

# **Menettelytavat sijoitusvakuutusten myynnissä**

Tuula Pellikka  
5.11.2021  
Versio 1.5

## Sisällysluettelo

1	Johdanto.....	2
1.1	Tutkinnon tavoitteet .....	5
2	Laki vakuutusten tarjoamisesta .....	5
2.1	Mitä tarkoitetaan vakuutusten tarjoamisella? .....	5
2.2	Vakuutusten tarjoajat ja vakuutusedustajat.....	6
2.3	Vakuutuksen tarjoajan ammattipätevyysvaatimukset .....	8
3	Keskeisiä periaatteita ja käsitteitä.....	9
3.1	Etämyynti.....	9
3.2	Salassapito ja vaitiolovelvollisuus. Tietosuojalaki. ....	9
3.3	Eturistiriitojen ehkäiseminen.....	10
3.4	Palkat, palkkiot ja muut vastikkeet.....	10
3.5	Eräitä muita tilanteita .....	11
4	Sijoitusvakuutusten määrittely .....	11
4.1	Henkivakuutusluokat ja liitännäisvakuutukset .....	11
4.2	Sijoitusvakuutuksen määritelmä .....	12
4.3	Sijoitustuotteiden ominaisuuksia .....	13
5	Vakuutuksen elinkaari.....	14
5.1	Elinkaaren vaiheet .....	14
6	Vakuutustarpeen selvittäminen.....	17
6.1	Asiakkaan vakuutustarpeen selvittäminen, yleisesti .....	17
6.2	Asiakkaan sijoituskokemus ja –tietämys sekä taloudellinen tilanne .....	18
7	Tiedonantovelvollisuus ennen sopimuksen tekemistä.....	19
7.1	Tietojen antaminen asiakkaalle ennen sopimuksen tekemistä .....	19
7.1.1	Kulut.....	21
7.1.2	Tuotot ja pääoman mahdollinen menettäminen.....	22
7.1.3	Riskit.....	23
7.2	Asianmukaisuuden arviointi.....	25
7.3	Henkilökohtaisen suosituksen antaminen ja soveltuvuuden arviointi .....	26
7.4	Avaintietoasiakirja .....	27
7.5	Tiivistelmä tarjotuista palveluista.....	28
7.6	Taatut ja takaamattomat etuudet.....	28
8	Vakuutusmeklarin velvollisuuksia .....	28
8.1	Vakuutusmeklarin tiedonantovelvollisuus .....	29

8.2	Vakuutusmeklari ja henkilökohtainen suositus .....	29
9	Muita tilanteita .....	30
9.1	Asiakas- ja vastuunvalinta.....	30
9.2	Toimet sopimuksen syntymisen jälkeen .....	31
9.3	Uuden vakuutuksen peruuttaminen.....	31
9.3.1	Irtisanominen peruuttamisajan jälkeen.....	32
9.4	Sopimuksen päättyminen vakuutustapahtuman vuoksi.....	32
10	Sijoitusvakuuttamisen markkinatilanne.....	33
10.1	Kotitalouksien rahankäyttötutkimus (2019) ja vakuutustutkimus (2020) .....	33
10.2	Vakuutusvuosi 2020 .....	34
10.3	Vastuullinen sijoittaminen ja vakuuttaminen.....	36
10.4	Korona-aika 2020-2021 ja eräät muut ajankohtaiset asiat .....	38
11	Pääasialliset lähteet:.....	43

## 1 Johdanto

Tämä aineisto on tarkoitettu ensisijaisesti Sijoituspalvelualan tutkinnon suorittaville henkilöille. Tietoja voivat hyödyntää myös muut, jotka tarvitsevat tietoa sijoitusvakuutuksista.

Aineiston painopisteenä ovat sijoitusvakuutuksia koskevaan lainsäädäntöön 1.10.2018 tulleet muutokset, jotka perustuvat lakiin vakuutusten tarjoamisesta ja vakuutuslainsäädäntöön tehtyihin uutta lakia vastaaviin muutoksiin. Ne perustuvat IDD-direktiiviin vakuutusten tarjoamisesta (2016/97, Insurance Distribution Directive).

Aineistossa vilahtavat myös termit PRIIPs, MiFID2 ja Solvenssi II, joiden säännöksiä sovelletaan tietyiltä osin myös sijoitusvakuutuksiin tai vakuutusmuotoisiin sijoitustuotteisiin<sup>1</sup>.

Vahinkovakuutusyhtiö	Henkivakuutusyhtiö	Työeläkevakuutusyhtiö
Solvenssi II –direktiivi ja vakuutusyhtiölaki - EU-tason sääntelyä		Laki työeläkevakuutusyhtiöistä. Vakavaraisuusudistus 2017. - kansallista sääntelyä
Vakuutusten tarjoamisesta annettu IDD-direktiivi ja laki vakuutusten tarjoamisesta sekä vakuutuslainsäädäntö 1.10.2018		Koskee osaksi myös työeläkevakuutuksia
Ei koske vahinkovakuutuksia	PRIIPs-asetus 1.1.2018	Ei koske työeläkevakuutuksia
Vakuutus- ja rahoitusneuvonnan ja Vakuutuslautakunnan toimintaa koskenut uudistus 2018		Ei koske työeläkevakuutuksia.

Lähde: Vakuutuslainsäädäntö, 5. painos, 2018.

<sup>1</sup> Sijoitusvakuutusten ja vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden välinen ero liittyy vapaaehtoisin eläkevakuutuksiin. Katso tarkemmin kohta 4.2

**Sijoitustuotteita koskeva sääntely:**

Määräys/ohje	Sisältö
<b>Tiedonantösäännöksiä</b>	
<b>PRIIPs (1/2018)</b>	PRIIPs-tiedonantolomake (avaintietoasiakirja) <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Paketoidut sijoitustuotteet</li> <li>➤ Sijoitussidonnaiset henkivakuutukset</li> </ul> Koskee tuotteen valmistajaa.
<b>Myynnin menettelytavat</b>	
<b>MiFID 2 (1/2018)</b>	Sovelletaan sijoituspalveluja tarjoaviin yrityksiin. <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ei sovelleta vakuutusyhtiöihin.</li> </ul>
<b>IDD (10/2018)</b>	Kaikki vakuutustuotteet ja tarjoamisen kanavat <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Henkivakuutukset</li> <li>➤ Yksilölliset eläkevakuutukset</li> <li>➤ Ryhmävakuutukset</li> </ul> Sijoitusvakuutuksille on omia MiFID II –tyyppisiä sääntöjä.
<b>Tiedonantösäännöksiä</b>	
<b>Fiva KULU-MOK (Määräys- ja ohjekokoelma)</b>	Kulujen, tuottojen ja riskien ilmoittaminen. <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Eläkevakuutukset</li> <li>➤ Kapitalisaatiosopimukset</li> <li>➤ Säästöhenkivakuutukset</li> <li>➤ PS-sopimukset</li> </ul>

Lähde: Vakuutuslainsäädäntö, 5. painos, 2018.

IDD-lainsäädännön taustalla on tavoite yhdenmukaistaa vakuutusten tarjoamista koskevat EU-jäsenvaltioiden kansalliset säännökset. Pyrkimyksenä on parantaa asiakkaansuojaa markkinoilla erityisesti vakuutusmuotoisten sijoitustuotteiden osalta. Koska uudenlaisia sijoitustuotteita tuodaan jatkuvasti markkinoille ja koska sijoitustuotteet ovat usein muita tuotteita monimutkaisempia, niitä koskevia selonotto-, kysely- ja tiedonantovelvollisuuksia on lisätty.

Lisävaatimusten noudattamisen tarkoituksena on varmistaa, että sijoitusvakuutuksia myyvillä ja tarjoavilla vakuutusentarjoajilla on asianmukaiset tiedot tarjottavista tuotteista ja pätevyys tarjota niitä. Vakuutusentarjoajan pitää antaa tarpeelliset tiedot näistä tuotteista asiakkailleen. Koska sijoitustuotteen ostamiseen liittyy merkittäviä riskejä, asiakkaalla on korostunut tarve voida luottaa annettaviin tietoihin ja saamiensa arvioiden laatuun sekä siihen, että tiedot on annettu asiakkaan etu huomioon ottaen.

Keskeistä on muun muassa se, että asiakkaan vakuustarve pitää aina selvittää ennen vakuustarjouksen tekemistä. Asiakkaalle pitää antaa tietyt perustiedot esimerkiksi tuotteiden tarjoamisesta sekä kaikista kuluista ja liitännäisistä veloituksista. Tiedot kuluista ja veloituksista pitää koota siten, että asiakas saa käsityksen kokonaiskuluista ja niiden

kumulatiivisesta vaikutuksesta sijoituksen tuottoon. Sijoituksen voimassaoloaikana nämä tiedot pitää antaa vähintään vuosittain. Asiakkaalle on annettava ohjeistusta ja häntä on varoitettava vakuutusmuotoisiin sijoitustuotteisiin tai tiettyihin ehdotettuihin sijoitusstrategioihin sisältyvistä riskeistä.

Sijoitusvakuutuksiin liittyvien eturistiriitojen mahdollisuus saattaa olla suurempi kuin muiden vakuutuslajien kohdalla, koska niiden tarjontaan liittyy monesti usean palveluntarjoajan toiminta. Kun eläkevakuutusta tai vakuutusmuotoista sijoitustuotetta tarjotaan asiakkaalle, millekään osapuolelle maksettavat vastikkeet eivät saa heikentää asiakkaalle tulevan palvelun laatua eivätkä haitata rehellisen, tasapuolisen, ammattimaisen ja huolellisen sekä asiakkaan edun mukaisen toiminnan toteutumista.

Miten vakuutuksen tarjoajan pitää toimia?	
<b>Rehellisesti</b>	Tietojen pitää olla asiallisia ja selkeitä. Asiakkaalle ei saa antaa virheellistä tai harhaanjohtavaa tietoa.
<b>Tasapuolisesti</b>	Asiakasta on kohdeltava oikeudenmukaisesti ja syrjimättä.
<b>Ammattitaitoisesti</b>	Vakuutuksen tarjoajalla pitää olla palvelujen suorittamisen edellyttämää teknistä tietoa, taitoa ja muuta vastaavaa valmiutta, ja hänen on osattava käyttää niitä.
<b>Huolellisesti</b>	Vakuutuksen tarjoajan pitää hoitaa palvelut ammattilaiselta edellytettävällä moitteettomalla tavalla.
<b>Asiakkaan edun mukaisesti</b>	Vakuutuksen tarjoajan pitää olla lojaali asiakasta kohtaan ja selvittää hänen vakuutustarpeensa ja tarjota asiakkaalle sopivaa vakuutusta.

Sijoitusvakuutusten tarjonnan sääntelyä on myös haluttu lähentää muiden rahoitusvälineiden ja sijoituspalvelujen tarjonnan sääntelyn kanssa<sup>2</sup>. Käytännössä erilaisia sijoittamiseen käytettäviä välineitä säännellään entistä yhdenmukaisemmalla tavalla.

*”Asiakkaan yksilöllinen tilanne ja tarpeet otetaan aiempaa paremmin huomioon. Tuotteet ovat asiakasystävällisempiä, ja niiden hintoja on helpompi vertailla. Kilpailu on lisääntynyt, ja sitä kautta koko alan tehokkuus on parantunut. Samaan aikaan on toki selvää, että sääntelyn määrä on kasvanut voimakkaasti ja tuonut uusia vaatimuksia niin sijoituspalveluiden tarjoajille kuin myös asiakkaille. Uudet säännöt haastavat meidät alan toimijat. Muutokset näkyvät paitsi siinä, että asiakkaat osaavat edellyttää yhä parempaa, myös siinä, miten paljon työtä vastuullinen toiminta alan toimijoilta vaatii.” Miten sääntely on vaikuttanut sijoituspalveluiden tarjontaan? Hanna Porkka, johtaja, varallisuudenhoito, S-Pankki. Ks. [finanssiala.fi/uutismajakka](https://www.finanssiala.fi/uutismajakka) (11.2.2019).*

<sup>2</sup> Vakuutuslainsäädäntö, 2018, 5.painos, s. 147. Rahoitusvälineiden ja sijoituspalveluiden tarjontaa koskeva sijoituspalvelulaki on uudistunut vuoden 2018 alussa MiFID2-direktiivistä johtuen.

## 1.1 Tutkinnon tavoitteet

Sijoitusneuvojan tutkinnon tutkintovaatimusten mukaan asiakasta pitää osata sijoitusneuvontatilanteessa neuvoa ymmärrettävästi

- sijoituskohteista, eli tässä tapauksessa säästö- ja sijoitusvakuutuksista
- sijoittamisen riskeistä, kuten mahdollisuudesta menettää pääoma tai että oletettuja tuottoja ei synny tai että vakuutusmaksut nousevat ajateltua nopeammin
- sijoituskohteisiin (kuten sijoitusrahastot tai vakuutuskorit) liittyvistä seikoista.

Vakuutuksen tarjoajan on lisäksi osattava

- kartoittaa asiakkaan sosiaaliturvan kokonaistaso
- neuvoa sosiaaliturvan kokonaistason täydentämisessä asiakkaalle parhaiten soveltuvilla tuotteilla.

Kun IDD-lainsäädännön myötä on tullut vaatimus asiakkaan vakuutustarpeen selvittämisestä, tässä materiaalissa keskitytään erityisesti siihen mitä asiakkaalta pitää kysyä ja mitä tietoja vakuutuksen tarjoajan pitää kertoa asiakkaalle.

## 2 Laki vakuutusten tarjoamisesta

Lakia vakuutusten tarjoamisesta<sup>3</sup> (VTL, 234/20.4.2018) sovelletaan vakuutusten tarjoamisen aloittamiseen ja harjoittamiseen vakuutusedustajan ja sivutoimisen vakuutusedustajan välityksellä. Vakuutusedustusta saa harjoittaa Suomessa vain Finanssivalvonnan vakuutusedustajarekisteriin merkitty vakuutusedustaja tai jossain muussa ETA-alueeseen kuuluvassa maassa rekisteröity vakuutusedustaja.

Laissa säädetään muun muassa vakuutusedustajien rekisteröinnin edellytyksistä. Vakuutusedustajan pitää toimintansa aikana jatkuvasti täyttää rekisteröinnin edellytykset rekisteristä poistamisen uhalla.

### 2.1 Mitä tarkoitetaan vakuutusten tarjoamisella?

Vakuutusten tarjoamista on yksi tai useampi seuraavista:

- vakuutussopimuksen valmistelu sekä muut sopimuksen tekemiseen liittyvät valmistelevat toimet
- vakuutussopimusta koskevan henkilökohtaisen suosituksen antaminen, mikä voi koskea myös vakuutuksen myyntiä tai sijoitusvakuutukseen liittyvien sijoituskohteiden myyntiä
- vakuutussopimusta koskevien muiden tietojen antaminen
- vakuutussopimuksen tekeminen
- asiakkaan avustaminen vakuutussopimuksen hoitamisessa ja täyttämässä, erityisesti korvausvaatimuksen yhteydessä.

---

<sup>3</sup> Perusperiaatteiltaan laki vakuutusten tarjoamisesta vastaa vakuutusedustuksen osalta aikaisempaa lakia vakuutuseduksesta.

Vakuutusten tarjoamista on myös vakuutusten vastiketta vastaan tapahtuva vertailu, jos asiakkaalla on sopimuksetekomahdollisuus (myös internetin tai muiden sähköisten palvelujen, laitteiden tai ohjelmistojen kautta).

Vakuutusten tarjoamisena ei pidetä

- vakuutusta koskevien tietojen antamista satunnaisesti muun liike- tai ammattitoiminnan yhteydessä, jos toiminnan tarkoituksena ei ole auttaa asiakasta tekemään tai soveltamaan vakuutussopimusta
- vakuutuksenantajan ammattimaista korvaushakemusten hallinnointia taikka vahingon selvittelyä tai asiantuntija-arvion tekemistä korvausasiasta
- muun kuin vakuutuksen tarjoajan tai eräiden sivutoimisten vakuutusedustajien antamaa yhteisö- ja kuluttajaneuvontaa, jos tietojen antaja ei toteuta muita toimia auttaakseen asiakasta vakuutus- tai jälleenvakuutussopimuksen tekemisessä.

## 2.2 Vakuutusten tarjoajat ja vakuutusedustajat

Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain soveltamisalaan kuuluvat **päätoimiset vakuutusmeklarit ja asiamiehet sekä sivutoimiset vakuutusedustajat**<sup>4</sup>. Vakuutusedustajat voivat olla luonnollisia henkilöitä, eli ihmisiä, tai juridisia henkilöitä, eli yrityksiä ja yhteisöjä. **Vakuutusten tarjoajia** ovat myös vakuutuksenantajat<sup>5</sup>, jotka ovat aina juridisia henkilöitä.

Pää- ja sivutoimiset vakuutusedustajat rekisteröidään **vakuutusedustajarekisteriin**, jota Finanssivalvonta ylläpitää.

**Vakuutusedustajan** pitää antaa asiakkaalle laissa yksilöidyt **tiedot toiminnastaan**. Asiamies antaa tiedot ennen vakuutussopimuksen tekemistä ja vakuutusmeklari ennen toimeksiantosopimuksen tekemistä. Ilmoitettavia asioita ovat muun muassa

- se, mihin vakuutusedustajarekisteriin vakuutusedustaja on merkitty ja miten rekisteröinnin voi tarkistaa
- se, miten asiakas voi valittaa vakuutusedustajan toiminnasta
- se, toimiiko vakuutusedustaja asiamiehenä vai vakuutusmeklarina.

**Asiamiehen** on ilmoitettava vakuutusyhtiö tai ne vakuutusyhtiöt, joiden lukuun hän toimii. Asiamieheksi rekisteröidyllä luonnollisella henkilöllä ja muulla asiamiehen palveluksessa olevalla vakuutusedustukseen suoraan osallistuvalla on oltava toiminnan laatuun ja laajuuteen nähden riittävä ammattipätevyys. Asiamiehen pitää tuntea erityisesti edustamansa vakuutukset ja tarpeellinen lainsäädäntö sekä hyvä vakuutustapa. Hänen pitää myös hallita toiminnan harjoittamisen vaatimat käytännön toimet.

<sup>4</sup> Laissa (4 § 1 mom.) määritellään myös **eräät sivutoimiset vakuutusedustajat**, joita käytännössä ovat esimerkiksi matkatoimistot ja silmälasikauppiat sekä matkapuhelin- ja kodinkoneliikkeet. Ne myyvät oheispalvelunaan tuotteisiinsa tai palveluihinsa liittyviä vakuutuksia. Yleensä näiden toimijoiden myymät vakuutukset eivät saa koskea henki- eikä vastuuvakuutuksia. Autoliikkeet ja katsastusasemat eivät kuulu eräisiin sivutoimisiin vakuutusedustajiin, koska ne myyvät lakisääteisiä liikennevakuutuksia.

<sup>5</sup> Käytännössä vakuutuksenantajat ovat Suomessa osake- tai keskinäisiä yhtiöitä, minkä vuoksi materiaalissa käytetään myös termiä vakuutusyhtiö.

