHTOISEN ELÄKEVAKUUTUKSEN VEROTUS

Vapaaehtoisen eläkesäästämisen verokohtelu on poikkeuksellinen. Vakuutusmaksut ovat verovähennyskelpoisia. Verotuksella on merkittävä rooli eläkevakuutuksen keskuudessa. Moni suosii säästämisen muodoista eläkevakuutusta juuri veroetujen vuoksi.

2.1 Vuoden 2005 alun keskeiset muutokset yksilöllisen eläkevakuutuksen verotuksessa

Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen verotuksessa tapahtui muutos vuoden 2005 alussa. Siirryttiin ansiotuloverotuksesta pääomatuloverotukseen vakuutusmaksujen vähentämisessä ja eläkkeen verotuksessa. Vuosina 2004 ja 2005 yhteensä 8 500 euron vakuutusmaksut sai vähentää ansiotulosta. Pääomatulo-verotukseen siirryttäessä 1.1.2006 verovähennyskelpoisen maksun yläraja muuttui 5 000 euroksi. Vuosi 2005 oli siirtymäaikaa ja vanhoja säännöksiä sovellettiin ennen muutosta otettuihin sopimuksiin vielä vuonna 2005. Kaikki vuodesta 2006 otetut yksilölliset eläkevakuutukset noudattavat uusia säännöksiä

Uuden verotuksen piirissä vakuutusmaksut ovat vähennyskelpoisia jos vakuutetun vanhuuseläke alkaa aikaisintaan 62-vuoden iässä Järjestelmällä pyrittiin vähentämään varhaiseläkkeelle jäämistä. (Valtiovarainministeriö 2006)

Muutoksella haettiin oikeudenmukaisempaa ja tasa-arvoisempaa kohtelua veroeduissa eri tulonsaajaryhmiä kohtaan.

2.2 Eläkemaksuihin kohdistuva verotus

Eläkevakuutusmaksut vähennetään pääomatuloista. Vähennyksiä saa enintään tehdä 5000 euroa vuodessa. Jos pääomatuloja ei ole, voi vakuutusmaksut vähentää ansiotulojen veroista erityisenä alijäämähyvityksenä. Myös silloin vähennyskelpoinen määrä on maksimissaan 5000 euroa ja vakuutusmaksusta vähennetään 28 %, joka on sama kuin pääomatulon veroprosentti. Jos pääomatuloja on vähemmän kuin 5000 euroa, vähentämättä jääneistä vakuutusmaksuista erityinen alijäämähyvitys on 28 %.

Mahdollisesti eläkevakuutukseen liitettyjä henkivakuutusmaksuja ei voida myöskään vähentää verotuksessa. (Verohallitus 2007)

2.2.1 Puolisoiden ottamien eläkevakuutuksien verotus

Vain omat tai puolison maksamat vakuutusmaksut ovat vähennyskel-
poisia. Molemmat puoliset saavat vähentää omien vakuutustensa mak-
suja 5000 euroa vuodessa. Vähennysoikeuden saa vain vakuutettu
puoliso, vaikka toinen puoliso olisi maksanut kaikki vakuutusmaksut.
Mikäli vakuutetun ansiotulot eivät riitä vakuutuksen täysimääräiseen
vähentämiseen, loppusumman vähennysoikeus siirtyy puolisolle. (Ve-
rohallitus 2007)

2.2.2 Työnantajan ottaman eläkevakuutuksen verotus

Työnantajan työntekijälleen ottama vapaaehtoinen eläkevakuutus ve-
rotetaan ansiotulona ja maksettava eläke on ansiotuloa. Työnantajan
ottaessa työntekijälleen yksilöllisen eläkevakuutuksen, ja maksaessaan
vakuutuksen maksuja, työntekijällä on oikeus vähentää itse maksami-
aan vakuutusmaksuja 2500 euron edestä.

Työnantajan maksaessa eläkevakuutusmaksuja yli 8500 euroa vuodes-
sa, ylimenevä osuus lasketaan palkaksi. Tämä osa ei ole vähennyskel-
poista. Vanhuuseläke saa tässäkin alkaa vasta vakuutetun täyttäessä 62
vuotta. Mikäli eläkkeen alkamisiässä ei noudateta säännöksiä, työnan-
tajan maksama vakuutusmaksu lasketaan palkaksi.

Jos työntekijällä on useampi työnantaja joka maksaa vakuutusmaksu-
ja, maksujen summa yhdistetään verotuksessa ja 8500 euron ylimene-
vä summa lasketaan palkaksi ja verotetaan palkan mukaan. (Verohal-
litus 2007)

2.3 Eläkkeeseen kohdistuva verotus

Eläke verotetaan pääomatulona. Kaikki eläkevakuutukset, jotka ovat
otettu 6.5.2004 tai sen jälkeen ovat pääomatuloa. Ennen kyseistä päi-
vää otetut eläkevakuutukset verotetaan sekä pääomatulona että ansio-
tulona. Ansiotuloista vähennetyt vakuutusmaksut ja niiden tuotoista
kertynyt eläke verotetaan ansiotulona. Eläke on siinä tapauksessa ko-
konaan ansiotuloa että se on maksettu loppuun viimeistään vuonna
2005. Verokohtelu voi muuttua ja tällöin tulee koskemaan myös jo
voimassa olevia sopimuksia. (Verohallitus 2007)

3 LAKISÄÄTEISEN ELÄKKEEN MUODOSTUMINEN

Monet pitävät eläkkeen kertymistä itsestään selvyytenä. Kaikki eivät kuitenkaan tiedä millä perustein se lasketaan. Jokaisen olisi kuitenkin hyvä tietää kuinka eläke kertyy. Mikäli eläke näyttäisi jäävän riittämättömäksi, voisi säästämisen aloittaa jo nuorena.

3.1 Näin kertyy lakisääteinen eläke

Työeläke kertyy palkallisesta työstä ja yrittäjätoiminnasta. Työeläke takaa työntekijöille ja yrittäjille turvatun toimeentulon eläkkeelle siirtäessä. Eläkettä kerryttävään järjestelmään ei vaikuta mahdollisesta vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta saatava eläke. (Verohallitus 2007)

3.1.1 Yksityishenkilöille

Eläkettä alkaa kertyä työurasta 18-vuotiaasta 68 ikävuoteen saakka. Eläkkeelle voidaan jäädä ikävuosien 63–68 välillä. Jos eläkkeelle mieli jäädä jo 62-vuotiaana, lakisääteisen eläkkeen määrä vähenee 0,6 % /kk enintään 7,2 prosenttia. Kunkin vuoden työansiot määrittelevät saatavan eläkkeen määrän. Lakisääteinen eläke karttuu seuraavan karttuman mukaan: 18–52-vuotiaat 1,5 prosenttia, 53–62-vuotiaat 1,9 prosenttia ja 63 ikävuodesta eteenpäin 4,5 prosenttia vuotta kohti. Tällä pyritään houkuttelemaan työkuntoisia pysymään työelämässä mahdollisimman pitkään. (Aamulehti, 15.11.2007)

Kaikki tehty ansiotyö lisää eläkkeen määrää eikä maksettavalle työeläkkeelle ole määritelty prosentuaalista kattoa.

Vuoden 2005 alusta eläkettä ei enää lasketa erikseen eri työsuhteista tai yrittäjäjyysjaksoista.

Saman vuoden alusta eläkettä alkavat kerryttää myös opiskelu, työttömyys-, ja sairauspäiväraha sekä alle 3 -vuotiaan lapsen hoitoaika.

Eläke määräytyy näissä tapauksissa ikään katsomatta palkkaan perustuvan sosiaalietuuden tai laissa erikseen määrätyn summan mukaan.

Lisäksi eläkettä kertyy 1,5 % eläkkeen ohessa tehdystä työstä.

Mahdolliset liikenne-, tapaturma-, sotilasvamma sekä sotilastapaturmalain korvaukset vähennetään maksettavasta eläkkeestä.

Jotta henkilö pääsee nauttimaan eläkkeelle jäämisvuotensa tasoista eläkettä, henkilön eläke tarkistetaan sinä vuonna kun jäädytään eläkkeelle palkkakertoimen avulla, jossa ansioiden kehitys vaikuttaa 80 % ja hintojen 20 %.(Ilmarinen 2007a)

3.1.2 Yrittäjille

Yrittäjän maksama YEL- vakuutus määrittelee yrittäjälle maksettavan eläkkeen. Eläkettä laskettaessa otetaan huomioon kaikki vakuutuksessa ilmenneet työtulot. Yrittäjällä on mahdollisuus kohottaa työeläkettä maksamalla lisävakuutusmaksun. Sen voi maksaa ainoastaan kerran vuodessa ja se voi olla suuruudeltaan 10–100 % YEL vakuutuksen maksusta. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

3.2 Eläkkeen kertyminen eri palkansaajille

Iltasanomat tutki eläkkeen kertymistä eri-ikäisille erilaisten ammattien harjoittajille. Tulos oli hätkähdyttävä. Eläkkeiden määrä tulevaisuudessa ei tule vetämään vertoja tämän päivän eläkkeille. Seuraava on poimittu iltasanomista:

” Suomalaiset toivovat saavansa 65–70 prosentin eläkettä. Suomalaiset kuvittelevat saavansa eläkettä, joka on tasoltaan noin 50 prosenttia viimeisten työvuosien palkoista. Eläketurvakeskuksen mukaan todellisuus on siinä välillä: vuonna 2003 eläkkeelle jääneillä eläkekorvaus oli noin 60 prosenttia. IS pyysi Eläketurvakeskuksesta esimerkkilaskelmia oletettavista eläkkeistä. Edellytyksenä 40 vuoden ura, eläkkeelle 63-vuotiaana ja vertailu viimeiseen palkkaan. ” (Lehto, 2008)

Esimerkkihenkilöt ja ammatit:

Kalle Keskiuerto

- Menee töihin 23-vuotiaana
- Eläkkeelle 63-vuotiaana
- Kalle saa koko ajan keskipalkkaa

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 46,1 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 54,1 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 55,2 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 58,6 %

Maija Myyjä

- Ensimmäinen palkka on 25 % keskipalkkaa pienempi
- Palkka nousee vähitellen
- Eläkkeelle jäädessä palkkataso on 5 % yli suomalaisen keskiarvon

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 44,1 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 50,0 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 54,6 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 58,5 %

Olli Opettaja

- Palkka alkuvaiheessa on 20 % alle palkansaajien keskivertopalkan.
- Tulotaso kipuaa työvuosien kuluessa ja viimeisenä työvuotena palkkataso on 20 prosenttia keskiarvoa parempi.

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 38,9 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 43,8 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 48,5 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 54,4 %

Pentti Pukumies

- Pääsee ensimmäisessä työpaikassaan keskipalkalle
- Ura- ja palkkakehitys ovat suotuisia ja eläkkeen kynnyksellä palkka on kaksinkertainen tavalliseen palkansaajaan verrattuna.

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 35,3 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 39,9 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 45,2 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 52,4 %

Saara Sairaanhoitaja

- Aloittaa 20 % keskiarvoa pienemmällä palkalla.
- 30 vuoden uurastuksen jälkeen palkka on noussut 10 prosenttia ylikestiarvon.
- Kymmenen viimeisen työvuotensa aikana hän höllää työtahtia ja saa keskivertopalkkaa.

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 45,0 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 50,7 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 56,35 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 62,3 %

Tuloksista käy ilmi, että nykynuoret tulevat näiden laskelmien mukaan saamaan noin 12 % vähemmän eläkettä kuin tämän päivän kuskikymppiset. Vuonna 1947 syntyneiden eläke on noin 60 % luokkaa, vuonna 1957 syntyneiden eläke vähenee tästä 5 %:lla ja 1967 syntyneet saavat enää noin 50 % eläkettä. Selitys näille luvuille on elinikäkerroin. Tulevaisuudessa ihmisten ennustetaan elävän pidempään ja jaksavan työelämässä nykyistä kauemmin, silloin eläkettäkin kertyy eläkekertoimen avulla hieman enemmän. Tulokset antavat osviittaa siitä mihin suuntaan eläkkeet ovat menossa, mikäli väestöennuste toteutuu ja eläkkeelle jääetään tulevaisuudessakin 63-vuotiaana. (Lehto 2008)

3.3 Lakisääteisen eläkkeen ja vapaaehtoisen eläkevakuutuksen eroja

Vapaaehtoinen eläkevakuutus sekä laki-sääteinen eläke ovat kaksi aivan eri asiaa ja eroavat selkeästi toisistaan. Molempiin voi vaikuttaa omalla toiminnallaan ennakoimalla tuleva.

Tässä muutamia tärkeimpiä eroja:

- Vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta saatavat tulot perustuvat maksettuihin vakuutusmaksuihin kun taas lakisääteinen eläke riippuu tehdystä työurasta ja siitä kertyneistä ansioista.
- Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen sopimuksen ehtoja saa jossakin määrin muuttaa. Lakisääteinen eläke määräytyy kaikille samoin perustein
- Eläkkeen arvonsäilyvyys perustuu vapaaehtoisessa eläkevakuutuksessa pääosin yhtiön sijoitustustoiminnan tulokseen, joten arvon vaihtelut ovat mahdollisia.
- Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen hankkija päättää itse mihin rahastoon varat sijoitetaan joten maksuista saatavat voitot ovat myös vakuuttajan itsensä vastuulla. (Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

4 ELÄKEVAKUUTUKSEN TUOTEVALIKOIMA YKSITYISILLE

Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen tuote on sama kaikilla, mutta sopimusehdot voivat hieman poiketa toisistaan. Eläkevakuutus on pitkän aikavälin sijoitus, joten ei ole aivan sama mistä yhtiöstä ja millä ehdoilla vakuutuksen hankkii. Asiakkaiden on tärkeää tietää vakuutuksen ehdot sekä sen tuomat kulut. Op-Pohjola-ryhmän myymä tuote kuuluu kuluiltaan edullisimpiin markkinoilla oleviin eläkevakuutuksiin.