<b>Vakuutusentarjoajat</b>	
<b>Vakuutusedustaja</b>	
Luonnollinen henkilö (ihminen) tai juridinen henkilö (yritys tai yhteisö) Voi toimia pää- tai sivutoimisena vakuutusedustajana. Merkitty Finanssivalvonnan vakuutusedustajarekisteriin.	
<b>Vakuutusmeklari</b>	Edustaa asiakasta, jonka kanssa tekee toimeksiantosopimuksen. Asiakas maksaa palkkion. Riippumaton vakuutusyhtiöstä. Rekisteröinnin edellytyksenä on mm. se, että henkilö on suorittanut vakuutusmeklaritutkinnon tai että meklariyrityksen palveluksessa on riittävä määrä tutkinnon suorittaneita vakuutusmeklareita.
<b>Asiamies</b>	Edustaa vakuutusyhtiötä, jonka kanssa tekee asiamiessopimuksen. Vakuutusyhtiö maksaa palkkion. Voi toimia yhden tai useamman vakuutusyhtiön asiamiehenä. Riippuvuussuhde vakuutusyhtiöön (-yhtiöihin), jonka asiamiehenä toimii.
<b>Eräs sivutoiminen vakuutusedustaja</b>	Vakuutus liittyy vain täydentävänä myytävään tuotteeseen tai palveluun. Sivutoimista ja pienimuotoista vakuutusten tarjoamista. Tällaisen toimijan tai sen työntekijän ei tarvitse rekisteröityä.
<b>Vakuutuksenantaja</b>	
Vakuutusyhtiöt merkitään vakuutusedustajina Finanssivalvonnan (FIVA) vakuutusedustajarekisteriin. Vakuutusyhtiöillä pitää olla tuotehallintajärjestelmät.	
<b>Vakuutuksenantajan työntekijät</b>	Vakuutusten tarjoamiseen osallistuvia henkilöitä, jotka eivät yleensä ole rekisteröityjä vakuutusedustajia.

**Vakuutusmeklarilla** tulee olla vakuutusmeklaritutkinnolla osoitettu ammattipätevyys. Hänen on tunnettava erityisesti vakuutusedustuksen harjoittamisen kannalta tarpeellinen lainsäädäntö ja hyvä vakuutusmeklaritapa sekä hallittava toimeksiannon hoitamisen edellyttämät käytännön toimet.

Koska vakuutusmeklarin pitää olla riippumaton, hänellä ei saa olla työ-, asiamies- tai muuta taloudellista riippuvuussuhdetta vakuutusyhtiöön. Meklarilla tulee olla

- Finanssivalvonnan hyväksymä vastuuvakuutus, jos hän ei toimi oikeushenkilön palveluksessa.
- asiakasvaratili, jossa asiakasvarat ja vakuutusyhtiölle kuuluvat varat pidetään erillään omista varoista. Kuluttaja-asiakkaan tai kuluttajaan rinnastettavan asiakkaan varoja vakuutusmeklari ei yleensä saa lainkaan pitää hallussaan tai välittää edelleen.

Vakuutusedustus voi olla esimerkiksi

- asiakkaan vakuutustarpeen selvittämistä ja määrittämistä



- vakuutuksia koskevien tietojen antamista
- vakuutusratkaisujen esittelemistä ja vertailua
- vakuutus sopimusta koskevan tarjouksen tai tarjouspyyntöjen tekemistä
- avustamista vahingon satuttua.

### 2.3 Vakuutuksen tarjoajan ammattipätevyysvaatimukset

Kaikkien vakuutusedustajien ja vakuutuksen tarjoamiseen osallistuvien henkilöiden tulee olla hyvämaineisia. Heillä tulee olla riittävä ammattipätevyys ja tarpeelliset tiedot tarjoamistaan vakuutuksista. Heidän on myös tunnettava vakuutuksen tarjoamisen kannalta tarpeellinen lainsäädäntö.

Ammattipätevyyttä ja tietoja koskevista vähimmäisvaatimuksista on tarkemmin säädetty sosiaali- ja terveysministeriön asetuksella (295/2018). Ammattipätevyyden ja tietojen pitää olla työtehtävien laatuun ja laajuuteen nähden riittävät. Ammattipätevyyttä on jatkuvasti ylläpidettävä ja kehitettävä. Riittävänä pidetään vähintään 15 tunnin ammatillista koulutusta ja kehittämistä vuosittain.

Sijoitusvakuutuksia tarjoavalla vakuutusedustajalla pitää olla tarvittavat vähimmäistiedot

- sijoitusvakuutuksista, kuten tarjottujen sijoitusvakuutusten ehdoista ja nettovakuutusmaksuista sekä taatuista ja takaamattomista etuuksista
- eri sijoitusvaihtoehtojen hyvistä ja huonoista puolista vakuutuksenottajan kannalta
- vakuutuksenottajalle koituvista taloudellisista riskeistä
- asiakkaiden vakuutustarpeiden arvioimisesta.

Kun sijoitusvakuutukset perustuvat henkivakuutuksiin, pitää vakuutuksen tarjoajalla luonnollisestikin olla riittävät vähimmäistiedot henkivakuutusten ehdoista ja taatuista etuuksista sekä liitännäisriskeistä.

Vakuutusedustajalla tulee olla ammattipätevyys eturistiriitojen hallintaan. Hänellä pitää olla tarvittavat vähimmäistiedot myös

- vakuutusmarkkinoista sekä henki- ja sijoitusvakuutusten tarjoamiseen liittyvien finanssipalvelujen sekä säästötuotteiden markkinoista
- liiketoiminnan eettisistä normeista
- lainsäädännöstä, kuten vakuutus sopimus-, kuluttajansuoja- ja tietosuojalainsäädännöstä, rahanpesun vastaisesta lainsäädännöstä sekä vero-, sosiaali- ja työlainsäädännöstä
- eläkejärjestelmän rakenteesta ja sen takaamista etuuksista
- valitusten käsittelystä.

Materiaali sisältää vain osan ammattitaitovaatimuksissa tarkoitetuista vähimmäistiedoista, koska tässä käydään läpi lähinnä 1.10.2018 voimaan tulleita uudistuksia ja muutoksia. Muista tutkintomateriaaleista löytyvät tiedot esimerkiksi vakuutusmarkkinoista, eläkejärjestelmästä, rahanpesusäännöksistä ja henki- sekä sijoitustuotteiden ehdoista ja vero-, sosiaali- ja työlainsäädännöstä.

### 3 Keskeisiä periaatteita ja käsitteitä

Seuraavaksi käydään yleisellä tasolla läpi tiettyjä keskeisiä periaatteita ja käsitteitä, joita kaikkien sijoitusvakuutusten kanssa tekemisissä olevien on tunnettava.

**Vakuutusopimus** perustuu vakuutuksenottajan ja vakuutuksenantajan väliseen sopimukseen. Sen syntymiseen vaaditaan yleensä, että toinen osapuoli tekee tarjouksen, jonka toinen osapuoli hyväksyy.

Vakuutusyhtiön ja vakuutuksenottajan lisäksi sijoitusvakuutuksessa voi sen elinkaaren aikana olla useita osapuolia, kuten vakuutettu, edunsaaja, vakuutuksen omistaja tai pantinhaltija taikka vakuutetun tai vakuutuksenottajan kuolinpesän osakkaat.

#### 3.1 Etämyynti

Etämyynnillä tarkoitetaan kuluttajansuojalain mukaan vakuutusten myymistä esimerkiksi puhelimitse tai internetin tai postin välityksellä. Olennaista on, että sopimus tehdään etämyyntivälineen avulla ilman, että sopijaosapuolet ovat yhtä aikaa läsnä.

Etämyyntisäännösten eräs keskeinen tavoite on lisätä kuluttajille vakuutuksista ja muista rahoituspalveluista ennen sopimuksen tekemistä annettavaa informaatiota. Tietoja ovat vakuutusyhtiöstä annettavat tiedot, vakuutusta koskevat tiedot, etäsopimusta koskevat tiedot ja tiedot oikeussuojakeinoista.

#### 3.2 Salassapito ja vaitiolovelvollisuus. Tietosuojalaki.

Vakuutusyhtiöt käsittelevät päivittäin tietoja, jotka koskevat yksityisiä kansalaisia, yrityksiä ja yhteisöjä. Näin ne saavat haltuunsa myös luottamuksellisia tietoja asiakkaiden taloudellisesta asemasta, liike- ja ammattisalaisuuksista sekä henkilöasiakkaan terveydentilasta ja muista henkilökohtaisista asioista.

Tietojen suojaamiseksi vakuutusyhtiölaissa on asetettu vakuutuslalla työskenteleville salassapitovelvollisuus, jonka mukaan edellä tarkoitettujen tietojen luovuttaminen sivullisille on rangaistuksen uhalla kielletty.

Toukokuussa 2018 voimaan tullutta tietosuojasetusta (GDPR) täsmentää ja täydentää 1.1.2019 voimaan tullut uusi tietosuojalaki (1050/5.12.2018)<sup>6</sup>. Vaitiolovelvollisuudesta säädetään lain 35 §:ssä. Sivulliselle ei saa oikeudettomasti ilmaista tietoja, joita on henkilötietojen käsittelyyn liittyviä toimenpiteitä suorittaessaan saanut tietää toisen henkilön ominaisuuksista, henkilökohtaisista oloista tai taloudellisesta asemasta taikka toisen liikesalaisuudesta. Näin saatuja tietoja ei saa myöskään käyttää omaksi tai toisen hyödyksi tai toisen vahingoksi.

---

<sup>6</sup> Henkilötietolain (523/1999) voimassaolo on päättynyt 31.12.2018. Tarkempia tietoja tietosuojasta löytyy esimerkiksi tietosuojavaltuutetun toimiston verkkosivulta: [Tietosuojaja](#).

### 3.3 Eturistiriitojen ehkäiseminen

Asiakkaansuojan toteutumiseksi on keskeistä, että alan toimijat ehkäisevät ja hallitsevat mahdollisia eturistiriitoja. Eturistiriitojen tunnistamista, ehkäisemistä ja hallintaa varten vakuutusyhtiöillä ja vakuutusedustajilla tulee olla tehokkaat **toiminta- ja hallintojärjestelmät**.

Eturistiriidasta on tai voi olla kyse esimerkiksi tilanteessa, jossa vakuutusyhtiö saa sijoitusrahasto-osuuden tarjoavalta rahastoyhtiöltä palkkionpalautusta. Eturistiriita saattaa johtaa siihen, että vakuutuksentarjoajalla on intressi tarjota asiakkaalle vakuutusta, joka ei ole asiakkaan edun mukainen.

**Eturistiriitojen hallintajärjestelmässä** on arvioitava tiettyjä eturistiriitatilanteita ja toimijoiden välisiä suhteita kyseisen vakuutusyhtiön liiketoiminnassa. Lisäksi on lueteltava tilanteet, jossa voi syntyä eturistiriitoja ja ne toimet, joilla toimija hallitsee niitä. Eturistiriitojen hallinnan ja ehkäisemisen keinoja ovat esimerkiksi lahjojen ja muiden etuuksien vastaanottamista ja antamista koskeva sisäinen politiikka sekä keskenään vastakkaisia asiakkaiden intressejä edustavien toimijoiden toisistaan erotettu valvonta.

Jos eturistiriitatilannetta ei voida välttää, asiakkaalle pitää selkeästi ja ymmärrettävästi ilmoittaa eturistiriitojen yleinen luonne ja sen aiheuttajat sekä toimet, joita on tehty eturistiriidan ehkäisemiseksi.

Eturistiriitojen ehkäisemisen ja niiden hallinnan pitää olla toimissa etusijalla. Asiakkaalle tiedottaminen on viimesijainen vaihtoehto. Vakuutuksentarjoajan on dokumentoitava tilanteet, joissa eturistiriita on syntynyt tai se on voinut syntyä.

### 3.4 Palkat, palkkiot ja muut vastikkeet

Vakuutusyhtiön ja asiamiehen pitää antaa asiakkaalle tieto siitä, minkä luonteisen vastikkeen eli palkan, palkkion tai muun edun asiamies tai vakuutusyhtiön työntekijä saa vakuutuksen tarjoamisen perusteella. Vastikkeen määrää ei tarvitse ilmoittaa. Etu voi määräytyä esimerkiksi vakuutusmaksujen määrän tai myytävien vakuutusten määrän perusteella.

Muulla taloudellisella edulla tarkoitetaan provisioita, veloituksia ja muita maksuja sekä kaikenlaisia taloudellisia hyötyjä, muita rahallisia tai varallisuusarvoisia tai muunlaisia etuja tai kannustimia, joita tarjotaan tai annetaan vakuutusten tarjoamista harjoitettaessa.

Vakuutuksentarjoajan pitää kaikissa tilanteissa asettaa asiakkaan etu etusijalle ja säilyttää palvelun laatu palkkioista tai muista eduista huolimatta.

Sijoitusvakuutuksia koskevien lisämääräysten mukaan palkkion tai muun edun maksaminen on sallittu, jos se ei vaikuta haitallisesti asiakkaalle tarjottavan palvelun laatuun. Esimerkiksi asiamies ei saa suositella asiakkaalle edustamaansa vakuutusta sillä perusteella, että se maksimoi asiamiehen palkkion, jos ratkaisu ei samalla ole paras asiakkaan vakuutustarpeen kannalta.

Vakuutusmeklarin osalta eturistiriitojen sääntelyä täydentää kielto ottaa vastaan meklari-palkkiota vakuutusyhtiöltä.

Kun tehdään kokonaisarviota siitä, vaikuttaako palkkio tai palkitsemisjärjestelmä haitallisesti asiakkaalle tarjottavaan palveluun, otetaan huomioon seuraavia seikkoja:

- luoko palkkio tai palkitsemisjärjestelmä kannusteen tarjota tai suositella tiettyä tuotetta asiakkaalle, vaikka asiakkaalle muuten tarjottaisiin tai suositeltaisiin muuta tuotetta
- perustuuko palkkio tai palkitsemisjärjestelmä pelkästään tai pääasiassa määrällisiin taloudellisiin kriteereihin, vai otetaanko siinä huomioon asianmukaiset laadulliset kriteerit, kuten tarjottujen palveluiden laatu ja asiakastyytyväisyys sekä sääntelyn noudattaminen
- mikä on palkkion suuruus tuotteen tai palvelun arvoon verrattuna
- maksetaanko palkkio heti sopimusta tehtäessä vai sopimuksen aikana ja palaute-taanko palkkio asiakkaalle, jos sopimus lakkaa
- onko kyse palkkiomallista, jossa palkkio riippuu tietystä myyntitavoitteesta.

Ammattimaiselle asiakkaalle ei tarvitse antaa tietoa eturistiriitojen mahdollisuudesta, eikä asiakkaan kokemuksesta tai tavoitteista tarvitse tehdä vakuutustarpeen selvittämistä laajempia selvityksiä. Myös ammattimaisia asiakkaita koskee sääntely, jonka perusteella arvioidaan, vaikuttavatko sopimuksista maksettavat vastikkeet haitallisesti asiakkaan etuun.

### 3.5 Eräitä muita tilanteita

**Kytkeykaupan kielto:** Kuluttajakaupassa asiakkaalle pitää kertoa mahdollisuudesta ostaa vakuutus ja muu mahdollisesti vakuutuksen ohessa tarjottava tavara tai palvelu myös erikseen. Kiellettyä on tehdä sellainen tarjous, jossa asiakkaan pitäisi sitoutua tiettyä tavaraa tai palvelua ostaessaan ottamaan myös tietty vakuutus, tai vaatia, että asiakas tekee vakuutusopimuksen tietyn vakuutusyhtiön kanssa.

**Ristiinmyynti ja yhdistetyt tarjoukset:** Jos asiakas on muu kuin kuluttaja tai kuluttajaan rinnastettava taho, sovelletaan ristiinmyyntiä ja yhdistettyjä tarjouksia koskevia säännöksiä. Kyse on tilanteista, joissa vakuutus on päätuote ja muu palvelu tai tavara on oheistuote, tai joissa vakuutus on oheistuote ja muu palvelu tai tavara on päätuote. Yleensä asiakkaalle pitää kertoa, voiko tuotteet ostaa erikseen.

**Tuotehallintajärjestelmät:** Vakuutusyhtiöllä pitää olla jokaiselle vakuutustyyppille sisäinen seuranta- ja hyväksymismenettely. Menettelyn avulla pyritään parantamaan asiakkaiden suojaa ja näiden luottamusta uusia vakuutuksia, vakuutusten muutoksia ja yleisesti vakuutusmarkkinoita kohtaan. Laissa todetaan nimenomaisesti, että vakuutusyhtiön tulee ymmärtää markkinoimiensa tai tarjoamiensa vakuutusten ominaisuudet. Ominaisuudet on arvioitava säännöllisesti uudelleen.

Myös asiamiesten ja vakuutusmeklareiden tulee laatia vakuutusten jakelua ja tarjontaa koskeva kirjallinen suunnitelma.

## 4 Sijoitusvakuutusten määrittely

### 4.1 Henkivakuutusluokat ja liitännäisvakuutukset

Vakuutukset jaetaan Solvenssi II -direktiiviin pohjautuen kahteen **vakuutusluokkaan** ja niihin sisältyviin luokkaryhmiin. Sijoitussidonnaiset säästöhenki- ja eläkevakuutukset kuuluvat henkivakuutusluokkaan 3 ja kapitalisaatiosopimukset henkivakuutusluokkaan 6. Henkivakuutusluokkaan 1 kuuluvat säästöhenki- ja riskihenkivakuutukset sekä maksuvapautus- ja

eläkevakuutukset ja niiden yhteydessä myönnettävät muut henkilövakuutukset (kuten työkyvyttömyysvakuutus).

Ota huomioon se, että vakuutus sopimuslain mukaisesti vakuutukset jaetaan **vahinko- ja henkilövakuutuksiin**. Henki-, eläke- ja sijoitusvakuutukset sekä kapitalisaatiosopimukset kuuluvat henkilövakuutuksiin. Sijoitusvakuutukseen liitetyn riskihenkivakuutuksen yhteyteen otetut tapaturma- tai sairausvakuutukset ovat vakuutus sopimuslain mukaisia vahinkovakuutuksia. Tapaturmavakuutukset kuuluvat vahinkovakuutusluokkaan 1 ja sairausvakuutukset vahinkovakuutusluokkaan 2.

**Erillisyyperiaate:** Vakuutusluokkajaottelulla on merkitystä siten, että henkivakuutusluokkien mukaisia vakuutuksia saa tehdä vain henkivakuutusyhtiö. Se voi kuitenkin myöntää henkivakuutukseen liitettynä myös vahinkovakuutusluokkiin 1 ja 2 kuuluvia vahinkovakuutuksia. Kyse on tällöin ns. liitännäisvakuutuksista.

**Liitännäisvakuutuksesta** puhutaan silloin, kun vakuutusturva on liitännäinen pääasialliseen vakuutusturvaan nähden. Aikaisemmin on puhuttu lisäturvavakuutuksista.

Eläkevakuutuksiin ja säästöhenkivakuutuksiin liittyy yleensä kuoleman varalta otettu **riskihenkivakuutus**. Jos vakuutuksenottaja **peruuttaa**<sup>7</sup> uuden eläkevakuutus- tai säästöhenkivakuutus sopimuksen, tällainen liitännäisvakuutus peruuntuu ilman eri toimenpiteitä.

**Liitännäistoiminta.** Vakuutusyhtiö saa harjoittaa vakuutustoimintaan liittyvää liitännäistoimintaa, mikä tarkoittaa sitä, että vakuutusyhtiö toimii esimerkiksi muiden finanssisektorin ja eräiden muiden yritysten tuotteiden jakelu- tai markkinointikanavana.

Vakuutusyhtiö voi myydä ja markkinoida sellaisten yritysten tuotteita ja palveluja, jotka liittyvät vakuutustoimintaan (kuten riskienhallinta tai vahingontorjunta). Vakuutusyhtiö ei siis ota kantaakseen muuhun yritystoimintaan liittyviä riskejä. Liitännäistoiminnan pitää aina sopia vakuutusyhtiön liiketoiminnan luonteeseen, eikä se saa olla vakuutustoimintaan nähden olennaisessa asemassa.

## 4.2 Sijoitusvakuutuksen määritelmä

Sijoitusvakuutuksilla tarkoitetaan muita henkivakuutuksia, kuin niitä, joiden mukaiset etuudet maksetaan vain kuoleman sattuessa.

**Sijoitusvakuutukset ovat korko- tai sijoitussidonnaisia<sup>8</sup>**

- säästöhenkivakuutuksia
- yksilöllisiä eläkevakuutuksia tai
- kapitalisaatiosopimuksia.

<sup>7</sup> Tarkemmin kohdassa 9.3.

<sup>8</sup> Vakuutus voi myös olla osaksi korkosidonnainen (laskuperustekorkoinen, takuutuotonen) ja osaksi sijoitussidonnainen. Vakuutusyhtiölaissa on määritelty myös **sijoitussidonnaiset vakuutukset**, joilla tarkoitetaan vakuutuksia, joissa vakuutusmaksujen tuotto sidotaan asiakkaan itse valitsevien sijoituskohteiden arvonkehitykseen.

Riskihenkivakuutukset ja ryhmähenkivakuutukset eivät ole lain tarkoittamia sijoitusvakuutuksia. Määritelmän mukaisia sijoitusvakuutuksia eivät myöskään ole ryhmävakuutuksena pidettävät eläkevakuutukset.

Laki vakuutusten tarjoamisesta määrittelee myös **vakuutusmuotoiset sijoitustuotteet**. Niillä tarkoitetaan muita sijoitusvakuutuksia kuin vapaaehtoisia eläkevakuutuksia. Erottelulla on merkitystä sen suhteen, että vakuutusmuotoisista sijoitustuotteista<sup>9</sup> pitää asiakkaalle toimittaa vakimuotoinen **avaintietoasiakirja**.

### 4.3 Sijoitustuotteiden ominaisuuksia

Kun vakuutuksenhakija harkitsee uuden sijoitusvakuutuksen ottamista, hänen kannaltaan olennaisia ydintietoja sijoitusvakuutusten ominaisuuksista ovat tuotto-odotus ja riski sekä vakuutuksesta asiakkaan maksettavaksi tulevat kulut.

Eräs sijoitusvakuutusten keskeinen piirre on se, ettei näihin vakuutuksiin yleensä liity vastuunvalintaa. Vakuutustapahtuma, eli ajankohta, jolloin säästöt otetaan käyttöön, on joko tarkoin tiedossa tai vakuutuksenottajan itse määrättävissä. Vakuutustapahtuma on toivottu, toisin kuin riskivakuutuksissa. Vakuutukselle tunnusomainen epävarmuus koskee sitä, kuinka pitkään vakuutettu elää. Yleensä kukin saa omaa panostaan, eli vakuutusmaksuja, vastaavan vastikkeen (säästösumma tai eläke).

Sijoitusvakuutuksille luonteenomaista on myös joustavuus vakuutusmaksujen suhteen. Asiakas voi poiketa tehdystä maksusuunnitelmasta maksamalla suurempia tai pienempiä erinä kuin oli suunniteltu, tai hän voi pitää taukoja maksamisesta. Yleensä sijoitusvakuutukset ovat määräaikaisia (päättymispäivä voi olla esimerkiksi 31.12.2030) tai muulla tavalla määriteltynä pitkäaikaisia (esimerkiksi 25 vuotta).

Sijoitusvakuutusten valikoima on monipuolinen ja asiakkaalla on valittavana paljon erilaisia vaihtoehtoja. Vakuutus voi olla laskuperustekorkoinen tai sijoitussidonnainen tai niiden yhdistelmä. Vakuutusyhtiön tarjonnan mukaan asiakas voi myös valita useista erilaisista sijoituskohteista.

Sijoitusvakuutuksiin liittyvistä ominaisuuksista mainitaan tässä vielä seuraavat:

- Vakuutus voi olla pääomaturvattu tai se ei sisällä turvaa pääoman menettämisen varalta.
- Sijoitusvakuutukset sisältävät yleensä automaattisesti myös riskihenkivakuutuksen, jolloin säästö ei vakuutetun kuoleman jälkeen jää vakuutusyhtiölle vaan maksetaan edunsaajille. Kuolintapausturvan vakuutusmäärä määritetään sijoitusvakuutusta tehtäessä ja se voi olla yhtä suuri kuin säästö pääoma tai esimerkiksi 95 % pääomavasta.
- Jos asiakas tarvitsee lainaa, hän voi pantata sijoitusvakuutuksen.
- Valittavissa ovat myös kapitalisaatiosopimukset, joissa ei ole vakuutettua lainkaan.

---

<sup>9</sup> Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain 5 §:n 1 momentin 21-kohdassa olevan määritelmän mukaan *vakuutusmuotoisella sijoitustuotteella* tarkoitetaan vakuutustuotetta, johon sisältyy maturiteetti- tai takaisinostoarvo ja jossa markkinoiden vaihtelu vaikuttaa suoraan tai välillisesti koko maturiteetti- tai takaisinostoarvoon tai sen osaan. Laissa mainitaan lisäksi tiettyjä vakuutustuotteita, jotka eivät ole vakuutusmuotoisia sijoitustuotteita.

- Useisiin sijoitusvakuutuksiin voi riskihenkivakuutuksen lisäksi liittää myös lisäturvatai liitännäisvakuutuksia, kuten työttömyys- tai työkyvyttömyysvakuutus taikka sairauskulu- tai yksityistapaturmavakuutus.

Säästäminen sijoitusvakuutuksiin on tavoitteellista. Asiakkaalla on mahdollisuus suuriin tuottoihin, ja hän voi sijoitusvakuutuksen avulla siirtää varoja tulevaa käyttöä varten ja saa siitä tuottoja. Hän voi myös säästää esim. sukulaislapsille tai ”vain” itselleen eläkkeen muodossa varoja.

Eräs sijoitusvakuutuksen muoto on säästäminen vapaaehtoiseen eläkevakuutukseen. Eläkesäästäminen on verotuetta, kun asiakas voi vähentää vakuutusmaksuja verotuksessaan. Vastaavasti korvauksena maksettava eläke on verotettavaa tuloa eläkkeensaajalle. Verotuseduista johtuen eläkevakuutusten takaisinostoa on rajoitettu.

Sijoitusvakuutuksilla voidaan saada turva inflaatiota vastaan, kun vakuutusyhtiö maksaa ennalta sovittua laskuperustekorkoa ja/tai vuosittain määräytyviä asiakashyvityksiä. Sijoitusten arvon nousu hyödyttää tuottojen muodossa enemmän kuin, jos rahat olisivat pankissa.

## 5 Vakuutuksen elinkaari

### 5.1 Elinkaaren vaiheet

Vakuutuksen elinkaaren vaiheet ja niiden tärkeimmät tehtävät ja merkitys osapuolten kannalta on esitetty seuraavassa kaaviossa. Elinkaaren vaiheita koskevista, vakuutusturvan kannalta olennaisista tiedoista on kerrottava asiakkaalle ennen vakuutus sopimuksen tekemistä. Ota huomioon se, että suuri osa näistä tiedoista on yleensä sisällytetty vakuutuksen tuoteselosteeseen, mutta että olennaiset asiat on syytä käydä tuoteselosteen avulla läpi asiakaspalvelutilanteessa.

Lainsäädännössä korostetaan sitä, että asiakkaan vakuutustarve on aina selvitettävä ensin ja että asiakkaan edun pitää olla ensisijaisena kaikessa toiminnassa. Asiakkaan kanssa käytävässä neuvottelussa on otettava esille hänen vakuutustarpeensa kannalta olennaiset seikat, jotta tehtävä vakuutus ratkaisu on asiakkaalle asianmukainen ja soveltuu hänelle valittavissa olevista vaihtoehdoista parhaiten.

Sijoitusvakuutuksen elinkaaren vaiheita ovat esimerkiksi seuraavat	
Vaihe	Esimerkkejä vaiheeseen liittyvistä toimista
<b>Potentiaalinen asiakas tai nykyinen asiakas.</b>	Entinen asiakas on samalla potentiaalinen uusi asiakas. Tarkista aina ensin, mitä tietoja asiakkaasta on käytettävissä, kun neuvottelut aloitetaan.
<b>Syntyy halu ja tarve säästää tai sijoittaa</b>	Selvitä, minkä vuoksi asiakas on alkanut pohtia sijoitusvakuutuksen ottamista tai voimassa olevan vakuutuksen muuttamista. Onko hänen perhe- tai muissa oloissaan tapahtunut olennainen muutos, onko hän kenties perinyt suuren summan rahaa vai onko kyse siitä, että vakuutusyhtiö on markkinoinut jotain uutta sijoitusvakuutusta. Sijoitusvakuutus voi tulla esille myös muun finanssipalvelun yhteydessä tai vaikkapa

	omaisuusvahinkoasian hoitamisen yhteydessä. Millä mielellä asiakas on siis liikkeellä?
<b>Yhteydenotto toiseen osapuoleen</b>	Osapuolilla on useita keinoja päästä yhteyteen keskenään, esimerkiksi verkkopalvelut, puhelin tai henkilökohtainen tapaaminen vakuutusmeklarin tai asiamiehen kanssa. Huolehdi ns. kotitehtävien tekemisestä ennen kuin otat yhteyttä asiakkaaseen. Mitä tietoja asiakkaasta on käytettävissä (nykyinen vakuutusturva ja varallisuustiedot)? Pitääkö hänet kenties ensin tunnistaa, koska hänestä ei ole mitään aikaisempia tietoja.
<b>Asiakkaan tunnistaminen ja tunteminen</b>	Ota huomioon rahanpesun ja terrorismin ehkäisemisen kannalta tärkeät säännökset ja huolehdi asiakkaan tunnistamisesta, jos et tunne häntä.
<b>Vakuutustarpeen kartoittaminen.</b>  <b>Tietojen selvittäminen asiakkaalta.</b>	Tämä on nyt erikseen laissa määritelty toimi ennen vakuutuksen tarjoamista. Keskeistä on selvittää mihin tarpeeseen ja miksi asiakas haluaa ostaa sijoitusvakuutuksen. Asiakastiedot, kuten perheyhteydet, osoite- ja muut yhteystiedot sekä pankki-tilitiedot, kannattaa aina tarkistaa, ja ne tulee tarvittaessa päivittää. Vakuutusedustaja täyttää kysely- ja selonottovelvollisuutensa tekemällä asiakkaalle kysymyksiä. Asiakas vastaa hänelle esitettyihin kysymyksiin ja antaa vakuutustarpeen selvittämistä varten tarpeelliset tiedot.
<b>Tietojen antaminen asiakkaalle.</b>	Tähän vaiheeseen liittyy se, että vakuutuksen tarjoaja antaa lain edellyttämät tiedot vakuutuksenhakijalle. Huomioon tulee tässäkin vaiheessa ottaa se, ketkä ovat vakuutettuja ja että edunsaajamääräyksen tekemisestä annetaan riittävästi tietoja. Tuleeko kenties kysymykseen esimerkiksi vakuutuksen panttaus asuntolainan vakuudeksi?
<b>Vastuunvalinta</b>	Kun asiakas haluaa liittää sijoitusvakuutukseensa liitännäisvakuutuksia (esimerkiksi työkyvyttömyys- tai sairauskuluvakuutus), vakuutusyhtiö tekee vastuunvalintaa. Tätä varten asiakkaan tulee antaa selvitys terveydentilastaan. Jos säästösumma on huomattavan korkea tai jos riskihenkivakuutuksen halutaan kattavan yli 95 % säästösummasta, vakuutusyhtiö saattaa vaatia vakuutettavalta terveys selvityksen antamista ennen sopimuksen tekemistä. Asiakaspalvelutilanteessa on syytä korostaa, että asiakkaan tulee antaa oikeat ja täydelliset vastaukset terveys selvityksessä oleviin kysymyksiin.
<b>Vakuutustarjouksen tekeminen</b>	Vakuutuksen tarjoaja antaa asiakkaalle tarjouksen sijoitusvakuutuksesta. Asiakkaalle annettavia asiakirjoja ovat esimerkiksi vakuutuksen tuoteseloste, avaintietoasiakirja (ei eläkevakuutuksesta) ja vakuutusehdot sekä mahdolliset tuottolaskelmat ja muut neuvottelun aikana syntyneet laskelmat. Vakuutusmeklari voi tehdä esimerkiksi yritysasiakkaansa puolesta tarjouspyyntöjä vakuutuksenantajille. Vakuutusyhtiöiden tekemien tarjousten perusteella asiakas lopulta ratkaisee, minkä vakuutusyhtiöiden tekemistä tarjouksista hän hyväksyy.



<b>Sopimuksen syntyminen ja vakuutusyhtiön vastuun alkaminen</b>	Sijoitusvakuutus sopimus syntyy, kun toinen osapuoli on hyväksynyt toisen osapuolen tekemän tarjouksen. Sijoitusvakuutuksen voimaantulo ja yhtiön vastuun alkaminen edellyttävät yleensä sitä, että asiakas maksaa ensimmäisen vakuutusmaksun määräajassa.
<b>Ensimmäisen vakuutusmaksun maksamisen merkitys</b>	Vakuutus sopimus tulee voimaan, kun vakuutusyhtiön hyväksymä vakuutushakemus on annettu tai lähetetty vakuutusyhtiölle ja säästösuunnitelmassa (maksusuunnitelmassa) määritelty ensimmäinen vakuutusmaksu on maksettu vakuutusyhtiön ilmoittamassa maksuajassa. Kun maksu on maksettu, vakuutusyhtiö lähettää vakuutuksenottajalle sopimuskirjan. Jos ensimmäisen maksun vähimmäismäärää ei ole maksettu määräaikana, vakuutus sopimus raukeaa. Vakuutusyhtiö palauttaa maksetut vakuutusmaksut ilman tuottoa ja se voi vähentää maksuista sopimukseen liitettyjen sijoitussidonnaisten kohteiden mahdollista arvon alenemista vastaavan määrän.
<b>Sopimuksen peruuttaminen</b>	Asiakas voi peruuttaa uuden eläke- ja muun sijoitusvakuutuksen 30 päivän kuluessa siitä, kun sopimus on tehty ja hän on saanut vakuutus kirjan.
<b>Toimia sopimuksen voimassaoloaikana. Sopimuksen muuttaminen.</b>	Asiakkaalle on hyvä myös kertoa, miten ja millä perusteilla sijoitusvakuutusta voi muuttaa kesken sopimuskauden, eli miten asiakkaan pitää menetellä, jos hän haluaa muuttaa edunsaajamääräystä tai jos hänelle tulee tarve antaa vakuutus pantiksi. Vakuutuksen pääoma voi myös joutua ulosotto toimien kohteeksi. Joissakin tilanteissa vakuutusyhtiöllä on oikeus tehdä vakuutus sopimukseen ehtomuutoksia, esimerkiksi kun lainsäädäntö on muuttunut tai kun kyse on ehdoissa mainitusta hyvän vakuutustavan mukaisesta perusteesta.
<b>Korvauksen hakeminen</b>	Huomaa, että asiakkaan neuvominen korvausasioissa kuuluu vakuutusten tarjontaan. Häntä pitää pystyä neuvomaan korvauksen hakemisessa ja tarvittavien asiakirjojen toimittamisessa, vaikka varsinaisen korvauskäsittelyn hoitavat sen alueen ammattilaiset. Asiakasta voi korvauksen hakutilanteessa myös kiinnostaa erityisesti korvausten verotus. Pohdi, miten hyvin pystyt häntä neuvomaan tässä vaiheessa?
<b>Sopimuksen päättyminen</b>	Tämä elinkaaren vaihe tulee vastaan esimerkiksi, jos asiakas haluaa irtisanoa sopimuksen ja nostaa koko pääoman tai hän haluaa nostaa osan pääomasta. Eläkevakuutusten irtisanomista on rajoitettu niihin liittyvistä verotuksellisista eduista johtuen. Kyse voi olla myös siitä, että vakuutuksenottaja tai vakuutettu on kuollut. Vakuutetun kuolemantapaus ei välttämättä aina johda korvauksen maksamiseen. Tässä vaiheessa asiakasta kiinnostavat tiedot vakuutusmaksujen mahdollisesta palauttamisesta vakuutuksen päätymisen jälkeen.
<b>Muutoksenhaku</b>	Asiakas on tässä vaiheessa kiinnostunut siitä, miten hän voi hakea muutosta vakuutusta koskevaan asiaan (esimerkiksi jos vakuutusyhtiö ei hyväksy hänen hakemustaan). Ota huomioon, että vakuutusyhtiön pitää kertoa valitusteistä mm. avaintietoasiakirjassa ja että tuoteselosteissa asiakkaalle

	usein kerrotaan siitä, mihin hänen kannattaa ottaa yhteyttä, jos hän on tyytymätön vakuutusyhtiön ratkaisuun.
--	---

## 6 Vakuutustarpeen selvittäminen

Tämän jälkeen perehdytään siihen, mitä asiakkaan vakuutustarpeen selvittämisellä<sup>10</sup> tarkoitetaan.

Jotta asiakkaan sijoitusvakuutusturvan tarve saadaan määritettyä ja hänen vakuutusturvansa katettua oikeanlaisilla vakuutuksilla ilman tiedostamattomia vakuutusturvan aukkoja tai turhaa päällekkäisyyttä, pitää tietää, millaisen turvan piirissä hän on sosiaaliturvalainsäädännön pohjalta.

- Millaisiin etuuksiin hänellä on oikeus?
- Miten hänen toimeentulonsa on turvattu?
- Tarvitseeko hän vapaaehtoista henkilövakuutusturvaa?
- Kuinka paljon vapaaehtoista turvaa asiakas perheineen tarvitsee?

### 6.1 Asiakkaan vakuutustarpeen selvittäminen, yleisesti

Vakuutuksen tarjoajan pitää siis pyytää asiakkaalta tietoja hänen vakuutustarpeensa määrittämiseksi. Lisäksi tietoja pitää pyytää asiakkaan vakuuttamiseen liittyvistä tarpeista ja vaatimuksista. Usein asiakas pystyy vain yleisellä tasolla ilmaisemaan vakuutustarpeensa, eli sen miten hän voi vakuutuksilla varautua oman tai lähiomaisensa sairauden, työttömyyden tai kuoleman varalta. Tällaisen yleisen tiedon pohjalta vakuutuksen tarjoajan tulee esittää asiakkaalle täydentäviä kysymyksiä, jotta vakuutustarpeen pystyy tarkemmin määrittämään.

Kun kyse on sijoitusvakuutuksista, asiakkaalta pyritään saamaan tiedot erityisesti sijoittamisen tavoitteista, kuten sijoitusajasta ja tavoitellusta riski-tuottotasosta. Lisäksi häneltä kysytään riittävästi tietoja tarjottavan sijoitusvakuutuksen asianmukaisuuden ja soveltuvuuden arvioimista varten.

Asiakkaan olemassa oleva muu vakuutusturva on syytä selvittää ainakin yleisellä tasolla, koska voimassa oleva vakuutusturva vaikuttaa vakuutustarpeen arviointiin. Tällöin kannattaa ottaa huomioon asiakkaan itse ottamien vakuutusten lisäksi esimerkiksi mahdolliset ryhmävakuutukset, joita asiakkaan hyväksi on voimassa. Yrittäjäasiakkaalta kannattaa selvittää, millainen tarve hänellä on parantaa vakuutusturvaansa lakisäateistä vakuutusturvaa täydentävillä vapaaehtoisilla vakuutuksilla.