4.1 Tuotevalikoima

Kuluttajien vakuutustoimiston mukaan yksityisille myynnissä olevat eläkevakuutusyhtiöt ja tuotteet:

Yhtiö ja kotipaikka	Tuote
Henkivakuutusosakeyhtiö Pohjola (Henki- Pohjola)	Pohjola eläke (S) ¹ ProFundia Eläkevakuutus (K+S)
Vakuutusosakeyhtiö Henki- Sampo (Henki- Sampo)	Sampo Eläkevakuutus (K+S)
Henkivakuutusosakeyhtiö Veritas (Veritas Henkivakuutus)	Avec- eläkevakuutus (K+S) Aktia Eläkevakuutus
Keskinäinen henkivakuutusyhtiö Tapiola (Henki- Tapiola)	Rahasto- Omaeläke (K+S)
Nordea Henkivakuutus Suomi Oy (Nordea Henkivakuutus)	Selekta- eläkesijoitus (K+S)
OP- Henkivakuutus Oy (OP- Henkivakuutus)	Op-eläkevakuutus (K+S)
SHB Liv Forsikringsaktieselskab, Suomen sivuliike (=Handelsbanken Henkivakuutus)	Handelsbanken Rahastoeläkevakuutus (S)
Skandia Life Assurance Company Limited, Suomen sivuliike (Skandia Life)	Skandia life Eläkevakuutus (S)
Vakuutusosakeyhtiö Henki- Fennia (Henki- Fennia)	Fennia- Eläke (K+S)

(Kuluttajien vakuutustoimisto 2007)

K= Korkosidonnainen eläkevakuutus

S= Sijoitussidonnainen eläkevakuutus

1)Korkosidonnaisen vaihtoehdon voi liittää aikaisintaan 6kk ennen eläkkeen alkamista

4.2 Op- Eläkevakuutus

Eläkevakuutus sopimuksen voi tehdä täysi-ikäinen henkilö.

Vakuutuksenottajalle laaditaan suunnitelma vakuutusmaksuista, sijoituskohteista sekä eläkkeen tavoitteista. Lisäksi vakuutuksen hoitokulut otetaan huomioon. Vakuutettu itse päättää minne rahat sijoittaa ja minkä verran vakuutusmaksuja maksaa. Sijoituskohteiden riskitaso sijoitussidonnaisessa vakuutuksessa vaihtelee, mutta suuremmalla riskillä on mahdollisuus parempiin tuottoihin.

Sijoituskohteita ja vakuutusmaksujen määriä voi muuttaa sopimuksen aikana. Vakuutusta tehtäessä laaditaan alustava eläkkeen alkamisikä ja kesto. Näin saadaan selville alustava arvio maksetuille vakuutusmaksuille kertyneistä tuotoista. Myös eläkesuunnitelmaa voi muuttaa esimerkiksi lähempänä eläkeikää.

Vakuutusmaksuille saadut tuotot eläkkeen alkamishetkellä määrittelevät maksettavan eläkkeen suuruuden ja säästöt siirretään korkotuottoosaan. Eläkkeen suuruus voi muuttua jos kunkin vuoden asiakashyvytyks on eri kuin alustavasti laskettu.

Vakuutuksenottaja saa kotiinsa joka vuosi tilannetiedon vakuutuksen säästöjen kehityksestä, kuluista ja maksuista. Verovähennyksiä varten kotiin toimitetaan myös todistus maksettujen vakuutusmaksujen määrästä. Myös eläkkeen alkamispäivä, päättymispäivä, eläkkeen määrä sekä verotettu osuus ilmoitetaan postitse. (Op-eläkevakuutus tuoteseloste.

Op-eläkevakuutuksen tuote-ehtoja:

Rahastoyhtiötä valittavissa	1, Käyttää myös JP fle- mingin rahastoja Osuus- pankin omien rahastojen sisällä
Rahastoja valittavissa	30
Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi	4
Aktiivisesti hoidettuja varainhoito rahastoja käy- tettävissä	1
Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin	Onnistuu
Henkivakuutusturva on elinikäinen	Ei. Lisämaksusta 90 elin- vuoteen saakka
Henkiturvan säästöjen kattaminen	80 -prosenttisesti.
Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyys- eläkkeen aikana	Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana	Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Minimisäästösumma	30e/suoritus
Säästösumman muuttaminen joustavasti	Ei ole pakko maksaa säästösuunnitelman mu- kaisesti, mutta henkiva- kuutusmaksut juoksevat koko ajan
Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläke- iässä	Onnistuu

(Talouselämä 2007)

4.3. Vapaaehtoinen eläkevakuutus eri henkivakuutusyhtiöillä

Tuotevertailuun on otettu mukaan kuusi suurinta henkivakuutusyhtiötä (Op-eläkevakuutuksen tuote-ehdot mainittu jo edellä).

Vertailussa punnitaan suurimmaksi osaksi vakuutusyhtiöiden rahasto-
valikoimaa, säästöille annettavaa turvaa sekä vakuutuksen joustavuutta. Kyseiset seikat vaikuttavat pääosin asiakkaan ostopäätökseen.

Mitä enemmän yhtiö tarjoaa eri rahastoja, sitä paremmin sijoituksia voi hajauttaa. Mitä parempaa henkivakuutusturvaa säästöille luvataan, sen luottavaisemmin voi vakuutettu luottaa säästöt vakuutukseen ja mitä joustavammin yhtiö tulee vastaan säästösuunnitelmien muutoksissa sitä paremmin sopimusta voi mukauttaa tulevaisuuden elämäntilanteiden muutoksissa. (Talouselämä 2007)

Eläkevakuutusten vertailuun on otettu mukaan Op-eläkevakuutus, Nordean Selektä eläkevakuutus, Tapiolan Rahasto-Omaeläke, Sampo eläkevakuutus, Skandia Life Eläkevakuutus sekä Pohjola-eläke.

4.3.1 Nordean Selektä Eläkevakuutus

Rahastoyhtiöitä valittavissa	1
Rahastoja valittavissa	51
Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi	6
Aktiivisesti hoidettuja varainhoito rahastoja käytettävissä	5 (3 sis. osakkeita)
Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin	Onnistuu
Henkivakuutusturva on elinikäinen	Ei. Lisämaksusta 90 elinvuoteen saakka
Henkiturvan säästöjen kattaminen	80 –prosenttisesti, lisämaksusta 100 prosenttiin asti.
Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyyseläkkeen aikana	Kuukausittain, useammassa erässä tai kertakorvauksena
Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana	Kuukausittain, useammassa erässä tai kertakorvauksena
Minimisäästösumma	50e/suoritus
Säästösumman muuttaminen joustavasti	Onnistuu
Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläkeiässä	Onnistuu

(Talouselämä 2007)

4.3.2 Tapiolan Rahasto-Omaeläke

Rahastoyhtiöitä valittavissa	2. Käyttää myös Zero Pricen ja Pimcon rahastoja
Rahastoja valittavissa	27
Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi	4
Aktiivisesti hoidettuja varainhoitorahastoja käytettävissä	2
Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin	Onnistuu
Henkivakuutusturva on elinikäinen	Ei. Lisämaksusta 90 elinvuoteen saakka
Henkiturvan säästöjen kattaminen	80 -prosenttisesti.
Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyyseläkkeen aikana	Voi nostaa kahden tai sitä useamman vuoden aikana
Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana	Kuukausittain, useammassa erässä tai kertakorvauksena
Minimisäästösumma	Ei ole, kulujen vuoksi aivan pienet summat eivät kannata
Säästösumman muuttaminen joustavasti	Onnistuu
Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläkeiässä	Ei onnistu

(Talouselämä 2007)

4.3.3 Sampo Eläkevakuutus

Rahastoyhtiöitä valittavissa	1 (Mahdollisuus valita myös Mandatum 11 yhteistyökumppanin joukosta)
Rahastoja valittavissa	49
Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi	4
Aktiivisesti hoidettuja varainhoitorahastoja käytettävissä	Ei yhtään
Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin	Onnistuu
Henkivakuutusturva on elinikäinen	Ei. Lisämaksusta 80 elinvuoteen saakka
Henkiturvan säästöjen kattaminen	80 - prosenttisesti.
Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyyseläkkeen aikana	Voi nostaa kahden tai sitä useamman vuoden aikana
Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana	Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Minimisäästösumma	80 euroa/sijoitus
Säästösumman muuttaminen joustavasti	Onnistuu
Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläkeiässä	Ei onnistu

(Talouselämä 2007)

4.3.4 Skandia-Life Eläkevakuutus

Rahastoyhtiöitä valittavissa	24
Rahastoja valittavissa	94
Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi	Rajattomasti
Aktiivisesti hoidettuja varainhoitorahastoja käytettävissä	18
Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin	Ei onnistu
Henkivakuutusturva on elinikäinen	Kyllä
Henkiturvan säästöjen kattaminen	101-prosenttisesti
Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyyseläkkeen aikana	Kuukausittain, useammassa erässä tai kertakorvauksena
Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana	Kuukausittain, useammassa erässä tai kertakorvauksena
Minimisäästösumma	85 euroa/kuukausi
Säästösumman muuttaminen joustavasti	Vasta 13 kuukauden jälkeen
Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläkeiässä	Onnistuu

(Talouselämä 2007)

4.3.5 Pohjola-eläke

Rahastoyhtiöitä valittavissa	3
Rahastoja valittavissa	40
Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi	4
Aktiivisesti hoidettuja varainhoitorahastoja käytettävissä	6
Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin	Kyllä
Henkivakuutusurva on elinikäinen	Ei, lisämaksusta 80-ikävuoteen saakka
Henkiturvan säästöjen kattaminen	80-prosenttisesti
Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyyseläkkeen aikana	Kuukausittain, useammassa erässä tai kertakorvauksena
Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana	Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Minimisäästösumma	50 euroa/kuukausi
Säästösumman muuttaminen joustavasti	Kyllä
Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläkeiässä	Ei

(Talouselämä 2007)

4.4 Eläkevakuutusten kuluvertailu eri yhtiöiden kesken

Aamulehti julkaisi vuoden 2007 joulukuussa tekemänsä kuluvertailun vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta. Tutkimus toteutettiin kahdeksan eri vakuutusyhtiön kesken. Edellisessä kappaleessa esitetyn vertailun lisäksi tähän on otettu mukaan myös, Handelsbanken henkivakuutus, Henki-Fennia sekä Vertitas. Pohjola-eläke ei ole seuraavassa vertailussa mukana. Tutkimuksen toteutuksessa esimerkkihenkilönä käytettiin 30-vuotiasta työssäkäyvää naista, joka oli kiinnostunut ottamaan vapaaehtoisen eläkevakuutuksen. Kaikissa vertailussa mukana olleilta vakuutusyhtiöiltä pyydettiin tarjous eläkevakuutuksesta kyseiselle henkilölle. Tarjouksien tuli olla tismalleen samanlaisia, jotta niitä pystyttiin vertailemaan keskenään. Eläkevakuutusten kuluja on hyvin haasteellista vertailla keskenään, koska vakuutuksen kulut vaihtelevat prosentuaalisista palkkioista euromääräisiin palkkioihin yhtiökohtaisesti.

Op-henkivakuutusyhtiön yksikönpäällikkö Jukka Nurminen kertoo Vakuutusyhtiöiden Keskusliiton ohjeistaneen vuonna 2006 miten yhtiöiden eläkevakuutuksista perittävät kulut on ilmoitettava asiakkaille, jotta eläkevakuutusten hintavertailu helpottuisi. Edullisimmat kulu-prosentit löytyivät näin ollen Op-henkivakuutusyhtiöstä. (Osuuspankki 2007a)

Suurin osa yrityksistä noudattaa tätä suositusta ja ilmoittaa tarjouslaskelmassa vuositasolla kertyvät kulut. Kulujen lisäksi eläkevakuutuksia vertailtaessa tulisi huomioida vakuutusehtoihin liittyvät seikat sekä sopimuksen joustavuus.

Aamulehden kuluvertailu:

Tuotto 3,5% Vakuutusyhtiö	Kulut/euroa	Tuotto/euroa	Eläke/euroa/kk
Handelsbanken henkivakuutus	7339	-	993
Henki-Fennia	-	20191	1025
Henki-Tapiola	6264	21483	995
Nordea Henkivakuutus	7603	21643	1076
OP-Eläkevakuutus	5066	22263	1105,16
Sampo Eläkevakuutus	9086	18581	998
Skadia Life	-	12635	894
Veritas Eläkevakuutus	8216	18754	999-1049

Tuotto 8%	Kulut/euroa	Tuotto/euroa	Eläke/euroa/kk
Handelsbanken henkivakuutus	11538	-	2520
Henki-Fennia	-	96547	2363
Henki-Tapiola	7962	103452	2361
Nordea Henkivakuutus	11570	103683	2821
OP-Eläkevakuutus	5223	107035	2655
Sampo Eläkevakuutus	14643	93967	2321
Skadia Life	-	79167	2290
Veritas Eläkevakuutus	13156	94200	2323-2439

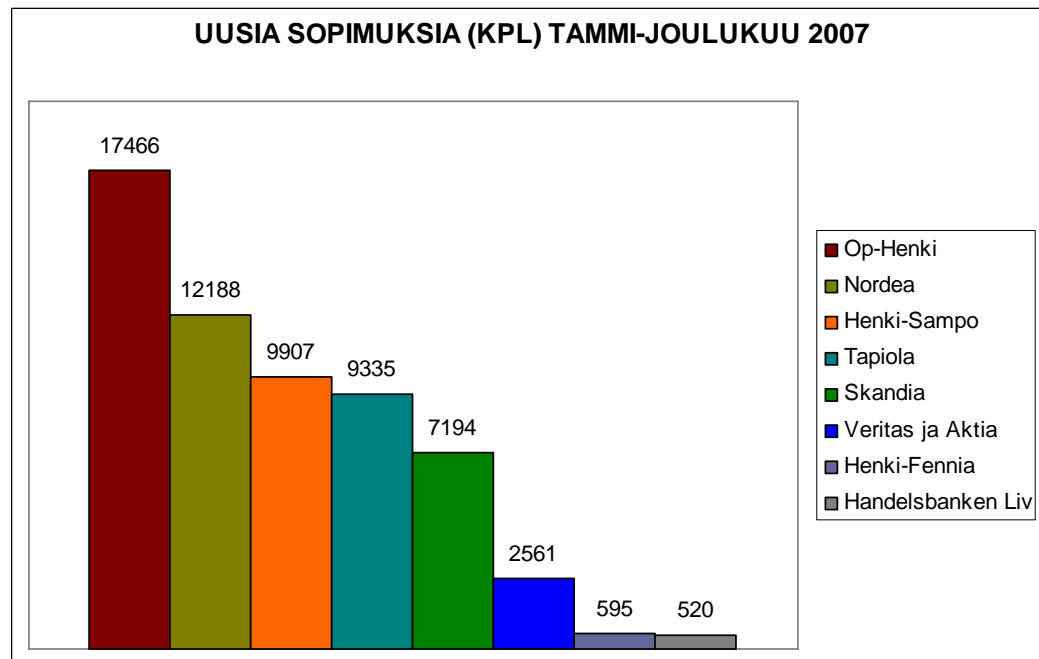
Kuluvertailusta käy ilmi, että kaikista niistä yhtiöistä, joista kulut on pystytty laskemaan, Op-eläkevakuutus on kuluiltaan huomattavasti muita vakuutuksia edullisempi.