---

<sup>10</sup> Vakuutuksentarjoajan yleinen velvollisuus selvittää asiakkaan vakuutustarve sisältyy vakuutusten tarjoamisesta annetun lain 35 §:ään ja vakuutuslainsäädännön 4b §:n 1 momenttiin. Sijoitusvakuutusten osalta tarkemmat säännökset sisältyvät vakuutusten tarjoamisesta annetun lain 47 §:ään ja vakuutuslainsäädännön 4b §:n 2 momenttiin.

## 6.2 Asiakkaan sijoituskokemus ja –tietämys sekä taloudellinen tilanne

Vakuutuksen tarjoajan pitää pyytää vakuutustarpeen selvittämiseksi asiakkaalta tarpeelliset tiedot asiakkaan kyseiseen vakuutukseen liittyvää sijoitusalaan koskevasta aikaisemmasta sijoituskokemuksesta ja –tietämyksestä.

**Sijoituskokemusta** arvioidaan seuraavien seikkojen pohjalta:

- mikä on asiakkaan kokemus vakuutusmuotoisesta sijoittamisesta
- mikä on asiakkaan kokemus sen tyyppisistä rahoitusvälineistä tai muista sijoituskohteista, joihin vakuutuksenottaja voi vakuutuksen perusteella ohjata vakuutusmaksuja sijoitettavaksi
- onko asiakkaalla toistuvaa kokemusta kyseisistä rahoituspalveluista tai –välineistä vai vain yksittäistapauksista.

**Sijoitustietämystä** arvioidaan seuraavien seikkojen pohjalta:

- mitkä ovat asiakkaan tosiasialliset tiedot kyseisestä rahoituspalvelusta tai –välineestä
- mikä on asiakkaan koulutus ja ammatti.

Jotta vakuutuksen tarjoaja voi arvioida, mikä tai mitkä sijoitusvakuutukset **soveltuvat** asiakkaalle, hänen pitää selvittää asiakkaalta, mikä on asiakkaan taloudellinen tilanne. Tällöin tarvitaan tietoja

- asiakkaan riskin- ja tappionsietokyvystä
- muista seikoista, joilla voi olla merkitystä soveltuvuuden arvioinnissa.

Lähtökohtaisesti asiakas antaa oikeat tiedot, joiden pohjalta vakuutustarve voidaan määrittää. Jos vakuutuksen tarjoaja tietää tai hänen pitäisi tietää, että tiedot ovat ilmeisen virheellisiä tai puutteellisia (esimerkiksi ristiriitaiset tiedot), vakuutuksen tarjoajan pitää pyytää lisätietoja tai varoittaa asiakasta siitä, että tarpeen määrittäminen perustuu mahdollisesti virheellisiin tai puutteellisiin tietoihin.

*Pohdintatehtävä: Mieti, miten helposti saat asiakkaalta tässä tarkoitetut tiedot. Miten tiedot vaikuttavat siihen, millaista sijoitusvakuutusta lähdet tarjoamaan hänelle? Oletthan tutustunut edustamasi vakuutusyhtiön yksilöityihin kohdemarkkinoihin?*

*Pohdintatehtävä: Tutustu jonkun vakuutusyhtiön tuoteselosteeseen tai muuhun markkinointiaineistoon, jossa esitellään kyseisen yhtiön tuotehallintajärjestelmään sisältyvää tarjoamisstrategiaa. Löytyykö sellaista tietoa? Ehkä käytettävissäsi on edustamasi vakuutusyhtiön sisäistä materiaalia, joissa on määritetty tarjoamisstrategia ja yksilöidyt kohdemarkkinat.*

*Esimerkki Arvopaperilautakunnasta APL 2/15 (28.9.2015)*

*Lautakunnassa käsitellyssä asiassa oli kysymys siitä, oliko vakuutusyhtiö täyttänyt tiedonantovelvollisuutensa. Asiakas oli ottanut yhteyttä yhteyshenkilöönsä ajatuksella tehdä sijoitusvakuutus, mutta hän teki omaisuudenhoitosopimuksen, jonka perusteella varoja sijoitettiin kiinteistörahastoon noin 34.000 euroa.*

*Lautakunta katsoi, **ettei palveluntarjoaja ollut näyttänyt täyttäneensä asiakasta koskevaa selonottovelvollisuuttaan** eikä tarjoamaansa sijoituspalveluun liittyvää tiedonantovelvollisuuttaan. Sijoitusten riittävä hajauttaminen on riskinhallinnan selkäranka ja nimenomaan vähäisestä hajautuksesta aiheutuvaan riskiin olisi pitänyt kiinnittää asiakkaan huomiota. Lautakunta piti uskottavana asiakkaan kertomusta siitä, ettei hän olisi hyväksynyt rahastoa*

*salkkuunsa, jos hänelle olisi kerrottu, että omaisuudenhoitosalkku oli merkittävässä määrin sidoksissa vain yhteen nimenomaiseen vuokralaiseen. Lautakunta piti asiakkaan esittämää summaa korvauskelpoisen vahingon määränä ja suositti, että vakuutusyhtiö hyvittää asiakkaalle rahaston lunastuksen jälkeen saadun ja siihen sijoitetun varallisuuden erotuksen määrän korkoineen ja palauttaa palvelusta perimänsä kulut.*

## 7 Tiedonantovelvollisuus ennen sopimuksen tekemistä

Vakuutuksenantajan ja vakuutuksen tarjoajan selonotto-, kysely- ja tiedonantovelvollisuudet ovat täsmentyneet. Erityisesti sijoitusvakuutusten tarjoamiseen liittyy lainsäädännöllä määriteltyjä lisävaatimuksia. Vakuutustarpeen ja sijoitusvakuutuksiin liittyvien tietojen selvittämiseksi asiakkaalle tulee esittää aikaisempaa enemmän kysymyksiä, joilla saadaan vakuutustarjouksen tekemistä varten tarpeelliset tiedot asiakkaan sijoituskokemuksesta ja – tietämyksestä sekä taloudellisista oloista ja vastaavista seikoista. Täsmentyneillä säädöksillä halutaan varmistaa, ettei asiakkaalle myydä sellaisia sijoitusvakuutuksia ja lisäpalveluja, joihin liittyviä kuluja asiakas ei ole ymmärtänyt.

Asiakkaan tiedonantovelvollisuus on ennallaan, mutta häneltä pyydetään enemmän tietoja kuin aikaisemmin. Hänen edellytetään antavan oikeat ja täydelliset vastaukset vakuutuksen tarjoajan esittämiin kysymyksiin.

*Pohdintatehtävä: Mitkä kysymykset ovat mielestäsi sellaisia, että ne pitää aina esittää asiakkaalle? Onko sellaisia? Onko käytännössä mahdollista saada kaikki tarvittavat tiedot yhdessä asiakastapaamisessa?*

Jos asiakas ei anna sijoitusvakuutuksen tarjoamista varten riittäviä tietoja, häntä on varoitettava siitä, ettei tarjottavien vakuutusten asianmukaisuutta tai soveltuvuutta pystytä arvioimaan. Joissakin ääriolanteissa vakuutusedustaja joutuu ehkä toteamaan, ettei edes tarjousta voida tehdä asiakkaan antamien puutteellisten ja kenties jopa ristiriitaisten tietojen vuoksi.

Velvollisuuden laiminlyönnin seuraukset ovat vakuutusyhtiön ja vakuutusedustajien kannalta käytännössä ennallaan. Jos vakuutusturvan tarvetta ei selvitetä, saattaa vakuutuksen tarjoajalle syntyä vahingonkorvauslain mukainen vastuu siitä, ettei valittu vakuutusturva ollutkaan asianmukainen tai asiakkaalle soveltuva. Vastaava tilanne voi olla kyseessä silloin, jos vakuutuksen tarjoaja laiminlyö arvioida vakuutuksen asianmukaisuuden asiakkaalle, ja tästä aiheutuu asiakkaalle myöhemmin taloudellista menetystä.

### 7.1 Tietojen antaminen asiakkaalle ennen sopimuksen tekemistä

Vakuutuksen tarjoajan pitää varmistaa ennen vakuutussopimuksen tekemistä, että asiakas saa vakuutuksesta tarvitsemansa tiedot. Tiedot pitää antaa riippumatta siitä, annetaanko asiakkaalle henkilökohtainen suositus vai ei ja myös riippumatta siitä, onko vakuutus osa laajempaa tuote- tai palvelupakettia vai ei.

**Asiakkaan etu** pitää aina ottaa huomioon. Tiedot pitää antaa ymmärrettävässä muodossa. Tuotteen monimutkaisuus ja asiakastyypit vaikuttavat siihen, mitä ja miten tietoja annetaan asiakkaalle. Tietoja on annettava sitä enemmän ja sitä ymmärrettävämmin,

- mitä vaikeammin ymmärrettävästä vakuutuksesta on kysymys
- mitä kokemattomammasta asiakkaasta on kysymys
- mitä monimutkaisemmasta vakuutuksesta on kysymys.

Asiakkaalle on sijoitusvakuutusta tarjottaessa annettava tavanomaista vahinkovakuutusta enemmän tietoja esimerkiksi niistä vaikutuksista, jotka johtuvat henki- ja sijoitusvakuutuksen tuotto- ja kululaskentaan liittyvistä olettamista tai eläkevakuutuksen verotukseen liittyvistä seikoista. Kun asiakkaana on kuluttaja<sup>11</sup>, vakuutuksen tarjoajan pitää korostaa selkeää ja ymmärrettävää ilmaisua. Hänen pitää kertoa kuluttaja-asiakkaalle enemmän kuin mitä hän kertoisi ammattimaiselle toimijalle. Jos asiakkaalla on sijoitussidonnaisissa tuotteissa sijoittamisen erityistuntemusta, hänen voidaan edellyttää ymmärtävän vakuutus sopimuksen todellinen sisältö, vaikka markkinoinnin yhteydessä annetut tiedot olisivatkin jollain tavalla olleet puutteellisia tai harhaanjohtavia.

Kun asiakkaalle tarjotaan sijoitusvakuutuksia, hänelle on annettava tietoja esimerkiksi

- vakuutusten kuluista
- mahdollisista seuraamuksista, jos asiakas keskeyttää vakuutuksen
- maksusuunnitelmasta poikkeamisen aiheuttamista mahdollisista seuraamuksista
- verotuksesta
- sopimusten mahdolliseen uudelleenjärjestelyyn liittyvistä kuluista
- sijoitusvakuutusmuodoista ja –palveluista sekä niiden kuluista ja liitännäisveloituksista.

Lisäpalveluissa on kyse osana pakettia tai sopimusta myytävistä tuotteista tai muista palveluista kuin vakuutuksista. Esimerkiksi sijoitusvakuutuksen rahoittamiseksi tarjottava luotto on tässä tarkoitettu lisäpalvelu.

Tiedot pitää antaa hyvissä ajoin ennen sopimuksen tekemistä siten, että asiakkaalla on tosiasiallinen tilaisuus arvioida tilannetta ja tarvittaessa jättää sopimus tekemättä.

Asiakkaan sijoituskokemuksesta ja –tietämyksestä sekä sijoittamisen tavoitteista saamiensa tietojen perusteella vakuutuksen tarjoajan on kiinnitettävä asiakkaan huomiota erityyppisten sijoitusvakuutusten ja niihin liittyvien sijoituskohteiden valinnan kannalta **olennaisiin seikkoihin**.

Olennaisia seikkoja ovat ainakin sijoituskohteet, tuotot ja pääoman kertyminen, kulut, riskit ja vakuutusehdoista esimerkiksi sopimuksen päättyminen.

Ennen vakuutus sopimuksen tekemistä on asiakkaalle annettava ainakin seuraavat tiedot<sup>12</sup>

vakuutuksenantajasta:

1. nimi ja oikeudellinen muoto
2. kotipaikkavaltio sekä sen sivukonttorin tai muun edustajan sijaintivaltio, jossa sopimus tehdään
3. osoite kotipaikkavaltiossa sekä sivukonttorin tai muun edustajan sen toimipaikan osoite, jossa sopimus tehdään.
4. Lisäksi on annettava tieto siitä, mistä vakuutuksenantajan vakavaraisuutta ja taloudellista tilaa koskeva kertomus on saatavissa.

henkivakuutus sopimuksesta:

1. vakuutusturvan sisältö ja, jos vakuutukseen voi liittää valinnaisia etuuksia, selvitys niistä

---

<sup>11</sup> Sama koskee kuluttajaan rinnastettavia tahoja.

<sup>12</sup> Oikeusministeriön asetus (177/2011) henkivakuutuksesta annettavista tiedoista.

2. vakuutuksen voimassaolo ja irtisanominen
3. vakuutusmaksut ja, jos vakuutukseen liitetään valinnaisia etuuksia, niiden maksut eriteltyinä
4. vakuutusmaksukaudet ja muut maksuehdot
5. mahdollisten lisäetujen määräytymis- ja jakamisperusteet
6. takaisinostoarvon ja vapaakirja-arvon määräytyminen sekä onko vakuutukseen sijoitettu pääoma turvattu ja missä määrin se on turvattu
7. sijoitussidonnaisiin vakuutuksiin liitettävissä olevat sijoituskohteet ja niiden luonne
8. vakuutuksenottajan oikeus peruuttaa sopimus ja peruuttamisoikeuden käyttämistä koskevat ehdot
9. yleiset tiedot kyseisen vakuutuksen verokohtelusta
10. onko vakuutuksenottajalla käytettävissään tuomioistuimen ulkopuolisia oikeussuojamenettelyjä ja miten niitä voi käyttää
11. sopimukseen sovellettava laki tai jos osapuolet voivat valita sovellettavan lain, maininta siitä ja vakuutuksenantajan ehdotus lainvalinnasta.

Asiakkaalle on syytä korostaa sitä, että hänellä on velvollisuus tutustua saamiinsa tietoihin ja hänelle annettuihin aineistoihin huolellisesti. Asiakkaan kanssa käydyt keskustelut ja hänelle annetut materiaalit on syytä tarkasti dokumentoida mahdollisten kiistatilanteiden varalta. Tärkeä olisi dokumentoida ainakin se, miten neuvotteluissa esillä olleet mahdolliset epäselvyydet on asiakkaan kanssa selvitetty, ja mihin tulokseen on päädytty. Lopulta asiakas itse ratkaisee sen, millaisen riskitason hän hyväksyy ja millaisen tuotteen hän päätyy valitsemaan.

*Esimerkki Sijoituslautakunnasta FINE-007837 (6.11.2018)*

- *A:lle tehty sijoitusvakuutus oli sinänsä vastannut asiakkaan sijoituskokemusta ja –tavoitteita. Keskiriskisenkin sijoittajan kohdalla olennainen vakuutusturvan rajoitus on se, että vakuutuksen hoitopalkkio veloitetaan prosenttiosuutena vakuutusmaksusta. Lautakunta katsoi, että vakuutusyhtiöllä ei ollut oikeutta periä hoitokuluja täyttä määrää ensimmäisten 5 vuoden ajalta. Asiakkaan olisi kuitenkin pitänyt mieltää keskimääräiseen riskinottoon liittyvä tappioriski ja vakuutussopimuksen alkuvaiheen korkeampi kulutaso. Tämän vuoksi sijoitusriskin toteutuminen kuuluu osittain asiakkaan vastattavaksi. Lautakunta suositti, että vakuutusyhtiö maksaa hyvityksenä arvioimansa määrän 13.346 euroa. Tuon määrän ja takaisinostoarvon yhteismäärän jälkeen asiakkaan menetys oli 18 % vakuutukseen sijoitetusta pääomasta.*

### 7.1.1 Kulut

Vakuutuksia ja sijoituksia koskevan päätöksenteon tueksi asiakkaan pitää saada riittävät ja olennaiset tiedot kuluista ja tuotoista. Tiedot sijoitusvakuutuksiin liittyvistä kuluista pitää antaa **kootusti** siten, että asiakas saa **kokonaiskäsityksen** vakuutuksen kuluista ja niiden **kumulatiivisesta vaikutuksesta** vakuutuksen **tuottoon ja pääoman kertymiseen**.

Sijoitusvakuutusten kulujen kuormitusrakenteen aiheuttaa usein sen, että asiakkaan on vaikea hahmottaa, miten kulut vaikuttavat pääoman kertymiseen. Hänen on myös vaikea hahmottaa, miten palveluntarjoajan sopimuksen aikana perimien kulujen kumulatiivinen määrä vaikuttaa pääomaan. Uutta kulujen ilmoittamisessa onkin se, että asiakkaalle on annettava tietoja myös kulujen vaikutuksesta pääoman kertymiseen.

Tiedot kuluista on pyrittävä antamaan rahamääräisesti. Jos se ei ole mahdollista, asiakkaalle pitää kertoa kulujen määräytymisen perusteet eli niiden laskentatapa. Kulujen erittelyä pitää asiakkaan pyynnöstä tarkentaa esimerkiksi asiakirjojen avulla tai henkilökohtaisessa asiakastapaamisessa.

Kuluja, joista asiakkaalle pitää kertoa, ovat esimerkiksi:

- vakuutuksen järjestely- ja ylläpitomaksut
- vakuutusmaksuista menevät kulut
- vakuutusten hoitamisesta aiheutuvat kulut
- vakuutuksen tarjoamisesta perittävät kulut
- sijoituskohteista perittävät kulut
- verotukseen liittyvät kulut
- sopimusten mahdolliseen uudelleenjärjestelyyn liittyvät kulut.

Sijoituskohteista perittävät kulut riippuvat esimerkiksi siitä, tehdäänkö sijoitusaikana sijoitussalkun koostumukseen muutoksia tai voiko muutoksia lainkaan tehdä. Jos sijoituskohteisiin tehdään muutoksia, kuluihin voi vaikuttaa se, kuinka usein muutoksia tehdään ja kuka ne tekee.

Tiedot pitää antaa asiakkaalle säännöllisesti myös sijoituksen voimassaoloaikana. Säännöllisyys tässä yhteydessä tarkoittaa sitä, että tiedot kuluista on annettava vähintään kerran vuodessa.

Perittävät kulut riippuvat vakuutusyhtiöstä ja sopimukseen liitettävistä sijoituskohteista. Kulut voivat olla kiinteitä tai suhteellisia (esimerkiksi prosenttiosuus vakuutusmaksuista tai kertyneistä säästöistä). Vakuutukseen voi myös liittyä vuosittainen tai koko sopimusaikaa koskeva kulujen enimmäismäärä.

Kuluja voidaan periä esimerkiksi

- maksetuista vakuutusmaksuista
- vakuutuksen ylläpidosta säästö- ja eläkeaikana
- vakuutuksen takaisinostosta
- riskihenkivakuutuksesta vakuutusmaksun muodossa
- toimenpiteistä, kuten säästöjen siirrosta tai ylimääräisistä tiedotteista ja todistuksista.

Rahastoyhtiön perimät kulut, joita ovat esimerkiksi hoito-, merkintä- ja lunastuspalkkiot, alentavat yleensä rahasto-osuuden tai salkun arvoa, eikä niitä erikseen peritä asiakkaalta suoraan.

### 7.1.2 Tuotot ja pääoman mahdollinen menettäminen

Asiakkaalle pitää antaa tietoja siitä, miten vakuutuksen kulut vaikuttavat pääoman kertymiseen. Asiakkaan kannalta on yleensä havainnollisempaa verrata pääoman kertymistä eri palveluntarjoajien tarjoamissa vaihtoehdoissa kuin abstraktimpaa tuottokäsitettä.