5 VAKUUTUSYHTIÖIDEN MARKKINAOSUUDET

Seuraavassa esitellään henkivakuutusyhtiöiden vuoden 2007 tammi-joulukuun markkinaosuuksia vapaaehtoisen eläkevakuutuksen saralla.

(Suomi-yhtiö on selkeyden vuoksi rajattu pois markkinaosuuksista. Yhtiötä ei mainittu Kuluttajien vakuutustoimiston eläkevakuutusta myyvissä yhtiöissä, eikä se myy sijoitussidonnaista eläkevakuutusta). Luvut on poimittu Finanssialan keskusliiton sivuilta.

5.1 Uudet eläkevakuutus sopimukset



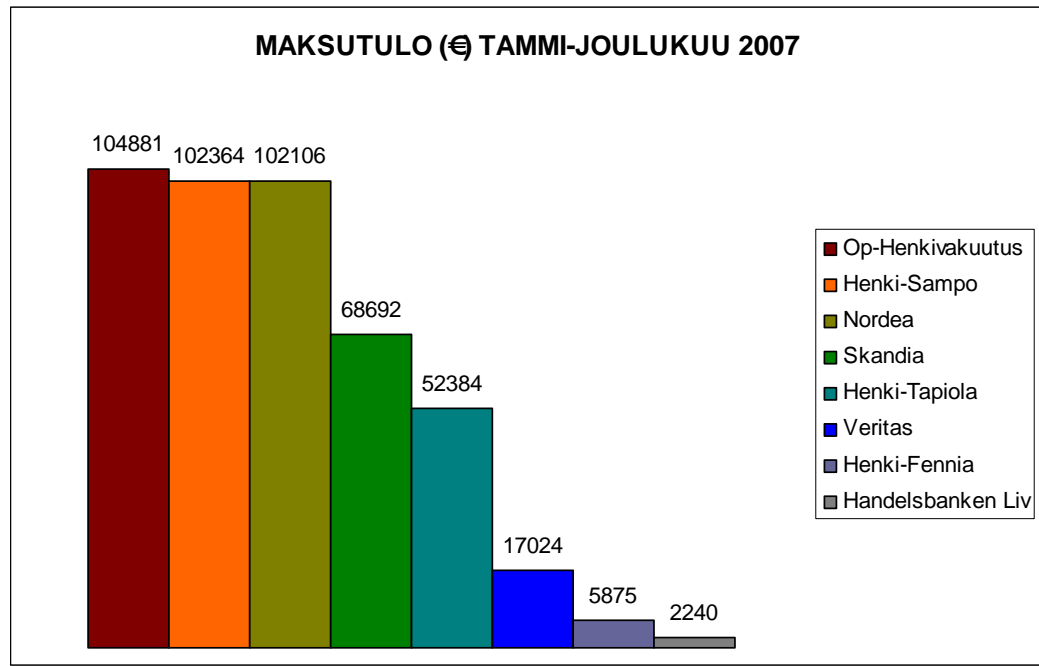
(Finanssialan keskusliitto 2007)

Uusia eläkevakuutus sopimuksia solmittiin Finanssialan keskusliiton mukaan vuonna 2007 yhteensä 59766 kpl. Suomi yhtiön rajaaminen pois ei vaikuta tulokseen, koska se ei solminut yhtään uutta sopimusta vuonna 2007. Op-Henkivakuutus teki eläkevakuutuksia selkeästi kilpailijoita enemmän.

Eläkevakuutus sopimuksia on Osuuspankissa yhteensä jo miltei 100 000 kpl. (Osuuspankki 2007a)

5.2 Maksutulo

Maksutulo kertoo kuinka paljon asiakkaat ovat maksaneet vakuutusmaksuja vakuutusyhtiölle vuoden 2007 aikana. Luvut ovat euromääräisiä.

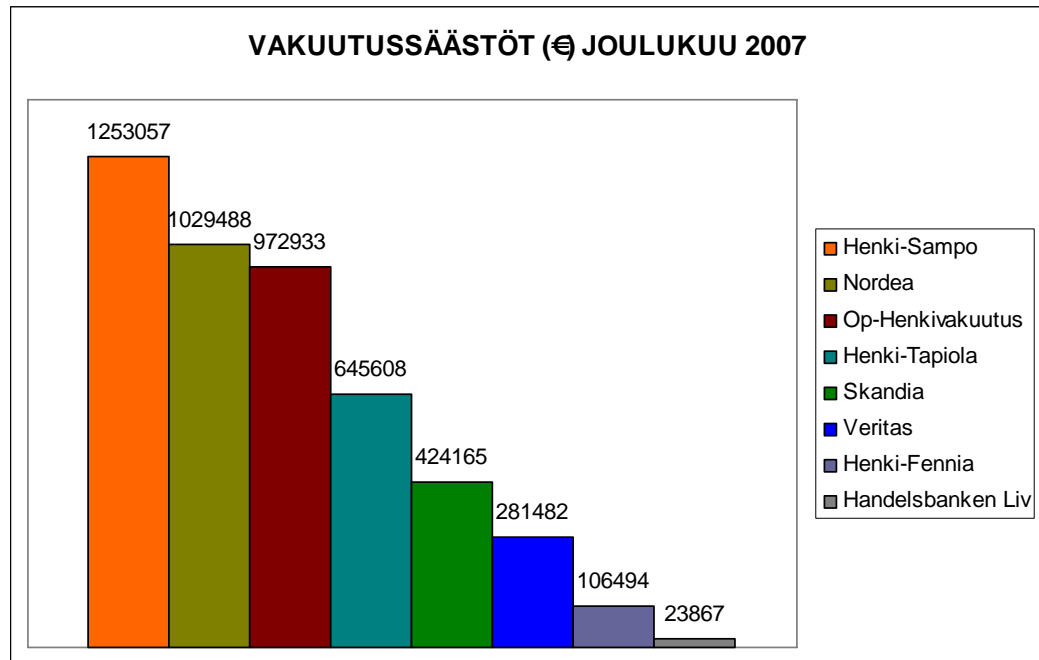


(Finanssialan Keskusliitto 2007)

Op-Henkivakuutus, Henki-Sampo ja Nordea kilpailevat kärkipaikasta ja ovat selvästi muita vakuutusyhtiöitä edellä maksutulossa. Op-Henkivakuutus näistä ykkösenä muutaman tuhannen euron johdolla Henki-Sampoon.

5.3 Vakuutussäästöt

Vakuutussäästöt kertovat vakuutusyhtiön säästökertymän yhtiössä. Säästökertymä on muodostunut kaikista asiakkaiden yhteensä maksamista eläkevakuutusmaksuista vuoden 2007 loppuun mennessä. Luvut ovat euromääräisiä.



(Finanssialan Keskusliitto 2007)

Henki-Sampo johtaa vakuutussäästöissä, Nordea ja Op-Henkivakuutus seuraavina. Vakuutussäästöt ovat esitetyistä tilastoista ainoa, jossa Henki-Sampo ja Nordea ovat markkinaosuudeltaan Op-Henkivakuutusta suurempia.

6 ELÄKEVAKUUTUKSEN MYYNNIN KEHITYS JA TULEVAISUUDENNÄKYMÄ

Eläkevakuutus on ponnahtanut nykyiseen suosioonsa tällä vuosituhanella ja sen myynnin kehityksessä on nähty käännteitä ylös sekä alas-päin. Tuote on etsinyt paikkaansa ja tulee pikkuhiljaa yhä tunnetum-maksi. Myös tyypillisen vakuutuksenottajan prototyyppi on hieman muuttunut.

Tulevaisuudessa nuoret asiakkaat ovat avainsana eläkevakuutuksen myynnissä. Nuorissa on paljon potentiaalisia asiakkaita ja ikänsä puolesta säästöaika eläkevakuutusta varten on monta kymmentä vuotta. Siksi eläkevakuutuksen myyntiin nuorille asiakkaille kannattaa panos-taa. Vuoden 2007 sijoittajabarometri kertoo eläkevakuutuksen kiinnos-tavan nuoria. On monia seikkoja, jotka puoltavat nuorena säästämisen aloittamista. Vaatii paljon työnsarkaa saada henkilö, jonka työura on vasta aluillansa ymmärtämään, miksi kannattaisi aloittaa eläkesäästä-minen

6.1 Keskeiset muutokset 2000-luvulla

Vuosi 2003 oli ennätysmäinen ja eläkevakuutus sopimuksia tehtiin noin 94 000 kappaletta. Seuraavana vuonna myynti laski kun alettiin kehittää verouudistuksia. Vuoden 2004 loppupuolella vakuutusten myynti kuitenkin elpyi, ja on siitä lähtien kasvanut pikkuhiljaa nykyi-seen tasoonsa. Eläkevakuutuksen myynti käy tällä hetkellä vilkkaasti ja on kasvoi vuodesta 2006 vuoden 2007 mennessä 10 %. Vapaaehtoi-sia eläkevakuutuksia oli vuoden 2007 lopussa otettu yhteensä jo noin 550 000 kpl, joista jo noin 95 % on sijoitussidonnaisia. (Aamulehti, 30.12.2007)

Myös vakuutuksenottajan keskimääräisessä iässä on nähty muutoksia. Vuonna 2005 tapahtui pieni notkahdus kun km. ikä aleni kahdella vuodella. Uudistunut työeläkemalli on kasvattanut eläkevakuutuksen suosiota nuorten keskuudessa. Silti nuorten, varsinkin alle 25-vuotiaiden osuus eläkevakuutuksissa on edelleen hyvin pieni. (Pietarinen 2007)

Lapsiperheet, yrittäjät sekä toimihenkilöt ja johtavassa asemassa toi-mivat samoin kuin korkeasti koulutetut ottavat vielä tällä hetkellä eni-ten vapaaehtoisia eläkevakuutuksia. Käsitys tyypillisestä vakuutuk-senottajasta kuitenkin muuttuu koko ajan eikä se ole enää pelkästään rikkaiden ja korkeasti koulutettujen tuote. Yhä nuorempi tavallinen työssäkävijä ottaa vakuutuksen.

Tällä hetkellä eläkevakuutusten suurin suosio on 35–44-vuotiaiden keskuudessa (37 %). Hieman nuoremmilla 25–34-vuotias osuus on 23 % ja 15–24-vuotiailla 9 %. (Osuuspankki 2007b).

6.2 Tuotteen valoisa tulevaisuus

”Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen myynti on ollut nousussa varsinkin nuorten suhteen”, toteaa Tampereen Seudun Osuuspankin pitkäaikaisesta säästämisestä vastaava Tarja Nieminen. Hän kertoo eläkevakuutusten kysynnän ja tarjonnan lähteneen voimakkaammin liikkeelle noin kymmenen vuotta sitten.

Tämä kehityssuunta jatkui kunnes vuoden 2003 jälkeen kysyntä laski hallituksen ilmoitettua muuttavansa vapaaehtoisen eläkevakuutuksen verotusta. Hallituksen päätöstä odotellessa eläkevakuutuksen myynti oli aiemmin nähtyä heikompa.

Aluksi näytti siltä, että verotuksellista tukea olisi tulossa muillekin eläketurvan parantamiseen tähtääville säästämismuodoille kuin eläkevakuutuksille. Niin sanotun Siva-työryhmän ehdotushan oli että myös talletus-, rahasto- ja osakesäästäjät nauttivat veroeduista. Tämä ei kuitenkaan toteutunut. Veroratkaisut saatiin päätökseen ja eläkevakuutukset menevät taas kaupaksi. (Taloussanommat 2.6.2007)

Mahdollisia veromuutoksia odotellessa vapaaehtoisten eläkevakuutusten kauppa sujui vaimeammin, mutta Niemisen mukaan kiinnostus niihin alkoi lisääntyä taas vuoden 2006 loppupuolella. Hän selittää asiaa sillä että nuoret ovat heränneet lakisääteisen eläkevakuutuksen riittämättömyyteen ja haluavat nyt täydentää lakisääteistä eläkettään vapaaehtoisella eläkevakuutuksella. ”Uuden eläkejärjestelmän idea on että työskentelemällä pidempään voi saada parempaa eläkettä. Herää kuitenkin kysymys, kuka meistä haluaa olla töissä vielä esimerkiksi 70-vuotiaana”, Nieminen pohtii. Eläkejärjestelmän tutuksi tuleminen nuorille voisi lisätä halukkuutta satsata eläkkeeseen vapaaehtoisen eläkevakuutuksen turvin.

Tänä vuonna työeläkeyhtiöt lähettävät jokaiselle työssä käyvälle arvioon lakisääteisestä eläkkeestä.

Nieminen uskoo monilla työeläkkeen jäävän odotettua pienemmäksi ja hän arvioi tämän herättävän kiinnostusta vapaaehtoiisiin eläkevakuutuksiin. Tämän myötä on Niemisen mukaan mahdollista että myös eläkevakuutuksen esille tuominen eri medioissa lisääntyy. Työeläkeotteet voivat jopa osaltaan tukea eläkevakuutuksen markkinointia.

Op-Pohjola-ryhmässä markkinoidaan vakuutuksia kattavasti eri medioiden kautta. Esimerkkeinä Nieminen mainitsee television, radion, lehdet, asiakaslehdet, konttorit ja erilaiset tapahtumat. Markkinointi-

kampanjojen yhteydessä markkinointia tapahtuu myös verkon ja puhelimen välityksellä.

Vain ja ainoastaan nuorille suunnattua markkinointia ei ole. Tarja Nieminen kertoo eläkevakuutusmarkkinoinnin sisältävän viestin siitä, että eläkesäättäminen kannattaa aloittaa jo nuorena, jotta pääsee nauttimaan pitkäaikaissäättämisen mukanaan tuomista paremmista tuotoista.

Vapaaehtoisille eläkevakuutuksille Nieminen ennustaa tulevaisuudessa olevan tilausta, koska lakisääteisten eläkkeiden on ennustettu pienenävän lisääntyvän eläkeikäisten määrän vuoksi. Hän ei pidä mahdollisena, että tulevaisuudessa eläkevakuutuksen rinnalle tulisi joku muukin verotuettu eläkesäättämisen muoto. Tämän hän näkee positiivisena asiana, joka avaisi Op-Pohjola-ryhmälle uusia mahdollisuuksia. Vuonna 2004 kun verouudistuksia laadittaessa veroetuja pyrittiin laajentamaan myös talletuksiin, rahastoihin ja jopa osakesäättämiseen. Siinä ei kuitenkaan vielä onnistuttu. Tätä mahdollisesti tulevaa muutosta odoteltaessa. Nieminen uskoo eläkevakuutusten kysynnän myönteisen kehityksen jatkuvan.

6.3 Nuoren kohderyhmän haasteet

Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen myynti 18–24-vuotiaille nuorille on haastavaa työtä. Suurin osa kyseisestä ikäryhmästä vielä opiskelee ja jotkut ovat siirtyneet jo työelämään. On vaikeaa saada pienituloisen opiskelija tai vasta työelämään astunut nuori kiinnostuvaan eläkepäivänsä tulojen turvaamisesta. Lakisääteisen eläkkeen kertyminen on nuorille selvä asia, mutta vapaaehtoisen vakuutuksen tuotteesta ei tarkkaan vielä tiedetä. Tampereen Seudun Osuuspankin rahoituspäällikön Minna Hyvätin näkemyksen mukaan vapaaehtoinen eläkevakuutus on huomattavasti joustavampi tuote kuin monet nuoret luulevat. Hänen mielestään tuotteesta saattaa olla sellainen käsitys että vakuutus sopimuksen tehtyään se sitoo sellaisenaan eläkeikään asti mutta vastoin näitä harhaluuloja tuote on hyvin joustava ja asiakkaan tarpeisiin ja eri elämäntilanteisiin mukautuva tuote. Jokainen voi myös itse määrittellä oman riskinsietokykynsä mukaan minne varat sijoitetaan, mutta parhaimmillaan eläkevakuutus sopii pitkäaikaissäättämiseen. Tuotteen plussapuoleksi Hyvätti mainitsee vielä eläkevakuutuksesta saatavan verohyödyn.

Alan ammattilaisen kokemuksen mukaan nuoret suhtautuvat myönteisesti vapaaehtoiseen eläkevakuutukseen ja tietävät tuotteen käsitteen, mutta tarkempia tietoja tuotteesta nuoret kaipaavat enemmän. Hän uskoo nuorten saavan tiedon eläkevakuutuksesta julkisista tiedotusvälineistä markkinoinnin ollessa tällä hetkellä mittavaa. Nuorten tiedon taso on ollut Minna Hyvätille positiivinen yllätys.

Myydessään eläkevakuutusta nuorelle rahoituspäällikkö katsoo aina säästämisen kokonaisuutta ja sitä kautta suosittelee eläkevakuutusta. Hän pitää ensiarvoisen tärkeänä että nuorille painotetaan myyntitilanteessa tuotteen joustavuutta ja mahdollisuutta muuttaa maksusuunnitelmaa tarpeiden mukaan, koska nuorilla on vielä elämä edessään eivätkä he välttämättä tiedä mitä tulevaisuus tuo tullessaan. Hyvätti näkee eläkevakuutuksen kulurakenteen kokonaisuutta katsoen edulliseksi ja erityisen hyvänä hän pitää tuotteen sisältämää kuolemanvaraturvaa. Myös eläkevakuutuksesta saatava verohyöty on monille ratkaiseva tekijä. Minna Hyvätillä on paljon rahoitusasiakkaita ja myyntineuvottelussa hän korostaa asiakkaalle esimerkiksi lainanoton yhteydessä että pienellä summalla lainapostista voi säästää myös eläkettä varten. Kartoitus, jossa käydään läpi asiakkaan sijoittamisen tarpeet, on ollut oiva apuväline säästämissuunnitelmaa mietittäessä.

Eläkevakuutuksen myyntitaktiikkaa kysyttäessä Hyvätti kertoo perustelevansa asiakkaalle miksi eläkesäästäminen on järkevää. Hän uskoo itse tuotteen kannattavuuteen ja tuotetta on luonnollisesti jo helpompi myydä kun itse seisoo sanojensa takana.

Nuoren asiakkaan hylätessä eläkevakuutustarjouksen vastaukseksi saadaan usein: ”liian kaukainen asia”, ”ei kosketa juuri nyt” tai ”en ota periaatteesta, säästän muulla tavalla”. Argumentit siis liittyvät suurimmaksi osaksi nuoreen ikään ja tulojen tasoon. Minna Hyvätin mielestä nuorta pelottaa ajatus siitä, ettei rahoja saakaan heti halutessaan pois. Varsinkin opiskelijat vetoavat pieniin tuloihin ja haluavat miettiä asiaa uudelleen vasta työelämään siirryttyään.

Eläkevakuutuksen myyntitilanteisiin tulee hyviin tuloksiin myynneissä päässeen Hyvätin mukaan suhtautua asiakaslähtöisesti, eikä tuote edellä. Paras tapa myydä eläkevakuutusta nuorelle kohderyhmälle ei ole paasata puhelimesta eläkevakuutuksesta vaan esimerkiksi kutsua nuori juttelemaan säästämiseen liittyvistä asioista pankkiin. Niissä tulee antaa asiakkaalle näkyä että myyjä ymmärtää asiakkaan henkilökohtaiset tarpeet. Varsinkin nuorten suhteen Hyvätti on tarkka että antaa myyntineuvottelussa sopivassa suhteessa informaatiota vakuutukseen liittyvistä faktoista sekä nuorena säästämisen aloittamisen tärkeydestä. Oikeanlainen markkinointi kuuluu myös hänen mielestään eläkevakuutuksen tulevaisuuteen, jotta se saataisiin kuulostamaan ja vaikuttamaan nuorekkaalta tuotteelta koska sanana ”vapaaehtoinen eläkevakuutus” ei yleensä houkuttele nuoria.

6.3 Vapaaehtoinen eläkevakuutus kiinnostaa

Vasta valmistuneen Op-sijoittajabarometrin mukaan lähes puolet 15–24-vuotiaista suunnittelee hankkivansa vapaaehtoisen eläkevakuutuksen. Luku on noussut noin 10 % viime vuodesta.

Ikäryhmä 15–24-vuotiaat ovat siis lisänneet kiinnostustaan. Myös ikäryhmästä 25–34-vuotiaat 39 % niistä, joilla ei vielä ole vapaaehtoista eläkevakuutusta, suunnittelee hankkivansa sen.

Barometrista ilmenee vapaaehtoisen eläkevakuutuksen olevan suosituin vapaaehtoisen eläkesäästämisen muoto, sillä miltei noin 70 % vastaajista oli eri säästämismuodoista vapaaehtoisen eläkevakuutuksen kannalla. Noin viidenneksellä kotitalouksista on vapaaehtoinen eläkevakuutus. Melkein sama määrä talouksista aikoo hankkia sellaisen. (Osuuspankki 2007b)

6.4 Miksi kannattaa aloittaa säästäminen jo nuorena?

Sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa vakuutuksen tuotto riippuu sijoitusrahastoihin kertyneestä tuotosta. Sijoitusajan ollessa pitkä hyvät ajat kompensoivat huonompia aikoja. Pitkällä aikavälillä myös riskipitoisia rahastoja voi hyödyntää. Nuorten säästäjien kannattaa keskittää sijoittaminen osakesidonnaisiin kohteisiin. Lähempänä eläkeikää vakuutuksenottajan ei kannata ottaa näin suuria riskejä, kun säästöaikaa ja mahdollisuutta paikata huonosti onnistuneita sijoituksia on vain vähän jäljellä. Eläkeiän kolkutuksessa säästöt voi siirtää vakuutuksen turvalliseen korkotuottoiseen osaan. Mikäli säästämisen aloittaa jo nuorena, voi kertasäästö summa olla pienempi, koska aikaa säästää on paljon.

Nuorten ja iäkkäämpien eläkesäästäjien kuukausittain säästöön laitettava summa liikkuu aivan eri luokissa. Alle 30-vuotiaat nuoret panostavat keskimäärin 50 euroa eläkevakuutukseen. Huomattava ero 50-vuotiaisiin jotka laittavat keskimäärin 200 euroa/kk eläkevakuutukseen (Pietarinen 2007)

6.5 Tulevaisuuden ennuste

Ihmisten odotettavissa oleva elinikä on pidentynyt ja tulevaisuudessa ollaan kasvavan hyvinvoinnin kautta entistä toimintakykyisempiä eläkeikässä. Nyt työelämään siirtyneet nuoret tulevat luultavimmin saamaan nykyistä tasoa parempaa eläkettä, mutta 80-vuotiaiden eläke tulee kuitenkin olemaan noin kolme kertaa huonompi, kun sen ajan keskimääräinen palkkataso. Keskimääräisessä elintasossa tulee olemaan huomattava ero eläkeikäisten ja palkansaajien välillä.

Eläkevakuutus poikkeaa muista säästämismuodoista sillä että se vakuuttaa toimeentulon. Työikäisten tulisi siis entistä enemmän kiinnittää huomiota tulevaisuuteensa ja säästää sen varalle ajoissa. Yhteiskunnalla on tässä tärkeä rooli antaa riittävästi tietoa lakisääteisistä eläkkeistä ja säästämistarpeista. Valtio tukee eläkesäästämistä veroeduin. Ihmisten suhtautuminen eläkesääntämiseen tulevaisuudessa määrittelee verotuen vaikutuksen valtion verotuloihin. Valtion verotulot pysyvät samana jos verotuki lisää säästämistä. (Elinkeinoelämän tutkimuslaitos 2007)

6.6 Elinaikakerroin

Keskimääräisen eliniän on siis ennustettu pitenevän ja eläkkeiden aiheuttamat kustannukset kasvavat. Tähän on varauduttu kehittämällä elinaikakerroin. Tilastoihin pohjautuvan kertoimen tarkoitus on pienentää eläkettä, mikäli 62-vuotiaan laskettu jäljellä oleva elinaika pitenee. Jokaiselle ikäluokalle lasketaan kerroin aina 62 ikävuoteen päästessään. Kerrointa käytetään ensimmäisen kerran vuonna 2009 ja pohjana sille ovat vuosien 2003–2007 väliset kuolevuustilastot kertoimella 1. Tästä saatavaan lukuun suhteutetaan tulevien vuosien kertoimet vuodesta 2010 lähtien. Ensimmäisinä vuosina pienennys ei ole suuri. Elinaikakerroin pienentää jo 10 prosenttia vuosina 2030–2040 eläkkeelle jäävien eläkettä. Koska elinaikakertoimen yhtenä tarkoituksena on kannustaa ihmisiä jaksamaan työssään hieman pidempään pienennyksen korvaa 1-1,5 vuoden lisätyöskentely. (Ilmarinen 2007b)

7 TUTKIMUSSUUNNITELMA

Kyseessä on informoitu haastattelututkimus 18–24-vuotiaille nuorille vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta. Ikäryhmä on valittu aiheesta tehtyjen barometrien perusteella, joissa nuoriksi on luettu 15–24-vuotiaat. Nuoret 15–17-vuotiaat on kuitenkin rajattu haastateltavista pois, koska alaikäiset eivät voi itse tehdä vapaaehtoisen eläkevakuutuksen sopimusta ja siksi he eivät ole työn tuloksen kannalta olennainen kohde-ryhmä.

7.1. Tutkimuksen tarkoitus

Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää miksi nuorten osuus eläkevakuutuksen myynnissä on niin pieni ja mitä asialle olisi tehtävissä. Työssä etsitään keinoja saada nuorille paremmin kaupaksi eläkevakuutusta sekä menetelmiä viedä heille tietoa aiheesta nuoria kiinnostavalla tavalla. Tulosten tavoitteena on helpottaa virkailijoiden myyntityötä löytämällä syitä tuotteen huonoon menekkiin nuorille ja etsimällä sille ratkaisuehdotuksia.

7.2 Laadullinen tutkimus

Informoitu haastattelu on laadullisen tutkimuksen menetelmä. Laadullisella tutkimuksella pyritään etsimään ymmärrettävää selitystä inhimilliselle toiminnalle. Tutkimuksella on aina jokin tavoite tai tarkoitus. Tyypillistä on teorian kehittäminen ja säännönmukaisuuksien löytäminen jollekin todellisen elämän tapahtumalle. Laadullisen tutkimuksen lähtökohtana on havaintojen yhdenmukaistaminen ja ainoastaan olennaisiin asioihin keskittyminen. (Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta 2007)

Laadullisessa tutkimuksessa tutkimusasetelma koostuu tutkimusongelmasta, tutkimusaineistosta ja tutkimusmenetelmästä. Tässä tutkimuksessa käsiteltävä ongelma on eläkevakuutusten vähäinen määrä 18–24-vuotiailla. Tutkimusaineistona käsitellään haastatteluja sekä tutkimusmenetelmänä käytetään informoitua haastattelututkimusta.

Työ rajataan keskittymällä tutkimuksen kannalta olennaisiin asioihin, ja miettimällä mitä työssä oikeastaan tutkitaan. Työn eheys kärsii, mikäli työssä käsitellään aihetta liian laajasti.

Vahvuutena laadullisessa tutkimuksessa on ennakoimaton ja avoin asenne tutkimukseen. Heikkoutena tutkimuksessa on tutkittavien vähäinen määrä sekä johtopäätösten luominen vain pienen joukon toimintaan perustuen. Sopivien tutkittavien löytäminen ja analyysin tekeminen voi olla verrattain haasteellista. (Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta 2007)

7.3 Informoitu haastattelu

Haastateltavaa informoidaan paperille laaditulla tietoiskulla aiheesta juuri ennen haastattelua. Tietoisku sisälsi kolme sivua. Kahdella ensimmäisellä sivulla esitettiin faktoja lakisääteisestä eläkkeestä sekä eläkevakuutuksen pääpiirteet ja kolmannelta sivulta löytyi diagrammi keskimääräisistä kokonaiseläkkeistä vuonna 2005. Informaation sisällytettyään haastateltavalle esitetään aiheesta laaditut kysymykset. Haastattelija kirjoittaa itse vastaukset ylös eikä haastateltavan tarvitse muuta kuin vastailla. Menetelmä sulkee pois mahdolliset väärinymmärrykset, koska haastateltavan sekä haastattelijan on mahdollista kysellä lisäkysymyksiä toisiltaan, mikäli on jotain epäselvää. Haastattelijan on myös mahdollista karsia vastauksista pois tuloksen kannalta epäolennaiset argumentit.

7.4 Haastattelujen toteutus

Haastattelun informaatio-osuus toteutetaan paperille laaditulla kolmisivuisella tietoiskulla vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta. Tekstistä on pyritty tekemään mahdollisimman ymmärrettävää ja helppolukuisia, jotta sen pystyisi sisäistämään vaikka aiheesta kuulisi ensimmäisen kerran.

Nuori saa vapaaseen tahtiinsa lukea esitteen läpi ja kysellä kysymyksiä mikäli niitä herää. Kun haasteltava tuntee olevansa valmis, hänelle esitetään erikseen laaditut kysymykset ja haastattelija kirjoittaa vastaukset ylös. Haastateltavilta kysytään eri kysymykset riippuen siitä onko hänellä eläkevakuutus vai ei. Kysymyksiin nuori pystyy vastaamaan pelkän informaation perusteella, mikäli haastateltavalla ei ole aiempaa tietoa aiheesta.