**Perinteinen korkoperusteinen malli:** Vakuutusyhtiö kerää sijoituksina asiakkaiden vakuutusmaksuja pienissä erissä ja sijoittaa ne suurempina erinä eteenpäin. Vakuutusyhtiö sijoittaa maksut erilaisiin sijoituskohteisiin (esimerkiksi kiinteistöt, joukkovelkakirjalainat,

osakkeet ja rahastot), joista kertyvän tuoton (esimerkiksi vuokra, korko, osinko ja myyntituotto) vakuutusyhtiö jakaa koron muodossa asiakkaille.

Asiakkaiden säästöille muodostuu yleensä sopimuksessa sovitun suuruista korkotuottoa (kuten laskuperustekorko, sopimuskorko tai takuu- tai vuosikorko) ja lisäkorkona muuttuva määräistä asiakashyvitystä sekä mahdollisesti myös kuolevuushyvityksestä. Lisäkoron suuruuteen vaikuttaa vakuutusyhtiön kyky lisäkoron maksamiseen. Asiakashyvitys voi olla ehdollinen, eli sitä ei välttämättä makseta joka vuosi. Laskuperustekorko voi myös olla hyvin alhainen tai jopa 0 %, jolloin asiakas ei saa korkotuottoa vakuutuksen säästöille. Vakuutukselle tulevan tuoton lisäksi vakuutusyhtiö vastaa siitä, että vakuutuksen säästö pääoma, eli maksetut maksut, joista vähennetään vakuutuksesta perityt kulut, palautuu asiakkaalle.

**Sijoitussidonnaisessa mallissa** asiakas valitsee sijoituskohteen, jonka arvojen muutosten mukaan tuotto määräytyy. Vakuutusyhtiö sijoittaa asiakkaan maksaman määrän, eli asiakkaan varat, asiakkaan valitsemiin kohteisiin. Vakuutuksenottajan säästön arvo sidotaan hänen varoillaan hankittujen rahasto-osuuksien (tai muiden sijoituskokonaisuuksien) arvoon eli kurssiin. Säästön arvo muuttuu kurssin muutoksia vastaavasti. Vakuutusyhtiö omistaa osuudet, mutta vakuutuksen arvo on sidottu asiakkaan varoilla hankittuihin rahasto-osuuksiin ja niiden arvoihin.

Asiakkaalla on täysi riski siitä, miten sijoitusten arvo kehittyy. Kurssien noususta asiakas saa täyden ja välittömän hyödyn. Sijoitussidonnaisten vakuutusten suosio perustuu pääosin parempaan tuotto-odotukseen. Käytännössä vakuutusyhtiöt ovat rakentaneet valmiiksi tasapainotettuja yhdistelmärahastoja tai vastaavia, joissa asiakkaan riski on vähäisempi kuin yksittäiseen kohteeseen sijoitettaessa.

### 7.1.3 Riskit

Sijoitusvakuutuksiin liittyvistä riskeistä pitää kertoa asiakkaalle ymmärrettävästi.

Keskeinen periaate on se, ettei sijoitusten aikaisempi kehitys ole taee tulevasta kehityksestä. Asiakkaan pitää ymmärtää se, onko pääoman säilyminen taattu vai ei, ja se, että sijoitussidonnaisessa vakuutuksessa asiakkaalla on itsellään riski sijoitusten arvon kehittymisestä.

Asiakas tekee itse päätökset yksittäisistä sijoitustoimenpiteistä. Hän kantaa sijoituksiin ja niiden kohteiden vaihtamiseen liittyvän riskin. Asiakas voi myös menettää osan pääomasta tai koko pääoman.

Vakuutukseen liittyvä riski riippuu luonnollisesti siitä, millaisesta tuotteesta on kysymys. Riski vaihtelee sen mukaan, onko kyseessä

- laskuperustekorkoinen säästöhenkivakuutus
- sijoitussidonnainen säästöhenkivakuutus
- osaksi laskuperustekorkoinen ja osaksi sijoitussidonnaisen säästöhenkivakuutus
- vapaaehtoinen eläkevakuutus
- kapitalisaatiosopimus
- sijoitusvakuutusopimus, johon asiakas ei ota tai tuotteeseen ei voida sisällyttää riski henkivakuutusturvaa.

Sijoitusvakuuttamisessa riskejä aiheutuu myös esimerkiksi verotukseen tai muuhun lainsäädäntöön tulevista muutoksista.



Kun vakuutuksen tarjoaja antaa asiakkaalle tietoja sijoitusvakuutuksesta, hänen pitää varoittaa asiakasta riskeistä, jotka liittyvät

- vakuutukseen
- vakuutukseen liitettäviin sijoituskohteisiin
- ehdotettuun sijoitusstrategiaan.

Riskistä on varoitettava erityisesti, jos

- asiakas sijoittaa kerralla tai lyhyessä ajassa merkittävän summan varoja vakuutukseen
- sijoitettavaa varallisuutta ei hajauteta eri sijoituskohteisiin.

Asiakkaalle pitää myös kertoa, miten riskejä voidaan hallita tarkoituksenmukaisella tavalla, kun otetaan huomioon sijoittamisen tavoitteet. Esimerkiksi riskejä vähentää se, että sijoituksia tehdään pidemmällä ajanjaksolla ja että niitä ohjataan erityyppisiin heikosti keskenään korreloiviin sijoituskohteisiin.

Sijoitusvakuuttamiseen liittyviä riskejä asiakkaan kannalta ovat muun muassa:

- inflaation eli rahan arvon aleneminen. Kun korkotaso on matala, vakuutusyhtiö ei ehkä pysty antamaan lisäetuja lainkaan. Nykyisin sijoitusvakuutusten ominaisuuksien puolesta asiakas saa ainakin kohtuullisen suojan inflaatiota vastaan. Tosin reaalitytuotto voi jäädä alhaiseksi, jos vaikkapa asiakashyvitys on nolla prosenttia.
- kuormitus, korko ja maksuperusteet, joita peritään vakuutusmaksuista ja vakuutus-säästöistä.
- vakuutusmaksun riskiperuste ns. kuolemanvaravakuutuksissa.

### **Mitä taloudellisia riskejä sijoitusvakuutuksiin sisältyy?**

**Laskuperustekorkoisissa vakuutuksissa** vakuutusyhtiö sijoittaa vakuutusmaksuista kertyneet varat. Asiakkaalle luvataan tietty korko, ja tämän koron lisäksi asiakkaalle voidaan luvata asiakashyvityksiä. Vakuutusyhtiö kantaa sijoitustensa arvonkehitykseen ja vakuutus-sopimusten korkolupaukseen liittyvän riskin.

Laskuperustekorkoisen vakuutuksen **tuotto-odotus** saattaa olla alhaisempi kuin sijoitussidonnaisen vakuutuksen. Tämä johtuu siitä, että arvopaperimarkkinoiden lainalaisuuksiin kuuluu se, että tuotto ja riski kulkevat käsi kädessä.

### **Pääoman menettämisen riski**

Sijoitussidonnaisissa vakuutuksissa vakuutuksenottaja kantaa riskin sijoituskohteiden arvon kehityksestä, joten sijoitussidonnaiseen vakuutukseen liittyvät samat riskit kuin niihin sijoituksiin, joihin vakuutuksen arvo on sidottu. Vakuutuksenottaja voi menettää pääomansa osittain tai kokonaan sijoituskohteiden arvon laskiessa.

### **Kuluriski**

Sijoitusvakuutuksista peritään kuluja ja palkkioita monessa muodossa. Tyypillisiä kuluja ovat maksuista perittävät maksu- ja kuormituspalkkiot, säästöistä perittävät hoitopalkkiot ja –kulut sekä varainhoitokulut ja toimenpidepalkkiot tai –maksut vakuutuksen päättämisestä ja takaisinostoarvon nostamisesta ennen sopimuksen sovittua päättymisaikaa. Kuluihin sisältyy myös kuolemanvaraturvasta maksettava vakuutusmaksu.

Asiakkaan kannalta kulut merkitsevät riskiä siitä, että vakuutukseen säästetty pääoma kuuluu vakuutusmaksuihin ja vakuutusyhtiön perimään hoitokulukuormitukseen. Käytännössä vakuutusyhtiö veloittaa vakuutusmaksuja ja hoitokuluja säästösommasta.

**Vakuutusmaksusta** vakuutusyhtiö perii kuormitus- eli merkintäpalkkiota, kun maksu kirjataan saapuneeksi vakuutusyhtiöön ja ennen kuin kyseisiä rahoja on kohdennettu niille määrättyyn sijoituskohteeseen. Vakuutuksen hoitopalkkion vakuutusyhtiö yleensä perii kuukausittain.

Sopimuksen voimassaoloaikana tehtävistä **takaisinostoista** tai säästöjen lunastamisesta sopimuksen erääntyessä veloitetaan usein erilaisia nostokuluja. Mahdollisesti pääomasta vähennetään myös kuolettamattomat hankintakustannukset. Jos hoitokulukuormitus on etupainotteinen, eli hoitokuluja kohdistetaan vakuutusajan alkuvuosiin enemmän kuin myöhempiin vuosiin, vakuutuksen säästöomassa kulujen osuus voi olla huomattava. Esimerkiksi 1. vuoden jälkeen päättyvässä vakuutuksessa kokonaiskulut olisivat 2,5 % ja jos vakuutus ostetaan takaisin vasta 12 vuoden kuluttua, kokonaiskulut olisivat 0,70 % pääomasta.

**Sijoituskohteista** peritään hallinnointipalkkioita, joita kertyy käytännössä kaikista niistä sijoituksista, jotka sijoittaja on itselleen sopimukseensa valinnut. Rahastoa ylläpitävä taho perii ne vakuutusyhtiöltä. Vakuutusyhtiö perii ne takaisin sijoittajalta. Kulut vähennetään suoraan sijoituskohteen päivittäisestä arvosta, mikä näin ollen vähentää niistä mahdollisesti saatavaa tuottoa.

Vakuutusten kulut ja palkkiot siis vaikuttavat säästöille saatavaan tuottoon. Riskin ne muodostavat asiakkaalle siinä mielessä, että korkeat kulut voivat ”syödä” pääomaa siten, että tuottoa ei synny ja että lopulta koko pääoma on käytetty vakuutuksen ja sen sijoituskohteen aiheuttamiin kuluihin.

### **Markkina-, korko- ja valuuttakurssiriskit sekä liikkeellelaskijariski**

Vakuutuksenottaja kantaa muun muassa **markkinariskin** eli riskin siitä, että vakuutussäästön arvo laskee, koska vakuutusten sijoituskohteiden markkina-arvot laskevat.

Jos vakuutuksenottaja on valinnut sijoitukseensa liitettäväksi korkorahastoja tai joukkolainoja, sijoitusten arvot laskevat korkojen noustua (ns. **korkoriski**).

Valuuttamääräisiin sijoituksiin liittyy **valuuttakurssiriski**.

Sijoitusvakuutuksissa ei ole talletussuojaa vastaavaa järjestelyä, joten niihin liittyy myös ns. **liikkeellelaskijariski** eli riski siitä, että säästöt menetetään vakuutusyhtiön joutuessa selvitystilaan. Vakuutusyhtiöiden konkurssit ovat harvinaisia, koska vakuutusyhtiöillä on oltava riittävä vakavaraisuuspääoma. Finanssivalvonta valvoo, että suomalaisten vakuutusyhtiöiden vakavaraisuus on säännösten edellyttämällä tasolla.

## **7.2 Asianmukaisuuden arviointi**

Vakuutuksen tarjoajan pitää arvioida, ovatko suunniteltu sijoitusvakuutus ja siihen mahdollisesti liittyvät lisäpalvelut asiakkaalle asianmukaisia. Tällöin otetaan huomioon asiakkaan kyseiseen vakuutukseen liittyvää sijoitusalaan koskeva sijoituskokemus ja -tietämys. Kyse on siitä, että vakuutuksen tarjoajan on määritettävä, onko asiakkaalla tarvittava tietämys ja

kokemus ehdotettuun tai pyydettyyn palveluun tai tuotteeseen liittyvien riskien ymmärtämiseksi.

- Esimerkiksi, jos suunniteltu sijoitusvakuutus yksinään tai yhdessä lisäpalvelujen kanssa on monimutkainen ja riskitasoltaan korkea, sitä ei voida pitää asianmukaisena asiakkaalle, jolla on vähäinen sijoituskokemus ja –tietämys. Vakuutusedustajan on varoitettava tästä asiakasta. Tämä ei kuitenkaan estä asiakasta hankkimasta kyseistä sijoitusvakuutusta tai lisäpalvelua. Asiakkaan pitää ymmärtää, ettei vakuutus ole hänelle asianmukainen, kun otetaan huomioon vakuutukseen sisältyvät riskit tai kulurakenne. Pelkkä ilmoitus siitä, että vakuutukseen saattaa liittyä riskejä, ei riitä.

Jos asiakas ei anna riittäviä tietoja, asianmukaisuutta ei voida arvioida. Vakuutuksen tarjoajan on silloin varoitettava asiakasta selkeästi ja ymmärrettävästi siitä, ettei sijoitusvakuutuksen ja lisäpalvelujen asianmukaisuutta voida arvioida.

Jos vakuutuksen tarjoaja jättää antamatta asiakkaalle riittävät, selkeät ja ymmärrettävät tiedot tai jos tiedot ovat puutteellisia, hänelle itselleen tai hänen toimeksiantajalleen voi syntyä vahingonkorvauslain mukainen korvausvelvollisuus<sup>13</sup> asiakkaalle aiheutuvasta vahingosta.

### 7.3 Henkilökohtaisen suosituksen antaminen ja soveltuvuuden arviointi

Asiakkaan taloudellinen tilanne pitää selvittää siten, että selvityksen perusteella voidaan arvioida, millaisen sijoitustappion asiakas pystyy kantamaan ottaen huomioon hänen muu varallisuutensa ja mahdolliset muuhun omaisuuteen liittyvät riskit.

Asiakkaan huomiota pitää kiinnittää

- sijoitusvakuutuksen tai siihen liitettyjen sijoituskohteiden kuluihin
- siihen, missä suhteessa kulut ovat
  - ✓ tavoiteltuun tuottoon
  - ✓ sijoitettavaan summaan
  - ✓ asiakkaan varallisuuteen.

Kun vakuutusmeklari antaa henkilökohtaisen suosituksen, hänen on suositeltava asiakkaalle soveltuvia sijoitusvakuutuksia ja mahdollisia lisäpalveluita. Suositusta annettaessa on otettava huomioon asiakkaan kyseiseen vakuutukseen liittyvää sijoitusalaan koskeva sijoituskokemus ja -tietämys, ja sijoittamisen tavoitteet sekä asiakkaan taloudellinen tilanne, mukaan lukien riskin- ja tappionsietokyky.

Suosituksista on käytävä ilmi ainakin se, miten suositeltu sijoitusvakuutus vastaa asiakkaan odotuksia, sijoitustavoitteita ja taloudellista tilannetta, sekä perustelut suositukselle. Vakuutuksen tarjoajan tulee arvioida, millaisen sijoitustappion asiakas pystyy kantamaan ja millaiset ovat sijoitusvakuutuksen tai siihen liitettyjen sijoituskohteiden kulut suhteessa tavoiteltuun tuottoon, sijoitettavaan summaan ja asiakkaan varallisuuteen.

---

<sup>13</sup> Vakuutuslainsäädäntö, 2018, 5. painos, sivu 201. Ota kuitenkin huomioon, että ensisijaisesti vahingonkorvausvelvollinen on se taho, jonka puolesta henkilö toimii, eli esimerkiksi asiamiehen kohdalla toimeksiantajana toimiva vakuutusyhtiö ja työntekijän kohdalla hänen työnantajansa.



sijoituksensa. Jos sijoittajalle ei voida maksaa hänen saamisiaan, sijoittaja saattaa menettää koko sijoituksensa.

## 7.5 Tiivistelmä tarjotuista palveluista

Tiivistelmä on vakuutusyhtiön antamaa vuositiedotetta vastaava asiakirja, jonka vakuutusmeklari antaa. Tiivistelmä voi olla erillinen asiakirja tai osa muita asiakkaalle annettavia asiakirjoja.

Tiivistelmässä pitää ottaa huomioon sijoitusvakuutusten tyyppi, monimutkaisuus ja asiakkaalle tarjottavan palvelun luonne sekä asiakasryhmän piirteet. Siinä on selostettava asiakkaan lukuun suoritettujen liiketoimien ja palvelujen kustannuksia, jos liiketoimia ja palveluja hoitaa esimerkiksi sijoitussalkun hoitaja tai muu kuin asiakas itse. Tietojen pitää olla ymmärrettävässä muodossa ja niissä on keskityttävä olennaisiin seikkoihin.

## 7.6 Taatut ja takaamattomat etuudet

Osan sijoitusvakuutuksiin liittyvistä etuuksista vakuutusyhtiö on sitoutunut antamaan asiakkaalle. Joitakin etuuksia vakuutusyhtiö ei ole taannut, joten niihin liittyvän riskin kantaa vakuutuksenottaja.

Taattuja etuuksia ovat

- laskuperustekorko<sup>15</sup>
- asiakashyvitykset
- takaisinostoarvo.

Takaamattomia etuuksia

- pääoman arvon muutokset
- kustannukset, joita vakuutuksesta peritään.

Joissakin yhteyksissä taatut ja takaamattomat etuudet on liitetty vakuutusmeklareiden ja asiamiesten palkkioihin. Uuden lainsäädännön myötä palkkioista ja muista vastikkeista pitää kertoa aikaisempaa enemmän. Myös eturistiriitojen havainnointi ja välttäminen on säännelty tarkoin.

## 8 Vakuutusmeklarin velvollisuuksia

Tässä käydään läpi tiettyjä vakuutusten tarjoamisesta annetussa laissa olevia vakuutusmeklareita koskevia erityissäännöksiä. Asiamiehiä koskevia vastaavia säännöksiä on vakuutus-sopimuslaissa.

---

<sup>15</sup> Kannattaa ottaa huomioon, että korko voi myös olla 0 %.

## 8.1 Vakuutusmeklarin tiedonantovelvollisuus

Vakuutusmeklari toimii asiakkaan puolesta toimeksiantosopimuksen perusteella. Lähtökohteisesti meklari arvioi suunnitellun sijoitusvakuutuksen asianmukaisuuden asiakkaalle ja tekee tasapuolisen analyysin, jonka pohjalta hän antaa asiakkaalle henkilökohtaisen suosituksen. Suosituksessa meklari suosittelee asiakkaalle soveltuvaa vakuutusta.

Tasapuolista analyysiä ja henkilökohtaista suositusta varten vakuutusmeklari selvittää useiden markkinoilla tarjolla olevien vakuutusten ominaisuuksia. Meklari huolehtii siitä, että asiakkaan yksilöllinen vakuutustarve sekä tuotteiden ominaisuudet ja hintatiedot otetaan huomioon.

Meklari sisällyttää tasapuoliseen analyysiin riittävän kattavasti eri vakuutusyhtiöiden tarjoamat vaihtoehdot. Vertailtavien vakuutusten määrään vaikuttavat esimerkiksi tarjolla olevien vakuutusten määrä ja se, onko toimeksiantosopimuksessa sovittu, mitä tuotteita vertaillaan.

Asiakkaan kanssa tehdystä toimeksiantosopimuksesta riippuu se, tekeekö meklari tasapuolisen analyysin ja antaako hän henkilökohtaisen suosituksen<sup>16</sup>. Tasapuolisen analyysin tekeminen ei siis ole poikkeuksettomassa yhteydessä henkilökohtaisen suosituksen antamiseen. Vaikka meklari tekee tasapuolisen vertailun, hänellä ei välttämättä ole velvollisuutta antaa asiakkaalle henkilökohtaista suositusta vakuutuksen valitsemiseksi. Toimeksiantosopimuksessa osapuolet voivat sopia nimenomaisesti siitä, ettei meklari tee tasapuolista analyysiä. Sopimuksessa voidaan sopia myös siitä, että tasapuolisen analyysin tekemisen ja tietojen antamisen jälkeen asiakas itse arvioi, mikä vakuutus hänelle sopii. Tällöin meklari ei anna henkilökohtaista suositusta.