Haastateltavat valitaan satunnaisesti. Informoitua haastattelututkimusta käyttämällä varmistutaan, että haastateltava saa tarvittavan infon aiheesta, eikä vastaa kysymyksiin tietämättä aiheesta mitään. Haastattelijan henkilökohtainen läsnäolo on tärkeää, koska näin ollen haastateltava todennäköisemmin syventyy miettimään vastauksiaan ja keskittyy paremmin mitä ei voitaisi varmistaa kuin henkilökohtaisella läsnäololla.

7.5 Tutkittavat

Haastatteluja kerätään eri sukupuolen, iän ja ammatin edustajilta. Näistä eri luokista pyritään saamaan haastatteluja sopivassa suhteessa. Työhön haastatellaan henkilöitä joilla ei ole vapaaehtoista eläkevaikutusta, sekä niitä joilla jo on, jotta saataisiin perusteluja puolesta ja vastaan. Haastattelun tuloksista etsitään ilmeneekö yhteneväisyyksiä eri-ikäisten ja eri statuksen omaavien nuorten kesken.

Haastatteluja tehdään 20–30 kappaletta riippuen mikä määrä riittää analysointiin. Heti kun vastauksia pystytään yleistämään mahdollisimman pitävästi, on haastateltu tarpeeksi montaa henkilöä. Lopullinen määrä selviää haastattelututkimuksen edetessä. Sopivien tutkittavien löytäminen voi olla haastavaa ja viedä aikaa, koska tutkittavia on vain pieni joukko. Tähän joukkoon pitäisi löytää henkilöitä eri kategorioista, jotta löydettäisiin yhteneväisyyksiä, mikäli niitä löytyy. Ongelmana voi olla myös sopivan henkilön löydyttyä saada henkilö suostumaan haastateltavaksi. Haastateltavan täytyy myös vaikuttaa siltä että hän on kiinnostunut aiheesta, jotta vastaukset ovat harkittuja ja paikkaansa pitäviä.

7.6 Aineiston keruu, käsittely ja analysointi

Tutkimus etenee tutkimustehtävän selvittämisestä teorian kirjoittamiseen ja siitä aineiston keruun kautta aineiston analyysiin. Kaikki edellä mainitut prosessin eri vaihteet täydentävät toisiaan. Tutkijan aineistoon liittyvät havainnot kehittyvät tutkimusprosessin edetessä. On erittäin tärkeää, että tutkija suhtautuu tutkimukseen avarakatseisesti valmiina ottamaan vastaan kaikki tutkimuksessa ilmenevät seikat. Laadullisessa tutkimuksessa voidaan ennen aineiston analysointia päättää mitä asioita on syytä käsitellä merkityksellisinä seikkoina. Tärkeää on kuitenkin säilyttää vastaanottavuus uusille havainnoille. Tutkimuksen yksityiskohtaisia seikkoja voi täsmentää tutkimuksen aikana. Aineistoa kerätessä ei tarvitse päättää etukäteen esimerkiksi haastateltavien määrää, vaan määrä selviää prosessin edetessä tekemällä havaintoja siitä kuinka monta haastateltavaa tarvitaan, jotta tulos on tarpeeksi luotettava. Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa kerätään niin että kerätty materiaali ikään kuin johdattelee työtä eteenpäin keräämään lisää tietoa sieltä mistä sitä tarvitaan. (Aaltola, Valli 2002:68)

Aineisto laadulliseen tutkimukseen kerätään pääosin haastateltavilta. Aineiston analysointi pohjautuu haastatteluista saatuun aineistoon, josta tehdään johtopäätöksiä. Kyseisessä työssä haastateltavia henkilöitä ei ole etukäteen päätetty, mutta alusta suunnitelma tehty siitä millaisia henkilöitä tulisi haastatella.

Aineiston käsittelyssä ja analysoinnissa tutkimusaineisto järjestellään ja luokitellaan tulkitsemista varten. Luokittelu tapahtuu samankaltaisuuksia etsimällä ja johtopäätöksiä tekemällä. Tarkoituksena on löytää ymmärrettäviä selityksiä syventävistä haastatteluista saaduille tuloksille sekä pohtia niiden syitä ja seurauksia.

8 TUTKIMUSTULOKSET JA ANALYSOINTI

Tutkimuksen tuloksilla selvitetään miksi nuorilla on niin vähän eläkevakuutuksia ja mitä voitaisiin tehdä toisin, jotta eläkevakuutusta saataisiin paremmin kaupaksi tälle kohderyhmälle.

Vastaukset eivät olleet kovinkaan yllättäviä. Eläkevakuutusten vähäinen määrä selittyy sillä, etteivät nuoret ole tietäneet siitä tai eivät ole tunteneet sitä vielä ajankohtaiseksi asiaksi taloudellisiin syihin vedoten.

Tiedon puute aiheesta osaltaan yllätti, koska suurin osa tunsi käsitteenä vapaaehtoisen eläkevakuutuksen, mutta ei ollut koskaan kuullut siitä sen enempää. Suurimmalle osalle nuoria sana eläke tarkoittaa yhtä ainutta asiaa eli lakisääteistä eläkettä. Osa ei ollut kuullutkaan että eläkettä voi kerryttää myös itse. Moni mainitsi nähneensä jonkin hauskan mainoksen, mutta sanoma oli mennyt hieman ohi. Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen käsite oli siis joillekin jäänyt mieleen juuri mainoksista ja lehdissä kirjoitettavista artikkeleista ehkä vain otsikon perusteella. Juttujen ja mainosten sisältö ei kuitenkaan ollut jäänyt mieleen. Jotkut myönsivät että aihe ei ollut kiinnostanut ja siksi asiaan ei ollut perehdytty.

Huolestuttavaa huomata kuinka tietämättömiä nuoret ovat yhteiskunnallisesti näin tärkeästä asiasta. Miltei puolet eivät olleet kuulleetkaan vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta ja osa oli kuullut mutta ei tiennyt tarkemmin. Vain muutama pystyisi kertomaan eläkevakuutuksesta, jos pyydetäisiin kertomaan mikä vapaaehtoinen eläkevakuutus on. Kohderyhmä ei siis käsittele aihetta juuri lainkaan.

Monet heräsivät huomaamaan kuinka merkityksellinen asia on kyseessä saatuaan informaation asiasta, vaikka annettu informaatio on hyvin pieni aiheeseen nähden.

8.1 Vastaajat

Ikä, sukupuoli, ammatti, siviilisääty

Tutkimukseen haastateltiin 25 iältään 18- 24 vuotiaista henkilöä, joista vain kolmella on vapaaehtoinen eläkevakuutus. Tämä kertoo siitä että nuorten keskuudessa vapaaehtoinen eläkevakuutus on vielä niin harvinainen, että henkilöitä, joilla on eläkevakuutus, on hankala löytää. Vastaajista 13 oli naisia, ja 12 miehiä. Joukossa on 14 opiskelijaa ja 11 työssäkäyvää.

8.2 Eläkevakuutuksen ottaminen

Miksi olet ottanut eläkevakuutuksen?

Kahdessa tapauksessa pankista oli oltu henkilöön yhteydessä. Molemmille oli soitettu pankista kotiin ja kerrottu eläkevakuutuksesta, jonka kautta vastaaja oli kiinnostunut asiasta.

Kolmannessa tapauksessa henkilö asioi pankissa laina-asioissa ja samalla hänelle kerrottiin eläkevakuutuksesta.

Kaikilla syinä vakuutuksen ottamiseen oli eläkkeellä olo ajan taloudellinen turvaaminen. Henkilöt olivat sitä mieltä että nuorena pienellä panostuksella pääsee nauttimaan hyvästä ja riittävästä eläkkeestä. Heidän mielestään myös eläkkeellä täytyy olla varaa tehdä asioita.

Kaikki eläkevakuutuksen ottaneet olivat 24-vuotiaita työssäkäyviä naisia. Iän puolesta tulos voi kertoa siitä että siinä iässä ollaan useammin jo kiinni työelämässä kuin nuoremmat, joten rahallista estettä ei välttämättä eläkevakuutuksen ottamiselle ole. Tässä ei henkilöiden vähyyden vuoksi voi yleistää millä perustella eläkevakuutus otetaan. Näissä tapauksissa henkilöt ovat kiinnostuneet asiasta kun kaikissa tapauksissa pankista on tehty aloite tavalla tai toisella.

Miksi et ole ottanut eläkevakuutusta?

Vastaajista miltei toinen puolikas ei ollut kuullutkaan vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta. Heistä käsite tuntui muutaman vastaajan mielestä tutulta mutta aihe oli täysin vieras. Toinen puolikas oli kuullut asiasta mutta oli sitä mieltä että vapaaehtoinen eläkevakuutus ei ole ajankohtainen asia. Ajankohtaisuudella nuoret tarkoittivat sen hetkistä taloudellista elämän tilannettaan. Vain yksi kertoi syyksi muun tavan säästää. Muuna säästämismuotona vastaaja mainitsi sijoitusrahaston.

8.3 Eläkevakuutuksen tärkeys nuorilla

Pidätkö vapaaehtoisen eläkevakuutuksen ottamista tärkeänä asiana?

On eläkevakuutus:

Kaikki joilla on eläkevakuutus, pitivät luonnollisesti sen ottamista tärkeänä, koska eivät usko lakisääteisen eläkkeen riittävyteen. Vastaajat olivat siis tietoisia suomen eläkejärjestelmästä. Jokaiselle oli hyvin tärkeää säilyttää hyvä elintaso eläkkeellä.

Ei ole eläkevakuutusta:

Ylivoimaisesti suurin osa piti eläkevakuutuksen ottamista tärkeänä asiana. Tulos on mielenkiintoinen, koska myös puolet vastaajista ei ollut aikaisemmin kuullut asiasta. Moni vastasikin, että lukemansa informaation perusteella asia vaikuttaa tärkeältä. Informaatiossa kerrottiin lakisääteisestä eläkkeestä, ja siitä minkälainen sen arvelaan milläkin palkalla olevan.

Eli heti asiasta enemmän kuultuaan valtaosa vastaajista piti eläkevakuutusta tulevaisuuden kannalta hyvänä asiana. Vastaajat perustelivat mielipidettään sillä, etteivät usko tulevaisuudessa olevansa niin hyväpalkkaisessa työssä, että siitä kertyvä eläke riittäisi. Suurimmalla osalla nuorista ei vielä 18 – 24 vuoden iässä ei ole tietoa siitä missä työpaikassa ja minkälaisella palkalla tulee tulevaisuudessa työskentelemään. Siksi moni totesi, että vapaaehtoinen eläkevakuutus voisi antaa siihen turvaa.

Loput vastaajista antoivat hajanaisia vastauksia kysymykseen, mikä johtui suurimmaksi osaksi siitä, etteivät he olleet kuulleet asiaa aikaisemmin. Kukaan ei kuitenkaan pitänyt eläkevakuutuksen ottamista huonona asiana.

Nuoret pitivät yhtä lukuun ottamatta tärkeänä hyvän elintason säilyttämistä eläkkeellä

8.4 Mikä nuoret saisi ottamaan eläkevakuutuksen?

Jos sinulla ei ole vapaaehtoista eläkevakuutusta, mikä saisi sinut ottamaan sen?

Puolet vastaajista kertoi parempien tulojen saavan vasta ottamaan eläkevakuutuksen. Nämä vastaajat koostuivat pääosin opiskelijoista. Muutama työssäkäväkin mahtui joukkoon. Nuorten varsinkin opiskelijoiden taloudellinen tilanne on kyseisessä iässä suhteellisen epävarmaa eikä vähäisiä euroja laiteta minnekään ylimääräiseen. Samanikäiset työssäkävvät nuoret saattavat tehdä töitä vielä melko alhaisella palkalla tai määräaikaisessa työsuhteessa, mikä ei kannusta sitoutumaan minkäänlaisiin maksuihin. Suurin osa mainitsi eläkevakuutuksen ottamisen edellytykseksi vakituisen työn tai kohdalliset säännölliset tulot.

8.5 Eläkevakuutuksen ajankohtaisuus

Jos vapaaehtoinen eläkevakuutus ei ole sinulle juuri nyt ajankohtainen asia, milloin arvelisit sen olevan?

Ylivoimaisesti yleisin ajankohta nuorille oli keskimäärin viiden vuoden sisällä. Syitä tälle oli opiskelujen loppuminen, tulojen vakinaistuminen tai armeijan käyminen. Ajankohtaisuus oli jossakin määrin verrattavissa vastaajan ikään. Useimmat vielä opiskelevat vastaajat olettivat olevansa työelämässä noin 25-vuotiaana, jolloin alkaisi saada säännöllistä tuloa. Sen jälkeen aihe tuntuisi ajankohtaisemmalta. Vastaajat, jotka olivat jo työelämässä, arvelivat voivansa ottaa eläkevakuutuksen myös noin viiden vuoden sisällä. Osa odotti tulojensa paranevan ja osa ei tuntenut sen olevan vielä ajankohtaista kun on niin nuori ja on paljon muita menoja.

Pääasiallisesti vakuutus olisi ajankohtainen vastaajien mielestä noin 25- 28-vuotiaana.

8.6 Riittääkö lakisääteinen eläke?

Uskotko lakisääteisen eläkkeen olevan riittävä sinulle?

Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta vastaajat uskoivat että lakisääteinen eläke ei tule riittämään. Henkilöt eivät myös uskoneet olevansa niin hyväpalkkaisessa työssä tulevaisuudessa että pelkkä lakisääteinen eläke riittäisi.

8.7 Kuinka pankin tulisi lähestyä nuorta eläkevakuutus asiassa?

Mitä tietoa ja millä tavalla toivoisit saavasi pankilta, jotta kiinnostuisit ottamaan eläkevakuutuksen eläkepäiviesi elintason turvaksi?

Perustietoa tarvittaisiin ylipäänsä eläkevakuutuksesta, sopimusehdoista, sijoitettavista summista ja sijoitussuunnitelmasta. Kaikenlainen tieto aiheeseen liittyen olisi tervetullutta.

Pankin käyttämistä menetelmistä eniten kannatusta sai soitto kotiin, mikä oli mielestäni yllättävää, koska kokemuksesta tiedän, että nuoria voi olla joskus hankala saada pysymään kiinnostuneena kun soittaa ja kertoo olevansa pankista. Osa toivoi, että mikäli pankista ollaan yhteydessä, puhelimessa kutsuttaisi suoraan konttoriin juttelemaan, koska asioita voi olla hankala sisäistää pelkän puhelinsoiton perusteella. Henkilökohtaisesti saatava informaatio oli yleisin vastaus kysyttäessä mieluisinta tapaa saada tietoa eläkevakuutuksesta.

Jotkut eivät halunneet minkäänlaista yhteydenottoa vaan kertoivat itse ottavansa yhteyttä kun siltä tuntuu. Osa taas oli postin kannalla ja toivoi saavansa pankilta kirjeen, jossa kerrottaisiin vakuutuksesta. Puhelinsoittoa puoltavat taas kertoivat kotiin lähetettävien esitteiden menevän suoraan roskeen, koska kiinnostus ei riitä niitä availemaan. Vastaukset perustuivat henkilökohtaisiin kokemuksiin eikä yhtäläisyyksiä vastaajien kesken löytynyt.

8.8 Yrityksen sitouttava eläkevakuutus

Jos yrityksellä on sitouttava eläkevakuutus onko sillä sinulle merkitystä?

Yrityksen sitouttavasta eläkevakuutuksesta ei kerrottu informaatioissa laisinkaan, jottei siinä olisi kerralla liiaksi sisäistettävää asiaa. Sitouttavasta eläkevakuutuksesta kerrottiin vastaajalle suullisesti pääpiirteet ennen kysymyksen esittämistä.

Ylivoimaisesti suurimmalle osalle sillä olisi merkitystä. Perustelut tähän jakaantuivat kahtia. Toiselle puolelle sillä olisi taloudellista merkitystä ja toinen puolisko tuntisi olonsa arvostetuksi ja saisi siitä muunlaista henkistä jaksamista. Jotkut eivät pitäneet merkityksellisenä sitä miten työpaikalta bonuksensa saavat. Kukaan ei pitänyt sitouttavaa eläkevakuutusta huonona palkitsemiskeinona.

8.9 Onko eläkevakuutus tuttu käsite tuttavapiirissä?

Onko tuttavapiirissäsi nuoria henkilöitä joilla on jo eläkevakuutus?

Ylivoimaisesti suurin osa ei tiennyt ystäväpiiristään ketään jolla olisi jo eläkevakuutus tai siitä ei ollut puhuttu. Osa tiesi että jollain ystäväpiirissään on kyseinen vakuutus. Kukaan ei maininnut että tietäisi vanhemmillaan tai sukulaisillaan olevan vakuutuksen.

8.10 Tiedonsaanti

Tiesitkö ennen tätä haastattelua vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta ja jos niistä mistä olit kuullut siitä?

Vastaukset jakaantuivat kahteen osaan. Toinen puoli ei ollut kuullut aiemmin eläkevakuutuksesta ja kuuli siitä nyt haastattelussa ensi kertaa. Toinen puoli oli kuullut jotain joko ystäviltä, mainoksista taikka pankista. Vain yksi vastaaja mainitsi kuulleensa aiheesta vanhemmiltaan.

9 LÖYDÖKSET

- Tutkimustuloksista ilmeni, että vastauksia ei voida luokitella tiettyihin kategorioihin vastaajien perusteella, koska vastaukset jakautuivat tasaisesti. Vain muutamissa vastauksissa oli selviä jakaantumia iän tai ammatin kesken, mutta vastaajat ovat keskenään niin samanikäisiä ja yleisesti ottaen samassa elämäntilanteessa olevia, etteivät vastaukset kovinkaan poikenneet toisistaan.
- Kysymys siitä, onko vastaajalla jokin muu keino säästää eläkettä varten, jätettiin käsittelemättä tuloksissa, koska yhtä lukuun ottamatta kukaan ei maininnut säästävänsä eläkettä jollakin muulla keinoin. Kyseinen henkilö kertoi säästävänsä sijoitusrahastoihin tulevaisuuden varalle.
- Ikä oli ainoa selkeä tekijä siinä mitä vastauksia annettiin. Suurin osa nuorimmista vastaajista ei ollut koskaan kuullutkaan vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta. Otannan vanhemmat vastaajat olivat enemmän tietoisia asiasta, mutta olivat silti sitä mieltä, että asia ei ole heille ajankohtainen.
- Kaikki vastaajat olivat naimattomia, joten siviilisäädyllä ei ole tutkimustulosten kannalta merkitystä.
- Selkeät syyt siihen miksi nuoret eivät olleet eläkevakuutusta hankkineet olivat tietämättömyys asiasta sekä se etteivät he olleet tunteneet sitä vielä ajankohtaiseksi. Se, että suurin osa ei ollut tuntenut eläkevakuutusta vielä tarpeelliseksi, kertoo mielestäni myös tiedon puutteesta.
- Yleisesti ottaen eläkevakuutusta pidettiin tärkeänä vaikka puolet kuulikin siitä ensi kertaa. Toinen puolisko ei ollut ottanut eläkevakuutusta, vaikka tiesi aiheesta ja piti sitä tärkeänä. Vastaajat eivät kokeneet sitä ajankohtaiseksi ikänsä puolesta, mutta olivat sitä mieltä, että se on tärkeää ottaa joskus. Nuoret pelkäävät rahallisen tilanteensa kärsivän, mikäli ottaisivat sen jonyt, eivätkä ole tietoisia että säästösummat voivat olla pienempiä, kun säästämisen aloittaa jo nuorena.
- Yllättävää oli että muutama henkilö vastasi olevansa valmis ottamaan eläkevakuutuksen vaikka heti, jos saisi siitä enemmän täsmällisempää tietoa. Tiedoilla tarkoitettiin kattavaa tietoa eläkevakuutuksesta sekä sopimusehdoista. Mielenkiintoiseksi osoittautui, että nämä henkilöt olivat yhtä lukuun ottamatta opiskelijoita. Näillä henkilöillä oli jo pohjatietoa aiheesta mikä

puoltaa sitä, että opiskelijan ei ole välttämättä taloudellisesti mahdotonta hankkia eläkevakuutusta. Tietoa tarvitaan vaan lisää. Kyseiset henkilöt olivat myös tietoisia, että esimerkiksi Op-Pohjola-ryhmällä kertosijoituksen summa vakuutukseen ei tarvitse olla kovin suuri. On selvää, että opiskelijat eivät välttämättä pysty laittamaan vakuutukseen kuukausittain kovin suurta summaa. Nuorilla on selkeästi vääristynyt käsitys siitä, kuinka paljon eläkevakuutukseen täytyisi laittaa rahaa. Siksi monet jättävät ottamatta vakuutuksen.

- Nuorten mielipide lakisääteisen eläkkeen riittämättömyydestä muodostui selvästi suurimmaksi osaksi informaatioissa esitetyn diagrammin perusteella. Diagrammi havainnollistaa miesten ja naisten keksimääräiset eläkkeet vuonna 2005. Osa näyttikin selvästi yllättyneeltä nähtyään kaavion. Eläkevakuutus on tehty nimenomaan paikkaamaan lakisääteisen eläkkeen puutteita. Entistä enemmän pitäisikin kiinnittää huomiota siihen kuinka paljon henkilö tietää lakisääteisen eläkkeen kertymisestä, ennen kuin hänelle kauppaa eläkevakuutusta. Tarja Nieminenkin mainitsee haastattelussaan, että lakisääteistä eläkettä olisi hyvä tehdä nuorille enemmän tutuksi, koska se voisi lisätä halukkuutta panostaa vapaaehtoiseen eläkevakuutukseen.
- Mielipiteet siitä, mikä pankin lähestymistavoista on mieluisin eläkevakuutusta tarjotessa, vaihtelivat paljon. Yhtään selvästi parasta keinoa ei siis voi nimetä, vaan vastaukset perustuvat henkilökohtaisiin mieltymyksiin. Puhelinsoitto koettiin kaikista mieluisimmaksi yhteydenottotavaksi, mutta niin pienen joukon perusteella ei voida vastausta yleistää
- Kysyttäessä mieluisinta tapaa keskustella vakuutuksen hankkimisesta yksi vastaaja toivoi pääsevänsä keskustelemaan asiasta nimenomaan nuoren virkailijan kanssa. Nuori virkailija ymmärtää vastaajan mukaan paremmin hänen elämäntilanteensa. Henkilö perusteli asiaa siten, että kun tuotetta myyvä virkailija on itse samanikäinen ja silti uskoo tuotteeseen, se on paljon uskottavampaa kuin että jo lähellä eläkeikää oleva henkilö tulisi sitä kaappaamaan. Nuoren virkailija samaistuu helposti nuoren asiakkaan elämäntilanteeseen.

10 KEHITYSEHDOTUKSIA

Kohderyhmälle 18–24-vuotiaat eläkevakuutuksen myyminen on todella haastavaa. On itsestään selvää, että niin nuorten on vaikea ajatella eläkeikää, koska se on niin kaukana tulevaisuudessa, eikä tämä tule luultavasti koskaan kokonaan muuttumaan. Silti emme saisi jättää nuorille kertomatta eläkevakuutuksesta sillä olettamuksella, etteivät he kuitenkaan sitä ota. Virkailijat käyttävät huomattavia aikoja siihen, että he neuvottelussa kertovat nuorelle asiakkaalle eläkevakuutuksesta, vaikka se saattaa jäädä ensi kerralla hankkimatta. Usein nuori ei tiedä eläkevakuutuksesta entuudestaan juuri mitään, joten kuluu huomattavia kun tuote käydään läpi perusteellisesti.

Tietoa lakisääteisestä sekä vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta täytyisi saada jo nuoresta pitäen. On huolestuttavaa, että 24-vuotias kuulee eläkevakuutuksesta ensi kertaa. Pankin on mahdotonta viädä tietoa aiheesta kaikille, ja ihanteellisintahan olisi jos nuori saisi tietoa jo kotoa vanhemmilta tai koulusta. Tampereen Seudun Osuuspankin toimihenkilöitä käy jo kouluissa pitämässä erilaisia esittelytilaisuuksia, joissa se luo tunnettuutta OP-Pohjola-ryhmän tuotteille. Nuorten voi olla kuitenkin vaikea keskittyä välitunniksi tai ohimeneväksi hetkeksi kuuntelemaan miten tärkeää sanottavaa heillä olisi.

Pankin toimihenkilöitä käy myös oppitunneilla toisen asteen kouluissa kertomassa pankkipalveluista. Näin tavoitetaan lähellä täysi-ikää oleva kohderyhmä ja kerralla isompi määrä. Kouluissa oppitunneilla jaettava tieto tavoittaa kerralla monta kuulijaa, eikä samaa asiaa tarvitse kertoa jokaiselle erikseen. Eläkesäästäminen voi jäädä oppitunneilla vähemmälle huomiolle kun asiaa on paljon. Mielestäni olisi kuitenkin nuorten edun mukaista aina kertoa Suomen eläkejärjestelmästä sekä vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta. Harva ottaa eläkevakuutusta siitä heti ensi kerran kuultuaan, joten vähentäisi pankissa tehtävää työtä, jos aihe on nuorelle jo valmiiksi hieman tutumpi. Tässä oppitunneilla jaettavalla tiedolla on tärkeä merkitys.

Kun nuorille kerrotaan jo hyvissä ajoin pankkipalveluista ja siinä yhteydessä myös eläkevakuutuksesta heillä on pohjatieto olemassa jo pankkiin tullessaan. Se säästää myös virkailijoiden aikaa, ja lähtötilanne myyntiin on silloin helpompi. Tutkimuksessa tehtiin havainto, että joku voi kokea uskottavampana, kun nuori virkailija kertoo eläkevakuutuksesta lähempänä eläkeikää olevan virkailijan sijaan. Siksi voi olla hyödyllisempää jos oppitunteja pitävät virkailijat ovat nuorehkoja henkilöitä, jotta oppilaiden olisi helpompi samaistua heihin.

Tärkeää olisi siis, että nuoret tietäisivät eläkevakuutuksesta jo ennen ensimmäisiä pankissa käytäviä neuvottelujaan. Mikäli nuori kuitenkin kuulee ensi kerran vakuutuksesta pankin virkailijalta, olisi tärkeää painottaa oikeita asioita myynnin ajan ollessa rajallinen.

Asiakkaalle olisi hyvä käydä läpi lakisääteisen eläkkeen kertymisen perusteita sekä sitä mihin suuntaan lakisääteiset eläkkeet ovat menossa. Usein lähdetään kertomaan suoraan eläkevakuutuksesta, mutta syy miksi eläkevakuutus otetaan jää hämäräksi. Ei riitä, että kerrotaan eläkkeiden jäävän pieniksi. Varsinkin nuorille on vielä epäselvää miten se eläke kertyy. Eläkevakuutus myydään paikkaamaan lakisääteisen eläkkeen jättämää aukkoa, joten miten eläkevakuutusta voisi ottaa jos ei tiedä kuinka se eläke sitten kertyy.

Myyntineuvotteluissa asiakkaalle tulee paljon uutta asiaa, joten erilaisilla diagrammeilla voisi havainnollistaa lakisääteisen eläkkeen kertymistä. Kuvat voivat kertoa enemmän kuin tuhat sanaa ja painuvat paremmin mieleen.

Huomiota kiinnitettävänä seikka on millä summalla lähtee myymään vakuutusta nuorelle. Täytyy muistaa että tämä kohderyhmä voi vielä opiskella tai on juuri astunut työelämään. Opiskelijoiden taloudellinen tilanne on kaikille tuttu, mutta harvoin juuri työnteon aloittanut haluaa ensimmäisenä alkaa isolla summalla panostamaan eläkkeeseen, kun se on vielä niin kaukainen asia. Mikäli nuorelle ensimmäisenä ehdottaa säästösummaksi 100e kuukaudessa, voi kauppa jäädä tekemättä. Olisi hyvä kertoa mitä eläkevakuutukseen voi minimissään laittaa, mutta samalla tehdä selväksi miksi se ei välttämättä kulujen vuoksi kannata.

Mielestäni Op-eläkevakuutuksen myyntivalttina on, ettei kertasuorituksen tarvitse olla kuin 30 euroa. Monella yhtiöllä minimisumma on yli 50e. Sellaiseen nuoren, varsinkin opiskelijan, on vaikea lähteä mukaan. Ei ole tietysti kulujen vuoksi asiakkaan kannalta edullista laittaa eläkesäästöön aivan minimaalista summaa, mutta nuorille olisi hyvä kertoa minimisäästösumma sekä sen huonot puolet ja lähteä siitä yhdessä korottamaan summaa. Nuorten asiakkaiden tapauksessa myyntiä ei kannata yrittää liian korkeilla summilla. Nuoren tehdessä eläkevakuutus sopimuksen pienellä summalla esimerkiksi vielä opiskellessaan, voitaisiin sopia että pankista soitetaan kun tiedetään kahden vuoden päästä henkilön olevan työelämässä, ja summaa korotetaan

Voi olla asiakkaan kannalta helpottava tieto, että mikäli rahan tulo huomattavasti laskee tai asiakas joutuu taloudelliseen ahdinkoon, voi säästösumman laskea hyvinkin pieneksi. Liian isoa säästösummaa tarjotessa voi asiakas säikähtää ja vakuutus jää ottamatta, vaikka summaa yrittäisikin laskea. Entistä tarkemmin tulisikin siis miettiä mitä säästösummaa ehdottaa ja kenelle.