## 8.2 Vakuutusmeklari ja henkilökohtainen suositus

Henkilökohtaisen suosituksen antaminen perustuu osapuolten väliseen sopimukseen ja meklari voi periä siitä sopimuksen mukaisen maksun. Vakuutusmeklari ei kuitenkaan saa periä maksua lakisääteisen tiedonantovelvollisuuden täyttämisestä.

Henkilökohtainen suositus on pakko antaa, jos se on asiakkaan kotivaltion lain mukaan pakollista, ja kyseessä on muu ETA-valtio kuin Suomi.

Suosituksen pitää perustua asiakkaan henkilökohtaisiin olosuhteisiin ja asiakkaan niistä antamiin riittäviin tietoihin. Meklarin pitää myös perustella antamansa henkilökohtainen suositus ja kerrottava, miksi suositeltu vakuutus täyttää parhaiten asiakkaan vakuutustarpeen. Pelkkä lain edellyttämien tietojen antaminen ennen sopimuksen tekemistä ei ole henkilökohtaisen suosituksen antamista. Vakuutusmeklarin on myös varmistettava henkilökohtaisen suosituksen puolueettomuus ja asiakkaan etu.

Jos toimeksiantosopimuksessa ei ole toisin sovittu, suosituksen pitää perustua tasapuoliseen analyysiin. Analyysi luo hyvän perustan sille, että suositus täyttää asianmukaisesti asiakkaan vakuutustarpeet.

---

<sup>16</sup> Laki vakuutusten tarjoamisesta 36 § 4 mom. ja 37 § 1 mom. Toimeksiantosopimuksessa voidaan siis sopia, ettei meklari tee tasapuolista analyysiä eikä anna henkilökohtaista suositusta.

Hyvä vakuutusmeklaritapa edellyttää, että meklari esittää asiakkaalle perustellun käsityksensä myös muista asiakkaan kannalta paremmista vaihtoehtoista, jos asiakas selkeästi haluaa jotain oman etunsa vastaista vakuutusta. Tällöin meklari esimerkiksi mainitsee kuluiltaan alhaisemmista tai riski-tuottosuhteeltaan paremmista vakuutuksista.

Asiakkaan pitää tasapuolisen analyysin perusteella pystyä arvioimaan, mihin meklarin ehdotus vakuutustarpeen kattamiseksi perustuu ja miksi meklari on katsonut ehdotuksensa parhaiten täyttävän asiakkaan vakuutustarpeet.

Ammattitaitoisen ja huolellisen palvelun on katsottu edellyttävän, että meklari saa riittävät tiedot. Jos asiakas ei meklarin pyynnöistä huolimatta anna riittäviä tietoja, henkilökohtaista suositusta ei saa antaa, ja tästä pitää ilmoittaa asiakkaalle.

## 9 Muita tilanteita

### 9.1 Asiakas- ja vastuunvalinta

Sijoitusvakuutukset poikkeavat ns. riskivakuutuksista siinä, ettei vakuutusyhtiö yleensä erikseen tee vastuunvalintaa. Vakuutusyhtiön on kuitenkin muun muassa rahanpesun ja terrorismin estämistä koskevan lainsäädännön perusteella velvollisuus tunnistaa ja tuntea asiakkaansa. Tältä osin myös sijoitusvakuutuksia tehtäessä joudutaan tekemään asiakasvalintaa<sup>17</sup>.

**Vastuunvalintaperiaatteet:** Vakuutusyhtiöllä pitää olla kirjalliset myöntösäännöt, joiden mukaan se ratkaisee, tehdäänkö asiakkaan kanssa vakuutussopimus vai ei. Vastuunvalintaperiaatteista voi seurata, että asiakkaalle ei myönnetä hänen hakemaansa riskihenkivakuutusta, joka olisi sisällytetty sijoitusvakuutusratkaisuun liitännäisvakuutukseksi.

Epäysperusteiden pitää olla hyvän vakuutustavan mukaisia ja peruste pitää kertoa kuluttaja-asiakkaalle kirjallisesti. Myös muutoksenhakuohjaus vakuutusyhtiön pitää liittää epäysratkaisuunsa.

*Esimerkkitapaus, joka kuvaa vastuunvalintarajoja sijoitusvakuutusta tehtäessä VKL 57/09 (22.9.2010)*

- *Vuonna 1919 syntynyt vakuutuksenottaja oli tehnyt säästöhenkivakuutussopimuksen vuonna 2001 (erääntymispäivä 31.5.2019), ja maksanut vakuutukseen n. 111.000 euroa. Sijoituskohteisiin tehtiin useita muutoksia. Vakuutuksenottaja kuoli vuonna 2005. Vakuutusta otettaessa oli ollut valittavissa 95 prosentin tai 105 prosentin kuolemanvaraturva. Vakuutusyhtiön mukaan vakuutushakemuksen yhteydessä vakuutettu allekirjoittaa selvityksen terveydentilastaan, jos kuolemanvaraturva on 105 % vakuutussäästöistä tai sitä enemmän. Jos vakuutettu ei katso olevansa riittävän terve allekirjoittamaan terveys selvitystä, vakuutukseen voi liittää kuolemanvaraturvan, joka on enintään 95 % vakuutussäästöistä. Sopimuksen kuolemanvaraturva oli 95 %, koska vakuutuksenottaja oli katsonut, ettei hän terveydentilansa vuoksi voi saada korkeampaa riskivakuutusturvaa.*

---

<sup>17</sup> Tässä materiaalissa ei tarkemmin käydä näitä säännöksiä läpi.

## 9.2 Toimet sopimuksen syntymisen jälkeen

Vakuutusyhtiön on viivytyksettä vakuutus sopimuksen tekemisen jälkeen annettava asiakkaalle vakuutus kirja, johon on merkitty sopimuksen keskeinen sisältö.

Ota huomioon se, että sijoitusvakuutus tulee yleensä voimaan vasta ensimmäisen vakuutusmaksun maksamisen jälkeen, minkä jälkeen vakuutusyhtiö toimittaa sopimusasiakirjat vakuutuksenottajalle. Ensimmäinen maksu on maksettava 30 päivän kuluessa siitä, kun vakuutuksenottaja on allekirjoituksellaan hyväksynyt tarjouksen tai kun vakuutusyhtiö on hyväksynyt asiakkaan hakemuksen<sup>18</sup>.

Vuosittain vakuutusyhtiö toimittaa asiakkaalle tiedotteen, jossa kerrotaan vakuutus määrä ja muita seikkoja, joilla on vakuutuksenottajalle ilmeistä merkitystä.

Sijoitusvakuutusta koskevassa tiedotteessa on mainittava myös vuoden aikana sijoitusvakuutukseen tai siihen liitettyihin sijoituskohteisiin tehdyistä muutoksista ja niistä perityistä kuluista.

Jos vakuutusmeklari on sitoutunut arvioimaan sijoitusvakuutuksen asianmukaisuutta asiakkaalle säännöllisesti, se tulee tehdä vähintään kerran vuodessa.

## 9.3 Uuden vakuutuksen peruuttaminen

Vakuutuksenottajalla on oikeus peruuttaa tekemänsä säästöhenki- tai eläkevakuutus ilmoittamalla siitä kirjallisesti 30 päivän kuluessa vakuutus sopimuksen alkamisesta. Määräaika ei ala kulua, ennen kuin vakuutuksenottaja on saanut sopimus kirjan (vakuutus kirjan) ja vakuutusehdot. Etämyynnissä määräaika ei ala kulua, ennen kuin vakuutuksenottaja on saanut etämyynnissä edellytetyt ennakkotiedot ja vakuutusehdot pysyvällä tavalla.

Peruuttamisoikeus on myyntitavasta riippumaton, ja se koskee säästöhenki- ja eläkevakuutuksia. Jos esimerkiksi eläkevakuutus sopimukseen on sisällytetty liitännäisvakuutuksena riski henkivakuutus, myös se päättyy kun päävakuutus, eli eläkevakuutus peruutetaan. Muihin rahoitus palveluun liittyvä vakuutus peruuntuu, kun kuluttaja peruuttaa pääsopimuksen eli esimerkiksi laina sopimuksen, johon on liittynyt lainaturvavakuutus.

Vakuutusyhtiön tulee viipymättä palauttaa kaikki vakuutuksenottajan maksamat vakuutusmaksut. Vakuutusyhtiöllä on oikeus vähentää palautettavasta vakuutusmaksusta sijoituskohteen arvonalennusta vastaava määrä, jos vähennysoikeudesta on ilmoitettu vakuutuksenottajalle ennen sopimuksen tekemistä. Riski sijoituskohteen arvon alenemisesta peruuttamisaikana kuuluu vakuutuksenottajalle.

Maksun periminen<sup>19</sup> liitännäisvakuutuksen mukaisesta vakuutusturvasta edellyttää, että maksusta tai sen määräytymisperusteista on etukäteen ilmoitettu vakuutuksenottajalle.

---

<sup>18</sup> Ensimmäisen maksun maksamista koskevat käytännöt voivat vaihdella eri vakuutusyhtiöissä ja ne kannattaakin aina tarkistaa vakuutusehdoista. Vakuutus sopimus lain 38 §:n 1 momentin mukaan vakuutusmaksu on maksettava kuukauden kuluessa siitä, kun vakuutusyhtiö on lähettänyt maksua koskevan laskun.

<sup>19</sup> Kiinnitä huomiota siihen, että vakuutusyhtiöllä on oikeus maksuun vain siltä ajalta, jonka sen vastuu on ollut voimassa. Jos vakuutus peruutetaan, se ei tule lainkaan voimaan.



*Pohdintatehtävä: Millaisissa tilanteissa asiakas yleensä haluaisi peruuttaa tekemänsä uuden sijoitusvakuutuksen?*

### 9.3.1 Irtisanominen peruuttamisajan jälkeen

Sijoitus- tai eläkevakuutukseen saatetaan maksaa heti vakuutuksen alkaessa merkittäviä vakuutusmaksuja. Jos asiakas haluaa irtisanoa muun sijoitusvakuutuksen kuin eläkevakuutuksen, hän voi tehdä sen milloin tahansa - vaikka pian vakuutuksen ottamisen jälkeen.

Kun peruuttamiseen mahdollisuuden antava aika on kulunut umpeen, vakuutuksenottaja voi irtisanomalla päättää vakuutuksen. Vakuutus sopimus on siis tullut voimaan ja on voimassa asiakkaan määrittämään päättymispäivän saakka.

Irtisanomisen vuoksi päättyneestä vakuutuksesta vakuutuksenottajalle maksetaan vakuutuksen takaisinostoarvo. Takaisinostoarvo voi vakuutuksen alkuvaiheessa olla maksettua maksua pienempi. Tämä liittyy vakuutuksesta perittävään kulukuormitukseen.

Eläkevakuutuksen lopettaminen kesken vakuutusajan ja kertyneen säästö pääoman ostaminen yhdellä kertaa pois vakuutuksesta on mahdollista vain rajoitetusti.

## 9.4 Sopimuksen päättyminen vakuutustapahtuman vuoksi

Vakuutukseen perustuva korvausvaatimus pitää esittää vakuutusyhtiölle vuoden kuluessa siitä, kun korvauksenhakija sai tietää

- vakuutuksen voimassaolosta
- vakuutustapahtumasta ja
- siitä aiheutuneesta vahinkoseuraamuksesta.

Korvauksen hakijan pitää antaa vakuutusyhtiölle sellaiset asiakirjat ja tiedot, jotka tarvitaan vakuutusyhtiön vastuun selvittämiseksi ja joita häneltä kohtuudella voidaan vaatia, kun otetaan huomioon myös vakuutusyhtiön mahdollisuus hankkia selvitys.

Vakuutusyhtiön pitää maksaa korvaus viimeistään kuukauden kuluessa tarvittavien asiakirjojen ja tietojen saamisesta. Samassa ajassa vakuutusyhtiön pitää myös ilmoittaa, jos korvausta ei suoriteta.

Hyvä vakuutustapa vaatii, että korvauspäätös perustellaan. Perustelut ovat erityisen tärkeitä silloin, kun päätös on hylkäävä tai se muutoin poikkeaa korvaushakemuksesta. Hyvin perusteltu päätös on eduksi ratkaisijalle ja päätöksen saajalle sekä asian mahdolliselle jatkokäsittelylle.

Vakuutusyhtiö liittyy korvauspäätökseen muutoksenhakuohjauksen, jos asiakkaan vaatimuksista osa on hylätty tai jos korvausta ei lainkaan makseta.

- Korvauksen hakijalla on 3 vuotta aikaa nostaa kanne vakuutusyhtiötä vastaan, ja kanne voidaan nostaa kantajan kotipaikan tuomioistuimessa.
- Jos asia saatetaan ennen määräajan kulumista vireille kuluttajariitalautakunnassa tai Vakuutus- tai Sijoituslautakunnassa, aika kanteen nostamiselle ei katkea.

- Korvauksenhakija menettää oikeuden korvaukseen, jos hän ei esitä korvausvaatimusta määräajassa. Oikeus korvaukseen vanhenee 10vuodessa.

## 10 Sijoitusvakuuttamisen markkinatilanne

### 10.1 Kotitalouksien rahankäyttötutkimus (2019) ja vakuutustutkimus (2020)

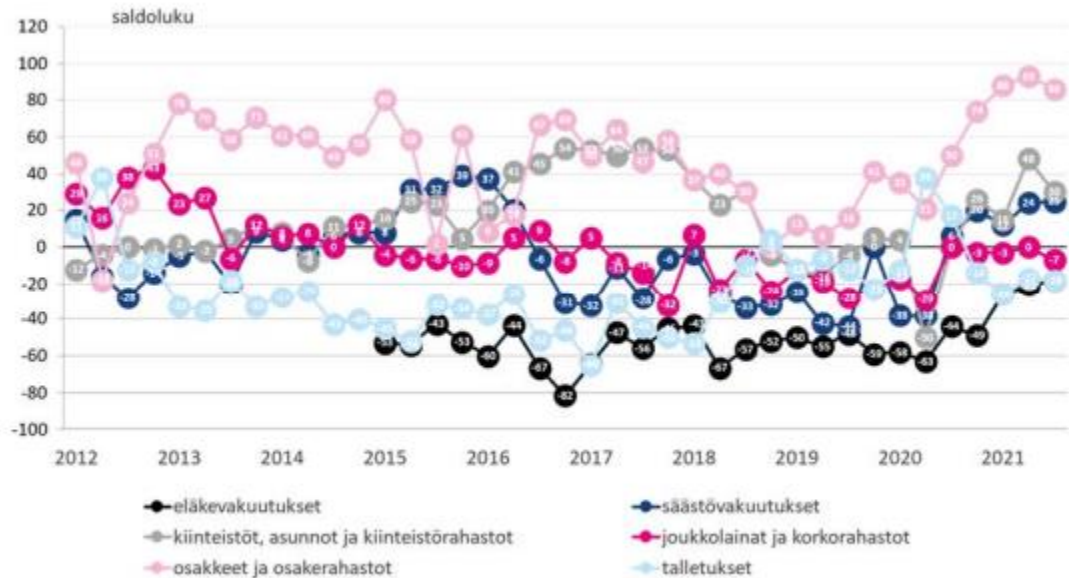
Kotitalouksien rahankäytöstä (marraskuun 2018 ja tammikuun 2019 välisenä aikana) tehdyn haastattelututkimuksen mukaan aiempaa suuremmalla osalla suomalaisista (60 %) tulot ovat suuremmat kuin menot, eli rahaa voisi jäädä säästöön. Kiinnostus säästämistä ja sijoittamista kohtaan on edelleen varsin korkealla tasolla. Vaikka säästöjä tai sijoituksia omaavien osuus onkin nyt hivenen laskenut, säästö- tai sijoitusaikaisissa olevien osuus jatkaa 2015 alkanutta kasvuaan. Säästöjen ja sijoitusten hajauttaminen eli varojen sijoittaminen useisiin kohteisiin samanaikaisesti, on kuitenkin vähentynyt ja sama suuntaus näkyy myös tulevaisuuden säästökohteissa. Tuoton merkitys on palannut pitempiäaikaiselle tasolle oltuaan aikaisemmin hienoisessa kasvussa.

Säästö- ja sijoituskohteiden valintaan vaikuttavat yhä varautuminen pahan päivän varalle ja halu kasvattaa omaa varallisuutta. Tärkeimmät valintakriteerit ovat turvallisuus, vaivattomuus ja riskittömyys. Säästö- ja sijoitustilisääntämisen jälkeen toiseksi suosituinta on rahoitussäästäminen. Neljänneksi suosituinta on sijoittaminen pörssiosakkeisiin. Suomalaisten keskimääräinen rahoitusvarallisuus on tutkimusajankohtana ollut 18 600 euroa. Jos otetaan huomioon vain ne, joilla on säästöjä ja sijoituksia, niiden arvo on keskimäärin 39 000 euroa (mediaani 15 000 euroa).

[Vakuutustutkimuksen 2020](#) mukaan vastaajista (N=1000) 61 prosenttia pitää vapaaehtoisia vakuutuksia välttämättöminä sosiaaliturvan täydentäjinä. Usko yhteiskunnan tarjoamien lakisääteisten palvelujen ja etuuksien riittävyyteen elämän eri riskitilanteiden turvaajana ei ole kovin vahva. Parhaimmillaankin vain 30 prosenttia vastaajista uskoo lakisääteisen turvan riittävän takaamaan omaa taloudellista hyvinvointia esimerkiksi eläkkeelle siirryttäessä. Tämä on hieman suurempi joukko kuin kahden vuoden takaisessa tutkimuksessa.

[Pankkibarometrin III/2021](#) mukaan (elo-syyskuussa 2021) osakkeiden ja osakerahastojen suosio on pysynyt erittäin korkealla kotitalouksien keskuudessa. Aktiivinen, tuottohakuinen sijoittaminen koetaan vahvana vaihtoehtona rahojen turvallisen pankkitilillä säilyttämisen sijaan. Säästövakuutusten saldoluku nousi yhä hieman, kun se oli vuonna 2020 monen miinusvuoden jälkeen noussut lievästi plussalle.

Seuraavasta kaaviosta näkyy eri sijoituskohteiden suosio kotitalouksien keskuudessa vuosina 2012 – 2021.



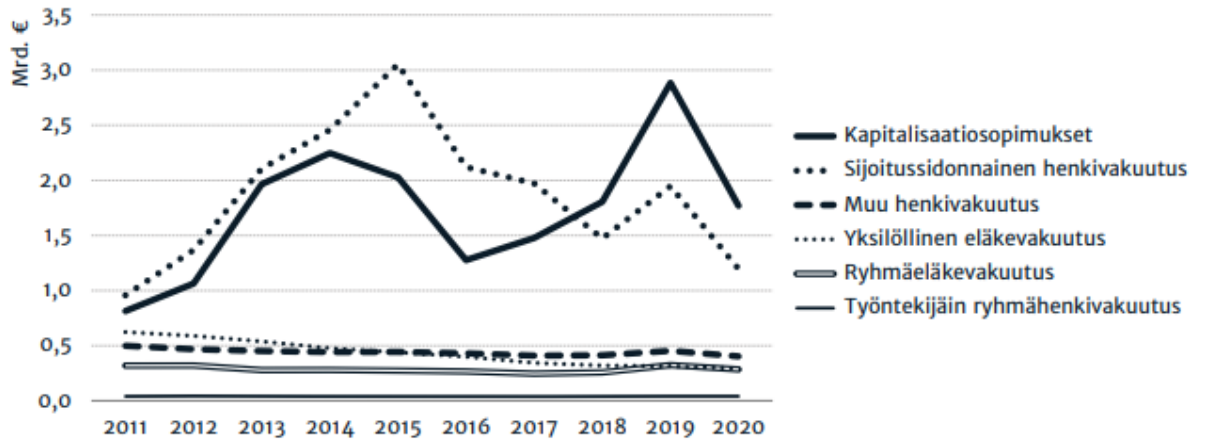
## 10.2 Vakuutusvuosi 2020

Vuosi 2020 oli COVID19-pandemian vuosi. Yleisesti tarkasteltuna vakuutusyhtiöiden vakuutusmaksuista saama maksutulo aleni 11 prosenttia vuodesta 2019 ja oli 23,1 miljardia euroa. Korvauksia ja eläkkeitä maksettiin 23,9 miljardia euroa. Nekin vähenivät 11 prosenttia. Henkivakuutuksen maksutulo aleni 4,0 miljardiin euroon, ja takaisinostojen määrä väheni 5,1 miljardista eurosta alle 2 miljardiin euroon. Vakuutusyhtiöiden sijoitusten tuotto oli 4,5 prosenttia. Paras tuotto saatiin jälleen osakesijoituksista.

Vakuutustoimialalla pandemian vaikutus näkyi erityisesti työeläke- ja työtapaturmavakuutuksessa. Henkivakuutusyhtiöiden vakuutusmaksutulon väheneminen ja takaisinostojen määrän muutos vuoteen 2019 verrattuna ei kuitenkaan johtunut koronasta. Muutokset johtuivat lähinnä 1.1.2020 voimaan tulleista veromuutoksista, jotka olivat vuonna 2019 aiheuttaneet tavallisesta poikkeavia maksutulon muutoksia ja takaisinostojen määrän poikkeuksellisen suuren lisääntymisen. Finanssivalvonnan raportin (*Valvottavien taloudellinen tila ja riskit*) mukaan henkivakuutusyhtiöiden vakavaraisuus laski vuonna 2020 hieman, mutta oli kuitenkin yhä hyvällä tasolla.

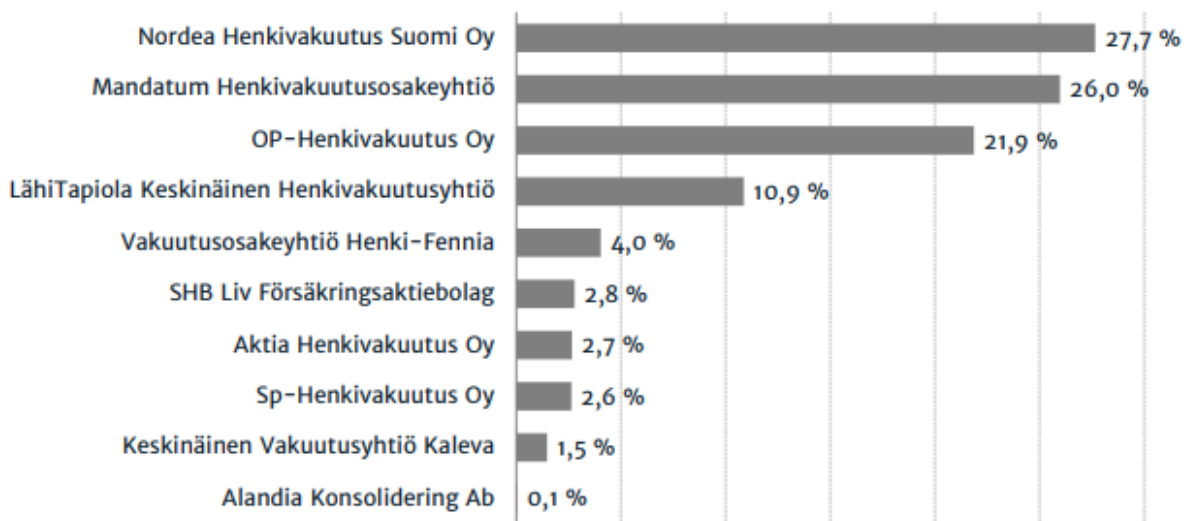
Vuoden 2020 veromuutokset aiheuttivat henki- ja muussa sijoitusvakuutustoiminnassa vuonna 2019 runsaita vakuutusten vaihtoja ja säästösummien takaisinostoja. Tämän seurauksena vuonna 2020 henkivakuutuksen maksutulo laski vuonna 2020 33 % (n. 4 miljardiin euroon), mikä on vuoteen 2019 verrattuna poikkeuksellisen paljon. Vuonna 2020 henkivakuutuksesta maksetut korvaukset alenivat 42 % ja takaisinostot vähenivät yli 60 % edellisestä vuodesta. Kapitalisaatiosopimusten ja sijoitussidonnaisten henkivakuutusten maksutulossa palattiin vuonna 2019 hyppäyksen jälkeen tavallisemmalle tasolle. Yksilöllisen eläkevakuutuksen vuodesta 2013 alkanut alamäki jatkui vuonna 2020, jolloin maksutulo väheni 6 %.

Oheisesta kaaviosta näkyy henkivakuutuksen maksutulon kehitys vuosina 2011 – 2020.



Kuvio 5. Henkivakuutuksen maksutulon kehitys 2011 – 2020

Oheisesta kaaviosta näkyy henkivakuutusyhtiöiden markkinaosuudet<sup>20</sup> (v. 2020).



Kuvio 6. Henkivakuutuksen markkinaosuudet 2020

<sup>20</sup> Markkinaosuuksia mitataan sekä maksutulolla että vakuutussäästöillä. Kolme suurta yhtiötä hallitsivat markkinoita molemmilla mittareilla mitattuna.

### 10.3 Vastuullinen sijoittaminen ja vakuuttaminen

Sijoitusmaailman kasvaviin trendeihin kuuluva vastuullinen sijoittaminen (SRI)<sup>21</sup> on useille sijoittajille arvokysymys ja keino vaikuttaa yksilötasolla esimerkiksi ilmastonmuutosta ehkäisevään toimintaan. Vastuullisen sijoittamisen ei kuitenkaan tarvitse olla yksinomaan arvovalinta, vaan se voi myös olla puhtaasti taloudellinen päätös. Vastuullisen sijoittamisen tavoitteena on EUROSIF:in mukaan<sup>22</sup> tuottaa parempia pitkäaikaisia tuottoja ja hyödyttää yhteiskuntaa vaikuttamalla yhtiöiden vastuulliseen toimintaan. Vastuullisesti toimivilla yrityksillä on vähintään yhtä hyvät mahdollisuudet tuottaa lisäarvoa sijoittajalle kuin muillakin yhtiöillä, eikä sijoittajien tarvitse tinkiä tuotto-odotuksistaan.

Monet organisaatiot ympäri maailman ovat allekirjoittaneet YK:n vuonna 2006 julkaisemat vastuullisen sijoittamisen periaatteet (PRI)<sup>23</sup>, jotka kannustavat ja sitouttavat organisaatioita ottamaan huomioon vastuullisen toiminnan päätöksenteossaan ja sijoitustoimintaansa. Näiden periaatteiden pohjalta on kehitetty (v. 2012) myös vastuullisen vakuuttamisen periaatteet (PSI)<sup>24</sup>. Vastuullista vakuuttamista ja sijoittamista voidaan tarkastella vakuutusyhtiön tarjoamien sijoitus- ja eläkevakuutus tuotteiden sekä kapitalisaatiosopimusten ja mihin tahansa niistä liitettävissä olevien sijoitusinstrumenttien kannalta. Tarkasteluun voidaan ottaa myös vakuutus sijoituksia asiakkaille tarjoavien vakuutusedustajien ja vakuutus toimintaa harjoittavien vakuutusyhtiöiden toiminta.

Vastuullinen sijoittaminen on käsitteenä monitulkintainen ja sitä voidaan lähestyä useasta näkökulmasta: esimerkiksi ESG<sup>25</sup>-integrointi, teemasijoitukset ja suosiminen tai poissulkeminen<sup>26</sup>, aktiivinen omistajuus ja vaikuttaminen sekä vaikuttavuussijoittaminen. Vastuullisen sijoittamisen lisäksi käytetään termejä eettinen, kestävä tai vihreä sijoittaminen tai kestävä rahoitus. Pyrkimys kestävään kehitykseen<sup>27</sup> tarkoittaa, että ihmiskunnan nykyiset perustarpeet tyydytetään viemättä tulevilta sukupolvilta mahdollisuutta tyydyttää omat tarpeensa.

Todettakoon, että jo tähänkin asti lainsäädäntö ja hyvä vakuutustapa ovat vaatineet vakuutusyhtiöiden ja muiden vakuutusalan toimijoiden liiketoiminnan olevan vastuullista ja eettisesti kestävä. Megatrendinomaisesti noussut vastuullinen sijoittaminen on lisäksi tuonut uudenlaisen lähestymistavan, kun vastuullisuuden tai kestävyuden katsotaan kattavan myös esimerkiksi ns. ESG-tekijät.

ESG-tekijät, joita ovat ympäristö, yhteiskunta ja hallinto, soveltuvat vakuutus toiminnan eri muotoihin eri tavoin. Yhteiskunnallisella ulottuvuudella on erityinen painoarvo henkivakuutuksessa, jossa huomio kiinnittyy veropetosten torjuntaan ja rahanpesun estämiseen. Vastuulliseen rahoitukseen ja sijoittamiseen liittyvät seikat ovat määrääviä henki- tai eläkevakuuttamisessa. Vastuullisessa vakuuttamisessa esimerkiksi ympäristötekijöillä on merkitystä erityisesti vahinkovakuutuksissa ja vakuutettavien riskien määrittelyssä.

---

<sup>21</sup> SRI, Socially responsible investing.

<sup>22</sup> European Social Investment Forum, 2016.

<sup>23</sup> PRI, Principles for Responsible Investment.

<sup>24</sup> PSI, Principles for Sustainable Insurance. Ks. esim. [PSI\\_document.pdf](#)

<sup>25</sup> ESG, Environmental, Social ja Governance.

<sup>26</sup> Käytännössä sijoittajat karttavat yrityksiä, jotka käyttävät lapsityövoimaa tai joiden toiminta liittyy ydinvoimaan tai tupakkatuotteisiin tai kiistanalaisiin aseisiin, kuten rypäleaseisiin ja henkilömiinoihin.

<sup>27</sup> Lisää tietoa löytyy esim. <https://kestavakehitys.fi>

Vastuunvalinnassa vahinkovakuutusyhtiö pyrkii välttämään vakuutusturvan myöntämistä kohteille, joiden toiminta vaarantaa kestävä kehityksen periaatteiden noudattamista<sup>28</sup>.

Ympäristökäytöksillä on sijoitusvakuuttamisessa merkitystä, kun vakuutuksiin liitettävissä olevissa sijoitusinstrumenteissa suositaan uusiutuvaa energiaa hyödyntäviä yrityksiä ja karjetaan fossiilisia polttoaineita käyttäviä yrityksiä. Vastuullisesti toimiva sijoittaja valitsee sellaisen rahaston, jonka kautta voidaan suunnata rahoitusta globaalien uhkakuvien torjunnassa vastuullisesti toimiville yrityksille, ja kohdistaa painetta toisiin toimiviin yrityksiin, että ne muuttaisivat toimintaansa.

Finanssivalvonnan strategiassa vuosille 2020–2022 todetaan ilmastonmuutoksen vaikuttavan merkittävästi myös finanssialan toimijoiden riskeihin ja sääntelyyn, minkä vuoksi asia on nostettu yhdeksi Fiva strategisista painopisteistä. Fiva seuraa, että valvottavat ottavat kestävyysriskit kuten kaikki muutkin riskit huomioon toiminnassaan ja että ne arvioivat myös ilmastonmuutoksen ja ilmastopolitiikan vaikutukset toimintaansa.

EU:n komissio on vuonna 2018 julkistanut kestävä rahoituksen toimintasuunnitelman, jolla pyritään ohjaamaan rahoitusmarkkinat edistämään kestävä kehityksen tavoitteita. Fiva:n verkkosivuilla esitellään mm. seuraavat EU-tasolla (27.11.2019)<sup>29</sup> määritellyt käsitteet:

- Kestävyysriski, jolla tarkoitetaan ympäristöön, yhteiskuntaan tai hallintotapaan liittyvää tapahtumaa tai olosuhdetta, jonka toteutumisella saattaisi olla sijoituksen arvoon tosiasiallinen tai mahdollinen kielteinen olennainen vaikutus.
- Kestävä sijoitus, jolla tarkoitetaan<sup>30</sup> taloudelliseen toimintaan kohdistuvaa sijoitusta, joka edistää ympäristötavoitetta tai yhteiskunnallista tavoitetta edellyttäen, että tällaiset sijoitukset eivät aiheuta merkittävää haittaa edellä mainituille tavoitteille ja että sijoitusten kohdeyhtiöt noudattavat hyviä hallintotapoja.
- Rahoitusneuvojat, joita ovat muun muassa sijoitusneuvontaa tarjoavat rahoitusyhtiöt ja vakuutusmuotoisia sijoitustuotteita koskevaa vakuutusneuvontaa tarjoavat vakuutusedustajat tai vakuutusyritykset.
- Rahoitustuotteet, joita ovat muun muassa sijoituspalvelun mukainen omaisuudenhoito palvelu ja vakuutusmuotoinen sijoitustuote sekä eläketuote ja sijoitusrahasto.

Vastuullisen sijoittamisen lähestymistavat eivät ole toisensa poissulkevia, vaan sijoittaja voi käyttää eri lähestymistapoja rinnakkain. Tarkoitukseen parhaiten sopiva lähestymistapa löytyy asiaan perehtymällä ja säilyttämällä omat kriteerit johdonmukaisesti esimerkiksi

<sup>28</sup> Euroopassa vakuutusyritykset ovat alkaneet jättää hiileen pohjautuvia voimallaitoksia vakuuttamatta ilmastonmuutoksen hillinnän edistämiseksi.

<sup>29</sup> EU 2019/2088 art 2(1). EPNAs (EU) 2019/2088 kestävyteen liittyvien tietojen antamisesta rahoituspalvelusektorilla 27.11.2019.

<sup>30</sup> EU 2019/2088 2. artiklan mukaan 'kestävällä sijoituksella' tarkoitetaan taloudelliseen toimintaan kohdistuvaa sijoitusta, joka edistää ympäristötavoitetta kuten tavoitetta, jota mitataan esimerkiksi keskeisimmillä resurssitehokkuuden indikaattoreilla, jotka koskevat energian, uusiutuvan energian, raaka-aineiden sekä veden ja maan käyttöä, jätteen syntymistä ja kasvihuonekaasupäästöjä tai luonnon monimuotoisuuden kohdistuvaa vaikutusta ja kiertotaloutta, tai taloudelliseen toimintaan kohdistuvaa sijoitusta, joka edistää yhteiskunnallista tavoitetta, ja etenkin sijoitusta, joka edistää eriarvoisuuden torjuntaa tai joka edistää sosiaalista yhteenkuuluvuutta, yhteiskuntaan integroitumista ja työmarkkinasuhteita, tai sijoitusta inhimilliseen pääomaan tai taloudellisesti tai sosiaalisesti heikommassa asemassa oleviin yhteisöihin, edellyttäen, että tällaiset sijoitukset eivät aiheuta merkittävää haittaa yhdellekään edellä mainituista tavoitteista ja että sijoitusten kohdeyhtiöt noudattavat hyviä hallintotapoja, etenkin toimivien hallintorakenteiden, työntekijöihin nähden ylläpidettyjen suhteiden, henkilöstön palkitsemisen ja verosäännösten noudattamisen osalta.

säästöhenkivakuutukseen tai kapitalisaatiosopimukseen liitettävien sijoitusrahastojen valintaprosessiin.

Sijoitusrahastoja hoidetaan rahastoyhtiön perustamalla strategialla ja sijoitushetkellä sijoittajan tulee hyväksyä rahaston sijoitusstrategia. Tärkeintä on, että sijoittaja määrittelee omat tavoitteensa ja lähestymistapansa sekä motiivinsa vastuulliseen sijoittamiseen. Kehityssuunnitelma kannattaa tehdä useaksi vuodeksi siten, että jokaiselle vuodelle on selkeät välitavoitteet. Sijoitusanalyysissä ja päätöksenteossa sijoittajan kannattaa yritysten taloudellisten tietojen ja markkinadatan lisäksi ottaa huomioon myös rahastojen ja muiden sijoituskohteiden antamat tiedot niistä periaatteista, joita ne noudattavat vastuullisuuskysymyksissä.

Sijoitus- ja vakuutuspalvelujen tarjoajien tulee aina pitää mielessään se, että vastuullisuus- ja kestävyystekijöistä sijoittajille (kuten myös kaikille muille asiakkaille) annettavan tiedon on oltava asianmukaista, jotta asiakkaat voivat arvioida vakuutusten ja palvelujen kestävyyttä ja sijoittajat voivat halutessaan tehdä kestäviä sijoituksia.

## 10.4 Korona-aika 2020-2021 ja eräät muut ajankohtaiset asiat

### Henkivakuutusmarkkinat ja korona-aika

*Pohtimistehtävä: Oletko havainnut muutoksia sijoitus- ja henkivakuutusmarkkinoilla Korona-pandemiasta johtuen? Miten vuonna 2021 jatkunut pandemia-aika on vaikuttanut työssäsi asiakkaiden kanssa?*

Finanssiala ry:n verkkosivuilla olevassa Alivakuutusliiton Podcastissa<sup>31</sup> ”Pelkätkö henkesi edestä? Henkivakuutuksia myönnetään korona-aikanakin” käydään keskustelua<sup>32</sup> alkuvuoden 2020 aikana havaitusta henkivakuutusten ostojen lisääntymisestä – ei vain Suomessa vaan myös kaikkialla maailmassa. Koronavirus on saanut ihmiset pelkäämään henkensä edestä – ja henkivakuutuskaupoille.

[Linkki löytyy finanssiala.fi -sivustolta Uutismajakka - Podcastit.](#)

Puheenvuoroissa keskustelijat tuovat esiin, että vaikka korona on aiheuttanut paljon kuolemia, ainakaan vielä ei ole kuulunut hälyttäviä signaaleja siitä, että yhtiöt olisivat joutuneet pulaan kasvaneiden korvauskulujen vuoksi. Kappaleissa mitattuna henkivakuutusten ostossa on usean kymmenen prosentin kasvu. Kasvu näkyy nimenomaan verkosta ostetuissa vakuutuksissa, eli ihmiset ovat itse huolestuneet turvastaan ja päättäneet hankkia itselleen vakuutuksen.

Kukin henkivakuutusyhtiö päättää itse vastuunsa valinnasta. Se tarkoittaa sitä, että kullakin yhtiöllä on omat käytäntönsä siinä, millaisessa tilanteessa ne myöntävät henkivakuutuksia asiakkailleen ja esimerkiksi millaisia karensiaikoja niillä on käytössä. Kun henkivakuutusta myönnetään, on asiakkaan täytettävä terveys selvitys, joihin on nykyisin lisätty koronaa koskevia kysymyksiä. Koronan aikanakin henkivakuutuksia myönnetään normaalisti. Koronataartunta tai epäily siitä vaikuttaa vakuutuksen myöntämiseen, mutta se ei vie vakuutusmahdollisuutta kokonaan. Henkivakuutuksen myöntämiseen koronaan sairastuneelle tulee

<sup>31</sup> Korona-ajalta on useita muitakin Podcasteja.