Etenkin nuorten henkilöiden olisi tärkeää nähdä vertailu siitä min-käläisiä summia voi nuorena säästämisen aloittaessa laittaa eläkevakuutukseen ja kuinka paljon tarvitsee 20 vuotta vanhempana laittaa säästöön kuukaudessa, jotta eläkkeestä tulee halutun kaltainen. Tästäkin on olemassa valmiiksi tehtyjä vertailuja, joita voitaisiin esittää paperilla myyntineuvottelussa. Voisi osoittautua hyödylliseksi havainnollistaa asiaa kuvalla, jotta se olisi helpompi ymmärtää ja jäisi mieleen.

Tilastojen tai diagrammien avulla voi sisäistää paremmin esitetyn asian. Uutta tietoa tulee muutenkin paljon kun neuvotteluja käydään, joten joitakin asioita olisi hyvä aina näyttää paperilla diagrammeina, jotta asian sisältö iskostuisi paremmin perille. Hyvänä esimerkkinä diagrammi siitä kuinka paljon Suomessa naiset ja miehet saavat keskimääräistä eläkettä kuukaudessa. Luvut konkreettisesti nähtyinä voisivat olla tehokkaampia.

11 YHTEENVETO

Materiaalia työhön oli yllin kyllin, koska eläkevakuutusta on käsitelty lähiaikoina runsaasti lehdissä ja mediassa. Työn rajaaminen oli haasteellista, koska aineistoa oli saatavilla paljon ja artikkeleja aiheesta julkaistaan koko ajan lisää. Tällä vuosituhannella on ilmestynyt lukuisia tutkimuksia aiheesta, mikä kertoo mielenkiinnon kasvusta tuotetta kohtaan.

Eläkevakuutus on tulevaisuuden tuote. Suomessa ollaan menossa suuntaan, jossa on vaikea ennustaa tulevatko lakisääteiset eläkkeet riittämään. Kaikenlaisia teorioita on olemassa siitä miten lakisääteisten eläkkeiden tulee käymään, mutta vain aika näyttää todellisuuden. On kuitenkin selvää että keskimääräinen elin-ikä on Suomessa kasvanut ja eläkkeiden nostajia on vuosi vuodelta enemmän. Epävarmuus tulee varmasti lisäämään mielenkiintoa vapaaehtoista eläkevakuutusta kohtaan.

Vakuutusyhtiöiden tuotteita vertailtaessa Op-eläkevakuutuksella on vahvuuksia kilpailijoiden tuotteisiin nähden. Aamulehden tutkimuksen mukaan Op-eläkevakuutus on kuluiltaan selkeästi kilpailijoita edullisempi tuote. Op-ryhmä teki viime vuonna ylivoimaisesti eniten eläkevakuutus sopimuksia kaikista eläkevakuutusta myyvistä yrityksistä. Näyttää toiveikkaalta, että eläkevakuutuksen kysyntä alkaa tulevaisuudessa kasvaa erityisesti henkilöillä, joilla eläkeikä on teini-ikää lähempänä. Myyntitilanteessa myyjän hyvät pohjatiedot tuotteesta sekä varmuus auttavat asiakkaan ostopäätöksen tekemisessä. On helpompaa myydä tuotetta johon itsekkin uskoo. Työn liitteenä on myynnin apuvälineeksi tarkoitettu kooste, mikä sisältää perustiedot eläkevakuutuksesta, ennusteen tulevista eläkkeistä sekä tuotevertailun eri vakuutusyhtiöiden kesken.

Kysyntä ei välttämättä nouse kuitenkaan 18–24-vuotiailla samaan tahtiin kuin hieman iäkkäämmillä, koska niin nuorten on vaikea ajatella eläke-ikää. Nuorten kiinnostuksesta hankkia eläkevakuutus laadittiin työn ohella tutkimus.

Tutkimuksessa selvisi, että nuoret kyllä pitävät eläkevakuutusta tärkeänä sekä lakisääteistä eläkettä riittämättömänä. Moni aikoo joskus tulevaisuudessa hankkia eläkevakuutuksen. Aihe ei kuulostanut kohderyhmän mielestä ajankohtaiselta ja ehkäpä sanana hieman tylsältä. Eläke voi kuulostaa jopa niin epämielenkiintoiselta nuorten näkökulmasta, ettei siitä oltu otettu selvää eikä tiedetty juuri mitään. Tietämättömyys paistoi läpi ja selitti vastauksia paljon. Kaikki eivät ota eläkevakuutusta vaikka tietäisivätkin siitä, mutta tutkimuksesta käy ilmi etteivät 18–24-vuotiaat nuoret tiedä lakisääteisestä eläkkeestä tai vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta

juuri mitään. Moni voi ihmetellä sitä median kohistessa aiheesta jo jonkin aikaa, mutta monet nuoret eivät lue lehdissä kirjoitettavia artikkeleita tai mieti mainosten syvällisempää sanomaa kun kyseessä on eläkevakuutus.

Eläkevakuutusmyynnin vähäisen määrän syy nimenomaan nuorilla ei ole siinä miten sitä myydään vaan se miten vähän siitä tiedetään. Nuoret tarvitsevat henkilökohtaisen tiedonannin aiheesta, jotta sen merkitys ymmärrettäisiin. Heitä on vaikea saada pankkiin juttelemaan eläkevakuutuksesta, mikäli he eivät siitä mitään entuudestaan tuotteesta tiedä. Eläkevakuutus otetaan paikkaamaan riittämätöntä eläkettä joten tietoa Suomen eläkejärjestelmästä ja eläkkeen tueksi kehitetystä eläkevakuutuksesta tulee antaa jo kouluissa oppitunneilla entistä kattavammin. Kysymys on loppupeleissä koko kansakunnan hyvinvoinnista.

12 LÄHDELUETTELO

ARTIKKELIT

Aamulehti 15.11.2007. s. A09

Aamulehti 31.12.2007

Lehto, Mika 2008. Iltasanomat

KIRJAT

Antila, Veli-Aunus, Erwe, Ossi, Lohi, Ilkka, Salminen, Jaakko 2003.
Vapaaehtoinen Henkilövakuutus. Helsinki: Yliopistopaino

Aaltola, Juhani, Valli, Raine 2001.
Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. s.68

INTERNET

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos 2007. [online] [viitattu 03.12.2007]
<http://www.etla.fi/index.php?action=news&id=116>

Finanssialan keskusliitto 2007. [online] [viitattu 26.03.2008]
<http://www.fkl.fi/asp/system/empty.asp?P=2437&VID=default&SID=279099351110605&S=1&A=closeall&C=27575>

Financial consultants 2008. [online] [viitattu 15.04.2008]
http://www.ficogroup.fi/insu_05_2.html

Ilmarinen 2007a. [online] [viitattu 12.12.2008]
http://www.ilmarinen.fi/Production/fi/tietopankki/02_tietoa_elakkeista/03_miten_elake_lasketaan/index.jsp

Ilmarinen 2007b [online] [viitattu 08.01.2008]

Jyväskylän Yliopisto, taloustieteiden tiedekunta 2007. [online] [20.01.2008]
http://www.jyu.fi/economics/ecampus/documents/vehkaper_a_laadullinen_021003.ppt#256,1,Laadullinen_tutkimus

Kuluttajien vakuustustoimisto 2006. [online] [viitattu 10.12.2007]

<http://www.vakuutusneuvonta.fi/pdf/files/yevopas06.pdf>

Op-eläkevakuutuksen tuoteseloste 2007. [online] [viitattu 20.10..2007]
<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150051267&srcpl=4>

Osuuspankin kotisivut 2007a.[online] [viitattu 04.12.2007]
<https://www.op.fi/op?cid=150607078>

Osuuspankin kotisivut 2007b.[online] [viitattu 01.12.2007]
<https://www.op.fi/op?cid=150700575&srcpl=3>

Pietarinen Harri 2007. Eläkevakuutusten myynnin kasvu hidastui.
 [online] [viitattu 10.01.2007]
<http://www.taloussanomat.fi/omatalous/2007/12/04/EI%C3%A4kevakuutuen%20myynnin%20kasvu%20hidastui/200730695/322?rss>

Talouselämä 2007. [online] [viitattu 03.12.2007]
http://www.talouselama.fi/doc.te?f_id=719099

Valtiovarainministeriö 2007. [online] [viitattu 28.10]
http://www.vm.fi/vm/fi/03_tiedotteet_ja_puheet/01_tiedotteet/2004/83031/name.jsp

Valtion taloudellinen tutkimuskeskus 2006.[online] [viitattu 10.11.2007]
http://en.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k408.pdf

Verohallitus 2007. [online] [viitattu 03.11.2007]
<http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=4948;49915>

http://www.ilmarinen.fi/Production/fi/tietopankki/02_tietoa_elakkeista/03_miten_elake_lasketaan/006_elinajan_kasvun_vaikutus_elakkeeseen/index.jsp

MUUT

Op-eläkevakuutuksen tuoteseloste 2007.

13 LIITTEET

Liite 1: Kysymykset 18–24-vuotialle vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta

Liite 2: Informaatiolomake

Liite 3: Eläkkeensaajien kokonaisjakauma

Liite 4: Kooste myynnin apuvälineeksi

Liite 1:**KYSYMYKSET 18–24-VUOTIAILLE VAPAAEHTOISESTA
ELÄKEVAKUUTUKSESTA**

- Ikä, sukupuoli, ammatti, siviilisääty?
- Onko sinulla eläkevakuutus?
- Miksi olet ottanut eläkevakuutuksen?/ Miksi et ole ottanut eläkevakuutusta?
- Pidätkö vapaaehtoisen eläkevakuutuksen ottamista tärkeänä asiana?
- Jos sinulla ei ole vapaaehtoista eläkevakuutusta, mikä saisi sinut ottamaan sen?
- Jos vapaaehtoinen eläkevakuutus ei ole sinulle mielestäsi juuri nyt ajankohtainen asia, milloin arvelisit sen olevan?
- Onko sinulla joku muu keino säästää eläkettä varten?
- Uskotko että lakisääteinen eläke on riittävä sinulle?
- Mitä tietoa ja millä tavoin toivoisit saavasi pankilta, jotta kiinnostuisit ottamaan vapaaehtoisen eläkevakuutuksen eläkepäiviesi elintason turvaksi?
- Jos yrityksellä on sitouttava eläkevakuutus onko sillä sinulle merkitystä?
- Tiesitkö ennen tätä haastattelua vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta ja jos tiesit niin mistä olit kuullut siitä?
- Onko tuttavapiirissäsi nuoria henkilöitä, joilla on jo vapaaehtoinen eläkevakuutus?

Liite 2:

1/(2)

FAKTOJA LAKISÄÄTEISESTÄ ELÄKETURVASTA

- Ihmisten keskimääräinen elin-ikä on noussut ja väestö elää tulevaisuudessa yhä vanhemmaksi.
- Eläkkeitä pienennetään tulevaisuudessa, jotta sama eläkemäärä riittäisi tälle hyvinvoinnin kautta ennustetulle pidemmälle elinajalle.
- Lakisääteinen eläke määräytyy työvuosien ja palkan perusteella
- Eläke saattaa myös jäädä pieneksi esimerkiksi työttömyyden, katkonaisen työuran, lastenhoidon tai opiskelun takia
- Sopivana työeläkkeenä pidetään noin 70 % bruttopalkasta
- Työhistorian täytyy olla noin 30–33 vuoden pituinen, jotta saat edes 50 % työeläkettä
- EU:n alueella työelämään siirrytään keskimäärin 27-vuotiaana, jos työelämästä poistutaan 62-vuotiaana, työhistoriaa kertyy 35 vuotta
- Puutteellista eläkettä paikkaamaan on kehitetty vapaaehtoinen eläkevakuutus

MIKÄ ON VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS?

Sijoitussidonnainen vapaaehtoinen eläkevakuutus on vakuutuksenottajan ja vakuutusyhtiön välinen sopimus. Vakuutuksenottaja antaa tietyn summan vakuutusyhtiölle sijoitettavaksi ohjeidensa mukaan sijoitusrahastoon. Usein sopimus on jatkuva ja velvoittaa vakuutuksenottajan maksamaan sovitun vakuutusmaksun kuukausittain tai vuosittain eläkkeelle jäämiseen asti, kuitenkin vähintään 62-vuotiaaksi saakka. Vakuutuksenottaja määrää kohteet minne varat sijoitetaan.

Eläkevakuutuksesta riippuen vakuutusyhtiö maksaa vakuutetulle eläkettä sopimuksesta ilmenevän iän ja eläke-erän mukaan. Eläkevakuutuksen idea on juuri se, että varoja ei saa nostettua ennen sopimuksen mukaista eläke-ikää muuta kuin poikkeustapauksissa esim. vähintään vuoden jatkunut työttömyys. Eläkevakuutus sopimuksen sisältöä voi vuosien saatossa myös muuttaa.

Vakuutusmaksujen suuruus, maksettu ajankohta ja maksuille kertynyt tuotto määrittelevät yhdessä maksettavan eläkkeen määrän.

MITEN VAPAAEHTOISEN ELÄKEVAKUUTUKSEN KERRYTTÄMÄT SÄÄTÖT VOI KÄYTTÄÄ?

Vapaaehtoisella eläkevakuutuksella voi

- 1) täydentää lakisääteistä eläketurvaa
 - 2) jäädä eläkkeelle aiemmin
 - 3) jäädä eläkkeelle aiemmin ja täydentää samalla lakisääteistä eläkettä
- jatkuu

(2/2)

Vapaaehtoisen eläkesäästämisen verokohtelu on poikkeuksellinen. Eläkevakuutusmaksut voidaan vähentää verotuksessa pääomatuloista, jos niitä ei ole, voidaan ne vähentää ansiotuloista. Vähennyksiä voidaan tehdä enintään 5000 euroa vuodessa. Vähennys tapahtuu kertomalla maksujen määrä pääomatuloveroprosentilla eli $28\% * 5000 \text{ €} = 1400 \text{ €}$ --> vähentää ansiotuloista perittävää veroa
Eläke verotetaan pääomatulona. Ansiotuloista vähennetyt vakuutusmaksut ja niiden tuotoista kertynyt eläke verotetaan ansiotulona.

MIKSI VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS KANNATTAA OTTAA JO NUORENA?

Nuori säästäjä hyötyy eniten koronkoron vaikutuksesta sekä hyvätuottoisista sijoituskohteista. Sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa vakuutuksen tuotto riippuu sijoitusrahastoihin kertyneestä tuotosta. Sijoitusajan ollessa pitkä hyvät ajat kompensoivat huonompia aikoja. Pitkällä aikavälillä myös riskipitoisia rahastoja voi hyödyntää.

Alla esimerkki miksi säästäminen kannattaa aloittaa ajoissa.

Esimerkki

Aloittaa säästämisen	Säästössä 65-vuotiaana, 100e / kk, 6% p.a.	Vaadittava kk-sijoitus 200.145 euroon, 6% p.a.
25-vuotiaana	200.145	100
35-vuotiaana	100.954	198
45-vuotiaana	46.435	431
55-vuotiaana	16.470	1.215
Laskennassa ei ole huomioitu sijoittamisen kuluja.		

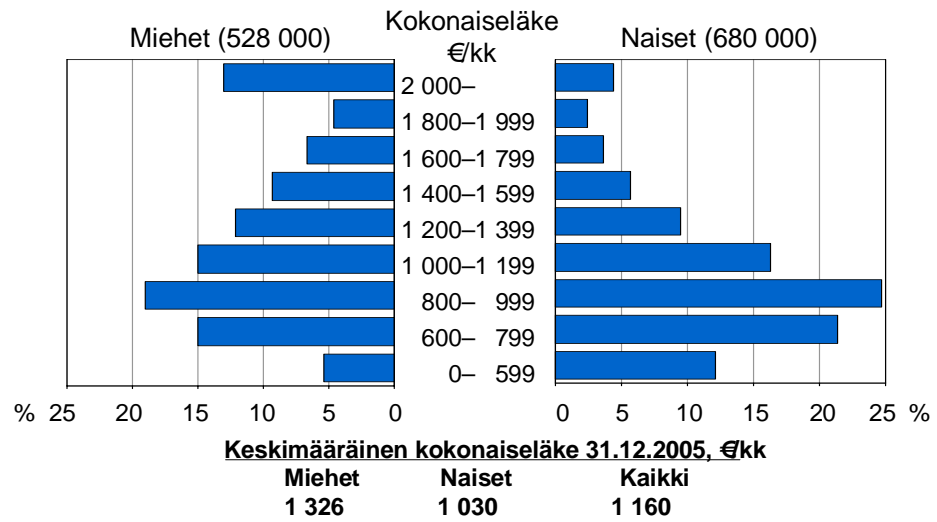
Kuten kuvasta huomaa, sillä on suuri merkitys minkä ikäisenä aloittaa eläkesäästämisen. Jo 25-vuotiaana säästämisen aloittanut on laittanut 100 €kuussa eläkevakuutukseen. Korko on laskettu 6 %:lle ja näin hänelle on kertynyt 200.145€ säästöjä 65-vuotiaana. Kymmenen vuotta myöhemmin aloittanut on säästänyt miltei puolet vähemmän.

TÄRKEÄÄ

- Vapaaehtoisella eläkevakuutuksella voi säilyttää eläkkeellä hyvän elintason nostamalla vakuutuksesta kertyneitä tuottoja kuukausittain lakisääteisen eläkkeen lisäksi
- Elintasolla on merkitystä, koska eläkkeellä voit viettää jopa 10–20 vuotta elämästäsi

Liite 3:

Eläkkeensaajien kokonaiseläkejakauma euroina 31.12.2005



Suomessa asuvat eläkkeensaajat. Luvut eivät sisällä osa-aika- ja perhe-eläkkeensaajia.

© Eläketurvakeskus

Liite 4:**MYYNIN TUEKSI****1/(6)**

Kooste vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta, lakisääteisen eläkkeen kertymisestä sekä eläkevakuutuksen tuotevertailu

VAPAAEHTOINEN ELÄKEVAKUUTUS:

Eläkevakuutus voidaan ottaa 1) täydentämään lakisääteistä eläkettä 2) jotta eläkkeelle päästäisiin lakisääteistä eläke-ikää aiemmin 3) jäädään eläkkeelle aiemmin samalla täydentäen lakisääteistä eläkettä.

Vapaaehtoisia eläkevakuutuksia on olemassa kahta eri laatua. Sijoitus sidonnaista sekä korkotuottoista. Sijoitussidonnainen on näistä yleisempi. Korkotuotto-osan tuotto muodostuu laskuperustekorosta ja asiakashyvityksestä. Sijoitussidonnaisen osan tuotto riippuu valittujen rahastojen arvon kehityksestä.

Vakuutusmaksujen suuruus, maksettu ajankohta ja maksuille kertynyt tuotto määrittelevät yhdessä maksettavan eläkkeen määrän.

Eläkevakuutuksesta riippuen vakuutusyhtiö maksaa vakuutetulle eläkettä sopimuksesta ilmenevän iän ja eläke-erän mukaan. Eläkevakuutuksen yksi tärkeimmistä ominaisuuksista on varojen sitoutuminen siihen saakka kunnes jää eläkkeelle.

Usein sopimus on jatkuva ja velvoittaa vakuutuksenottajan tekemään talletuksen kuukausittain tai vuosittain eläkkeelle jäämiseen asti, kuitenkin vähintään 62-vuotiaaksi saakka.

Vakuutuksen irtisanominen on mahdollista vain harvoissa tilanteissa, joita ovat: pitkä työttömyys, puolison kuolema, avioero, vakuutusyhtiö muuttaa sopimuksen ehtoja vakuutuksenottajalle epäedullisella tavalla.

Yleensä eläkevakuutuksessa on kuolemantapausturva. Vain poikkeustapauksissa näin ei ole. Kuolemantapausturva on lähiomaisille verovapaata 35 000 euroon asti kutakin edunsaajaa kohti.

Eläkevakuutus sopimuksen sisältöä voi vuosien saatossa myös muuttaa.

Vakuutusmaksut ovat verovähennyskelpoisia. Eläkevakuutusmaksut vähennetään pääomatuloista. Vähennyksiä saa enintään tehdä 5000 euroa vuodessa. Jos pääomatuloja ei ole, voi vakuutusmaksut vähentää ansiotulojen veroista erityisenä alijäämähyvityksenä. Myös silloin vähennyskelpoinen määrä on maksimissaan 5000 euroa ja vakuutusmaksusta vähennetään 28 %,

Eläke verotetaan pääomatulona. Ansiotuloista vähennetyt vakuutusmaksut ja niiden tuotoista kertynyt eläke verotetaan ansiotulona.

jatkuu

LAKISÄÄTEISEN ELÄKKEEN KERTYMINEN: 2/(6)

Eläkettä alkaa kertyä työurasta 18-vuotiaasta 68 ikävuoteen saakka. Eläkkeelle voidaan jäädä ikävuosien 63–68 välillä. Jos eläkkeelle mieliä jäädä jo 62-vuotiaana, lakisääteisen eläkkeen määrä vähenee 0,6 % /kk enintään 7,2 prosenttia. Kunkin vuoden työansiot määrittelevät saatavan eläkkeen määrän. Lakisääteinen eläke karttuu seuraavan karttuman mukaan: 18–52-vuotiaat 1,5 prosenttia, 53–62-vuotiaat 1,9 prosenttia ja 63 ikävuodesta eteenpäin 4,5 prosenttia vuotta kohti.

Suomeen ennustetaan tulevaisuudessa tulevan tilanne, jolloin eläkeikäisten määrä työikäisiin nähden on suhteettoman suuri. Ihmiset elävät kasvavan hyvinvoinnin kautta entistä pidempään ja nostavat eläkettä yhä kauemmin. Näin eläkkeen maksajia ei ole tarpeeksi jolloin eläkkeitä joudutaan pienentämään.

Iltasanomien tutkimus tulevaisuuden eläkkeistä:

Kalle Keskiaverto

- Menee töihin 23-vuotiaana
- Eläkkeelle 63-vuotiaana
- Kalle saa koko ajan keskipalkkaa

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 46,1 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 54,1 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 55,2 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 58,6 %

Maija Myyjä

- Ensimmäinen palkka on 25 % keskipalkkaa pienempi
- Palkka nousee vähitellen
- Eläkkeelle jäädessä palkkataso on 5 % yli suomalaisen keskiarvon

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 44,1 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 50,0 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 54,6 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 58,5

jatkuu

3/(6)

Olli Opettaja

- Palkka alkuvaiheessa on 20 % alle palkansaajien keski-vertopalkan.
- Tulotaso kipuaa työvuosien kuluessa ja viimeisenä työvuotena palkkataso on 20 prosenttia keskiarvoa parempi.

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 38,9 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 43,8 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 48,5 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 54,4 %

Pentti Pukumies

- Pääsee ensimmäisessä työpaikassaan keskipalkalle
- Ura- ja palkkakehitys ovat suotuisia ja eläkkeen kynnyksellä palkka on kaksinkertainen tavalliseen palkansaajaan verrattuna.

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 35,3 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 39,9 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 45,2 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 52,4 %

Saara Sairaanhoidtaja

- Aloittaa 20 % keskiarvoa pienemmällä palkalla.
- 30 vuoden uurastuksen jälkeen palkka on noussut 10 prosenttia ylikeskiarvon.
- Kymmenen viimeisen työvuotensa aikana hän höllää työtahtia ja saa keskivertopalkkaa.

Syntymävuosi 1987, eläkkeen määrä palkasta 45,0 %
Syntymävuosi 1967, eläkkeen määräpalkasta 50,7 %
Syntymävuosi 1957, eläkkeen määräpalkasta 56,35 %
Syntymävuosi 1946, eläkkeen määräpalkasta 62,3 %

jatkuu

TUOTEVERTAILU:**4/(6)**

Vakuutusyhtiöt tarjoavat eläkevakuutusta hieman eri tuote-ehdoin:

Rahastoyhtiöitä valittavissa:

Op-eläkevakuutus: 1
Nordean Selektä eläkevakuutus: 1
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: 2
Sampo eläkevakuutus: 1
Skandia-Life eläkevakuutus: 24
Pohjola-eläke: 3

Rahastoja valittavissa:

Op-eläkevakuutus: 30
Nordean Selektä eläkevakuutus: 51
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: 27
Sampo eläkevakuutus: 49
Skandia-Life eläkevakuutus: 94
Pohjola-eläke: 40

Rahaston vaihto ilman kuluja/vuosi:

Op-eläkevakuutus: 4
Nordean Selektä eläkevakuutus: 6
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: 4
Sampo eläkevakuutus: 4
Skandia-Life eläkevakuutus: Rajattomasti
Pohjola-eläke: 4

Aktiivisesti hoidettuja varainhoitorahastoja käytettävissä:

Op-eläkevakuutus: 1
Nordean Selektä eläkevakuutus: 5 (3 sis. osakkeita)
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: 2
Sampo eläkevakuutus: Ei yhtään
Skandia-Life eläkevakuutus: 18
Pohjola-eläke: 6

jatkuu

5/(6)

Säästöjen sijoittaminen laskuperustekorkoiseen tiliin:

Op-eläkevakuutus: Onnistuu
Nordean Selektä eläkevakuutus: Onnistuu
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Onnistuu
Sampo eläkevakuutus: Onnistuu
Skandia-Life eläkevakuutus: Ei onnistu
Pohjola-eläke: Kyllä

Henkivakuutusturva on elinikäinen

Op-eläkevakuutus: Ei. Lisämaksusta 90 elinvuoteen saakka
Nordean Selektä eläkevakuutus: Ei. Lisämaksusta 90 elinvuoteen saakka
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Ei. Lisämaksusta 90 elinvuoteen saakka
Sampo eläkevakuutus: Ei. Lisämaksusta 80 elinvuoteen saakka
Skandia-Life eläkevakuutus: Kyllä
Pohjola-eläke: Ei. Lisämaksusta 80-ikävuoteen saakka

Henkiturvan säästöjen kattaminen:

Op-eläkevakuutus: 80 -prosenttisesti
Nordean Selektä eläkevakuutus: 80% , lisämaksusta 100 prosenttiin asti.
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: 80 -prosenttisesti
Sampo eläkevakuutus: 80 -prosenttisesti.
Skandia-Life eläkevakuutus: 101-prosenttisesti
Pohjola-eläke: 80 prosenttisesti

Eläkkeen maksu mahdollisen työkyvyttömyyseläkkeen aikana:

Op-eläkevakuutus: Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Nordean Selektä eläkevakuutus: Kuukausittain, erissä tai kertakorvauksena
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Voi nostaa 2 tai sitä useamman vuoden aikana
Sampo eläkevakuutus: Voi nostaa kahden tai sitä useamman vuoden aikana
Skandia-Life eläkevakuutus: Kuukausittain, erissä tai kertakorvauksena
Pohjola-eläke: Kuukausittain, erissä tai kertakorvauksena

jatkuu

6/(6)

Eläkkeen maksu mahdollisen työttömyyseläkkeen aikana:

Op-eläkevakuutus: Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Nordean Selektä eläkevakuutus: Kuukausittain, erissä tai kertakorvauksena
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Kuukausittain, erissä tai kertakorvauksena
Sampo eläkevakuutus: Useammassa erässä tai kertakorvauksena
Skandia-Life eläkevakuutus: Kuukausittain, erissä tai kertakorvauksena
Pohjola-eläke: Useammassa erässä tai kertakorvauksena

Minimisäästösumma:

Op-eläkevakuutus: 30e/suoritus
Nordean Selektä eläkevakuutus: 50e/suoritus
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Ei ole, kulujen vuoksi pienet summat eivät kannata
Sampo eläkevakuutus: 80e/suoritus
Skandia-Life eläkevakuutus: 85e/kk
Pohjola-eläke: 50 e/kk

Säästösumman muuttaminen joustavasti:

Op-eläkevakuutus: Ei ole pakko maksaa säästösuunnitelman mukaisesti, mutta henkivakuutusmaksut juoksevat koko ajan
Nordean Selektä eläkevakuutus: Onnistuu
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Onnistuu
Sampo eläkevakuutus: Onnistuu
Skandia-Life eläkevakuutus: Vasta 13 k jälkeen
Pohjola-eläke: Onnistuu

Eläkkeen nostosuunnitelman muuttaminen eläkeiässä

Op-eläkevakuutus: Onnistuu
Nordean Selektä eläkevakuutus: Onnistuu
Tapiolan Rahasto-Omaeläke: Ei onnistu
Sampo eläkevakuutus: Ei onnistu
Skandia-Life eläkevakuutus: Onnistuu
Pohjola-eläke: Ei