<sup>32</sup> Henkivakuutusyhtiö Kalevan toimitusjohtaja Timo Laitinen ja Henki-Fennian johtaja Kari Wilen.

muutaman kuukauden karenssi, jonka jälkeen asiaa arvioidaan uudelleen. Parantumisen jälkeen vakuutuksen voi siis saada!

Henkivakuutusyhtiöt ovat varautuneet pandemioihin jälleenvakuuttamisen kautta. Vakuutusyhtiöt ottavat todella suurten riskien varalta vakuutuksia maailmalla toimivilta suurilta jälleenvakuutusyhtiöiltä. Tilanne ei kuitenkaan vielä ole ohi. Huomionarvoista on kuitenkin se, että kun koronan vuoksi on tehty rajoitustoimia, niin osa muistakin taudeista johtuvista kuolemista on jäänyt tulematta.

### **Ikääntyneet sijoitusvakuutusasiakkaat**

”Mummonmarkan vartijat” on Suvanto ry:n hanke turvallisen vanhuuden puolesta. Hankkeella pyritään lisäämään ikäihmisten tietoisuutta taloudellisesta kaltoin kohtelusta, petoksesta ja huijauksista sekä niiltä suojautumisesta. ks. [www.mummonmarkanvartijat.fi](http://www.mummonmarkanvartijat.fi).

*Pohtimistehtävä: Miten tämä asia liittyy sijoitusvakuuttamiseen ja markkinatilanteeseen?*

Ikäihmisten taloudellinen kaltoinkohtelu sekä ikäihmisiin kohdistetut petokset ja huijaukset ovat alati kasvava ja muovaantuva ilmiö. Todellisia lukumääriä ei tiedetä, sillä usein kaltoinkohtelluksi joutuneet ikääntyneet eivät tee tapahtumasta ilmoitusta poliisille. Hankkeen tarkoituksena on ikääntyneiden taloudellisen kaltoinkohtelun torjunta tiedottamisen, kouluttamisen ja tuotettavan opaslehtisen avulla, ikääntyneiden omista tarpeista ja näkökulmista käsin.

Epäasiallista kauppaamista on esimerkiksi painostaen tai väsyttämällä tehty kauppa, tai jos vanhukselle kaupitellaan sellaista palvelua, jota tämä ei tarvitse, tai jonka merkitystä ei mahdollisen toimintakyvyn alenemisen vuoksi pysty ymmärtämään.

- *Katso esimerkiksi lautakuntaratkaisut [FINE-021533](#) ja [FINE-021537](#) (27.2.2020), joissa oli muun ohessa kysymys siitä, että asiakkaille oli suullisesti annettu erilaiset tiedot, kuin mitä heidän saamissaan kirjallisissa materiaaleissa oli ollut. Ratkaisujen perusteluosassa Sijoituslautakunta on todennut mm. näin: ”A:n ja B:n kertomusta arvioidessaan lautakunta ottaa huomioon sen, että FINEn neuvontaan ja lautakunnalle on kevästä 2017 alkaen saapunut lukuisia yhteydenottoja, joissa nimeltä mainiten kuvataan YO:n edustajien toimintaa A:n ja B:n kertomuksia vastaavalla tavalla. Lautakunta pitää siten A:n ja B:n kuvausta X:n menettelystä uskottavana. Tämän vuoksi myös vakuutushakemuksessa tai muissa sopimusasiakirjoissa annettu A:n ja B:n allekirjoituksilla vahvistetut ilmoitukset tuotteisiin liittyvien kulujen ja muiden ominaisuuksien täydellisestä ymmärtämisestä ja hyväksymisestä jäävät lautakunnan arvioinnissa vaille itsenäistä merkitystä.” Sijoituslautakunta ei ollut voinut todeta, että ennenaikaisesta takaisinostosta perittävistä kuluista olisi annettu A:lle ja B:lle oikeat, riittävät ja selkeät tiedot ennen vakuutus sopimuksen solmimista. Lautakunta katsoi vakuutusyhtiön laiminlyöneen vakuutus sopimuslain 5 §:n mukaista tiedonantovelvollisuuttaan.*

### **Edunvalvontatilanteet**

Olet kenties jo työssäsi havainnut, että tilanteet, joissa vakuutuksenottajalle on määrätty edunvalvoja, ovat väestön vanhentuessa lisääntyneet. Keskeistä on tunnistaa, millaisia sopimuksia tai lisäyksiä taikka muutoksia voimassa oleviin vakuutuksiin edunvalvoja voi tai paremminkin ei voi tehdä.



Sijoituslautakunnan ratkaisuihin on pari tuoretta esimerkkitapausta, joissa edunvalvontavaltuutettu on toiminut iäkkään vakuutuksenottajan puolesta ilman lain mukaista kelpoisuutta. Ensimmäisessä esimerkkitapauksessa (vuodelta 2019) sijoitusvakuutusta ja siinä olevaa edunsaajamääräystä oli muutettu vakuutusyhtiön asiamiehenä toimineen pankin aloitteesta tehdyn neuvottelun jälkeen. Jälkimmäisessä tapauksessa (vuodelta 2020) vakuutuksen toinen edunsaaja oli vakuutuksenottajan edunvalvojana tehnyt vakuutukseen 70.000 euron lisäsijoituksen, joka myöhemmin peruutettiin. Tässä tapauksessa oli kyse myös siitä millaisia tietoja vakuutuskorvauksen verotuksesta tai verotuksesta yleensä pitää vakuutusyhtiön ja sen asiamiehenä toimivan pankin antaa.

*Esimerkkitapaus 1 Sijoituslautakunnasta: [FINE-014313 \(15.8.2019\)](#)*

- *Vuonna 1936 syntynyt A oli vuonna 1997 tehnyt säästöhenkivakuutuksen (vakuutus 1). A oli vuonna 2011 antanut uuden edunsaajamääräyksen, jonka mukaan kuolemantapauskorvaus maksetaan hänen sisarensa lapselle B:lle. Tätä ennen kuolemantapauskorvauksen edunsaajana oli ollut C. Toukokuussa 2013 C oli 2013 määrätty A:n edunvalvojaksi. Tammikuussa 2014 C sopi A:ta edustaen vakuutuksen 1 myöntäneen vakuutusyhtiön kanssa uudesta säästöhenkivakuutuksesta (vakuutus 2), joka myös oli voimassa elämän ja kuoleman varalta. Vakuutuskirjasta oli ilmennyt, että kuolemantapauskorvaus tuli maksaa kuolinpesälle. Vakuutukseen maksettiin vakuutus 1:stä peräisin olevilla varoilla 106 639 euron kertamaksu. Tuo summa vastasi vakuutus 1:een maksettuja vakuutusmaksuja. Maistraatti<sup>33</sup> antoi joulukuussa 2015 C:lle huomautuksen, joka koski A:n vuosituloja 2013 ja 2014. Huomautuksen mukaan edunvalvoja oli tehnyt muutoksia, jotka vaikuttivat olennaisesti A:n nimeämän edunsaajan B:n asemaan. Maistraatin käsityksen mukaan A:n muistisairaus oli edunsaajamääräystä vuonna 2011 annettaessa ollut vielä lieväasteinen ja sen perusteella A oli olettavasti pystynyt pätevästi antamaan kyseisen tahdonilmaisun. Huomautuksen mukaan C oli antamassaan selvityksessä kertonut pankin esittäneen pääoman nostamista ja sijoittamista matalan riskin periaatteella uudelleen, koska vanhan säästöhenkivakuutuksen tuotto tulisi jatkossa olemaan olematon tai negatiivinen. Vakuutuksen osittaisella purkamisella ja tekemällä uusi vakuutus, jossa edunsaajana on kuolinpesä, oli maistraatin mukaan ollut se tosiasiallinen vaikutus, että edunsaaja oli muuttunut A:n ilmoittamasta. Maistraatin huomautuksen mukaan edunvalvojalla ei ole oikeutta muuttaa päämiehen ennen edunvalvontaa tekemää edunsaajamääräystä, koska edunsaajamääräys on sen kuolemanvaraisluonne huomioon ottaen korostuneen henkilökohtainen. A kuoli vuonna 2017. Vakuutuksesta 1 maksettiin B:lle kuolemantapauskorvaus. B:n mukaan C oli A:n yleistestamentin saaja ja tämän seurauksena C sai hyväkseen vakuutuksen 2 kuolemantapauskorvauksen. Lautakunnassa B vaati ensisijaisesti, että hänelle maksetaan vakuutuksen 2 mukainen henkivakuutuskorvaus. Toissijaisesti hän vaatii vakuutuskorvausta vastaavaa vahingonkorvausta. Ratkaisussaan Sijoituslautakunta totesi, että tammikuussa 2014 tehty toimenpide oli tehty palveluntarjoajan aloitteesta. Lautakunta katsoi, että palveluntarjoajan tulee pitää erityisen tarkasti silmällä toimenpiteiden tosiasiallisia vaikutuksia ja edunvalvojan kelpoisuutta silloin, kun palveluntarjoaja oli itse asiassa aloitteellinen. Vakuutusyhtiön oli täytynyt tammikuussa 2014 havaita, että tehdyt toimenpiteet vaikuttavat siihen, minkälaiseksi B:n asema voi myöhemmin muodostua. Vakuutusyhtiön olisi tapauksen olosuhteissa tullut varmistua, kuinka toimenpiteet vaikuttavat henkivakuutussopimuksella toteutettuun A:n kuolemanvaraisjärjestelyyn sekä havaita, että edunvalvoja ylittää tilanteessa*

<sup>33</sup> Muistanet, että maistraatit ovat nykyisin osa Digi- ja väestötietovirastoa (DVV).

*kelpoisuutensa. Vakuutusyhtiö ei ole toiminut huolellisesti tammikuussa 2014 A:n henkivakuutusturva muutettaessa.*

*Lautakunta ei katsonut vakuutusyhtiön toimineen olosuhteiden vaatimalla huolellisuudella myöskään vakuutuskorvausta suorittaessaan, koska vakuutusyhtiön olisi pitänyt tietää, ettei edunsaajan muutos ollut pätevä. B:n henkivakuutuksen 1 mukainen korvausoikeus oli siis edelleen voimassa, ja sen suuruus määräytyi siten kuin osittaista takaisinostoa tammikuussa 2014 ei olisi tehty.*

*Ratkaisun lopputuloksena lautakunta totesi, että vakuutuksen 1 takaisinosto tammikuussa 2014 ei saa oikeusvaikutuksia. Sijoituslautakunta suositti, että vakuutusyhtiö elättää vakuutuksen 1 A:n kuolinhetkeen ilman tammikuussa 2014 tehtyä osittaista takaisinostoa ja maksaa B:lle kuolemantapauskorvauksen täydennystä näin muodostuvan rahaston mukaisesti.*

#### *Esimerkkitapaus 2 Sijoituslautakunnasta [FINE-019194 \(27.8.2020\)](#)*

- *Vuonna 1922 syntynyt A oli vakuutuksenottajana ja vakuutettuna 31.10.2013 solmitussa säästöhenkivakuutuksessa. Vakuutukseen sisältyi henkivakuutusturva kuoleman varalta. Edunsaajiksi A oli nimennyt sisarentyttärensä B:n ja C:n. B vahvistettiin maistraatin päätöksellä A:n edunvalvojaksi 28.2.2017, minkä jälkeen B teki 29.3.2017 säästöhenkivakuutukseen 70.000 euron lisäsijoituksen. A kuoli 10.8.2017.*
- B ja C reklamoivat vakuutusyhtiölle siitä, että B oli ylittänyt edunvalvontavaltuutetun kelpoisuuden lisäsijoitusta tehdessään ja vaativat lisäsuorituksen palauttamista kuolinpesän tilille. Vakuutusyhtiö katsoi, ettei edunvalvontavaltuutetulla olisi ollut kelpoisuutta tehdä lisäsuoritusta koskevaa oikeustointia ja palautti lisäsuoritusta vastaavan summan A:n ja B:n -vaatimuksen mukaisesti A:n kuolinpesälle 29.9.2017.*
- Henkivakuutuskorvaukset suoritettiin edunsaajina olleille B:lle ja C:lle sen jälkeen, kun 70.000 euroa oli ensin palautettu kuolinpesälle.*
- Valituksessaan Sijoituslautakunnalle vakuutusyhtiön menettelyyn tyytymättömät B ja C katsoivat, että 70.000 euron lisäsijoituksen vastaanottaminen ja myöhempi palauttaminen kuolinpesän tilille sekä puutteellinen neuvonta olivat aiheuttaneet B:lle ja C:lle negatiivisia veroseuraamuksia. B ja C totesivat, että vakuutusyhtiö ja sen asiamiehenä toiminut pankki olivat olleet tietoisia A:n edunvalvontavaltuutuksen voimaantulosta. B ja C katsoivat, että vakuutusyhtiön työntekijän olisi asemansa ja tehtävänsä puolesta tullut tietää, ettei edunvalvontavaltuutettuna toiminut B ollut oikeutettu tekemään lisäsijoitusta säästöhenkivakuutukseen, jossa hän itse oli edunsaajana. Vakuutusyhtiön ei siten olisi tullut vastaanottaa 70.000 euron lisäsijoitusta. B ja C huomauttivat myös, että vakuutusyhtiö oli palauttanut lisäsijoituksen vasta sen jälkeen, kun edunsaajat olivat ensin reklamoineet asiasta vakuutusyhtiölle, eikä lisäsijoitukselle ollut maksettu korkoa.*
- Vakuutuksenantaja totesi, että lisäsijoitus oli palautettu A:n ja B:n vaatimuksen mukaisesti kuolinpesän tilille ennen kuin kuolintapauskorvaus oli maksettu edunsaajille. Lisäsijoitus oli palautettu, koska edunvalvontavaltuutuksesta annetun lain 2.3 §:n mukaan B ei ollut kelpoinen tekemään lisäsijoitusta säästöhenkivakuutukseen eikä oikeustoimi siten saman lain 15 §:n mukaan sitonut vakuutuksenottajaa. Vakuutuksenottajan varallisuus on siis palautettu ennalleen siihen muotoon kuin jos lisäsijoitusta ei olisi alun perin otettu vastaan. Lisäsijoitukselle kertyi 29.3.2017–10.8.2017 välisenä aikana tuottoa noin 428 euroa.*
- Ratkaisunsa alussa Sijoituslautakunta totesi, että säästöhenkivakuutus on pitkäaikaiseen säästämiseen ja sijoittamiseen tarkoitettu vakuutusmuotoinen sijoitustuote. Joissain tapauksissa säästöhenkivakuutusta on voitu hyödyntää myös yhtenä perintöön liittyvän verosuunnittelun välineenä. Vakuutuksen verokohtelusta annettavilla tiedoilla voi siten olla merkitystä vakuutuksenottajalle etenkin siinä tilanteessa, kun hän harkitsee*

*säästöhenkivakuutuksen ottamista. Tämän vuoksi vakuutusopimuslain 5 §:ssä säädetty vakuutuksenantajan laaja, sopimuksen solmimista edeltävä tiedonantovelvollisuus voi ulottua joissain tapauksissa kattamaan vakuutusta koskevien tietojen lisäksi myös velvollisuuden antaa vakuutuksen verotukseen liittyviä yleisluonteisia tietoja. Vakuutuksenantajalla ei sen sijaan ole vakuutusopimuslain perusteella ennen sopimuksen solmimista tai myöhemminkään sopimuksen voimassaoloaikana velvollisuutta antaa yksityiskohtaisempaa veroneuvontaa tai avustaa vakuutuksenottajaa tämän henkilökohtaisessa verosuunnittelussa.*

*Lautakunta ei katsonut vakuutusyhtiön toimineen huolimattomasti, kun se ei ollut ohjeistanut B:tä muuttamaan jo olemassa olevan henkivakuutuksen edunsaajamääräyksiä kuolinpesä, koska B:llä ei ollut kelpoisuutta tällaisen muutoksen tekemiseen. Lautakunta katsoi myös, ettei toisen henkivakuutuksen avaaminen olisi ollut ainakaan niin ilmeisellä tavalla kannattavaa, että vakuutusyhtiön olisi tullut ehdottaa vakuutuksenottajalle saamastaan yksiselitteisestä toimeksiannosta poikkeavaa menettelytapaa. Lisäksi lautakunta katsoi, että henkivakuutuskorvausten yhteydessä maksettu tosiasiallinen tuotto 428 euroa oli kohtuullinen vastike siitä, että vakuutusyhtiö oli pitänyt A:n 70.000 euron pääomaa hallussaan 29.3.2017–10.8.2017 välisen ajan.*

## 11 Pääasialliset lähteet:

Laki vakuutusten tarjoamisesta (234/2018)  
Vakuutuslainsäädäntö (543/1994)  
Kuluttajansuojalaki (38/1978)  
Tietosuojalaki (1050/2018)  
Laki muussa kuin viranomaisessa tapahtuvasta kuluttajariitojen ratkaisemisesta (1696/2015)

Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi vakuutusten tarjoamisesta sekä eräiksi siihen liittyviksi laeiksi (172/2017)

Facoúlas, Elina – Manninen, Petri – Niiranen, Ville: Sijoittajan verotus ja verosuunnittelu, Alma Talent Oy, 2019.

Kallunki, Juha-Pekka – Martikainen, Minna – Niemelä, Jaakko: Ammattimainen sijoittaminen, Alma Talent Oy, 2019.

Luukkonen, Irene – Mäntyniemi, Lea – Pekonen-Ranta, Mari – Raulos, Ville – Santavirta Pia: Vakuutuslainsäädäntö. FINVA 2018.

Rantala, Jukka – Kivisaari, Esko: Vakuutusoppi. FINVA 2020.

Alhonsuo, Sampo – Nisén, Anne – Nousiainen, Satu – Pellikka, Tuula – Sundberg, Sirpa: Finanssitoiminnan käsikirja. FINVA 2012.

Jokela, Teemu – Lammi, Veera – Lohi, Ilkka – Silvola, Timo: Vapaaehtoinen henkilövakuutus. FINVA 2013.

Silvola, Hanna – Landau, Tiina: Vastuullisuudesta ylituottoa sijoituksiin, Alma Talent Oy 2019.

[Finanssivalvonta, ohjeet ja määräykset, 10/2012, kulujen ja tuottojen ilmoittaminen.](#) (Päivitetty 26.9.2018.)

[Finanssivalvonta, ohjeet ja määräykset, 16/2013, menettelytavat.](#) (Päivitetty 27.9.2018.)

[Luentomoniste:](#) Vakuutusten tarjoamisesta annetun lain pääkohdat ja muutokset nykytilaan. Sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö, Vakuutuslainsäädäntövaliokunta, 28.8.2018.

[Vapaaehtoisen vakuutuksen vakuutusmaksun ja muiden sopimusehtojen muuttaminen,](#) 29.11.2013, Vakuutus- ja rahoitusneuvonta FINE, Harri Isokoski, Tuomas Korkeamäki ja Kaisa Laine.

[Sijoittajan vero-opas 2021](#) Pörssisäätiö

Finanssivalvonnan, Vakuutus- ja rahoitusneuvonta FINEn ja vakuutusyhtiöiden verkkosivustot sekä niiden tuotemateriaaleja ja avaintietoasiakirjoja. Vakuutuslainsäädäntövaliokunnan ja Sijoituslainsäädäntövaliokunnan ratkaisutietokannat. Korkeimman oikeuden ratkaisuja.