

Tampereen yliopisto
Johtamiskorkeakoulu

ESTÄVÄT JA VETÄVÄT TEKIJÄT SUOMEN VAKUUTUS- MARKKINOILLE TULON KANNALTA

Vakuutuksen ja riskienhallinnan
opintosuunta

Pro gradu -tutkielma

Lokakuu 2017

Tekijä: Petteri Hietanen

Ohjaaja: Lasse Koskinen

TIIVISTELMÄ

Tampereen yliopisto	Johtamiskorkeakoulu: vakuutustiede
Tekijä:	HIETANEN, PETTERI
Tutkielman nimi:	Estävät ja vetävät tekijät Suomen vakuutusmarkkinoille tulon kannalta
Pro gradu -tutkielma:	117 sivua, 2 liitesivua
Aika:	Lokakuu 2017
Avainsanat:	Suomen vakuutusmarkkinat, markkinoille tulon esteet, markkinoille vetävät tekijät, kilpailu, markkinoiden keskittyneisyys, digitalisaatio

Suomen vakuutusmarkkinat ovat olleet jo pitkään muutamien perinteisten kotimaisten toimijoiden hallinnassa. Vaikka EU on yhtenäistänyt jäsenmaiden lainsäädäntöä ja kehittänyt sisämarkkinoitaan purkamalla kaupan esteitä ja avaamalla kilpailua, niin Suomen vakuutusmarkkinoille tulon esteet ovat suuret ja ne ovat voimakkaampia kuin markkinoille vetävät tekijät. Vakuutusmarkkinat ovat keskittyneet ja ulkomaisten vakuutusyhtiöiden määrä alhainen. Tämä vaikuttaa kilpailulliseen tilanteeseen, jolloin voidaan pohtia, onko kilpailu toimivaa ja riittävää. Muuallakin EU-alueella vakuutusmarkkinat ovat suhteellisen kansalliset ja keskittyneet. Tähän muutosta tuo digitalisaatio, joka helpottaa markkinoille tuloa. Sen merkitys korostuu tulevaisuudessa, kun tulevat sukupolvet ovat entistä valmiimpia asioimaan sähköisesti.

Tutkielman ensisijaisena tavoitteena on tutkia Suomen vakuutusmarkkinoille tulon esteitä ja vetäviä tekijöitä. Lisäksi selvitetään, että mitä vaikutuksia suurista esteistä seuraa. Tässä yhteydessä käsitellään sitä, että ovatko vakuutusmarkkinat Suomessa liian keskittyneet, toimiiko kilpailu, mitä vaikutuksia ulkomaisten toimijoiden alhaisesta määrästä seuraa ja tarvitaanko niitä lisää. Lisäksi tutkitaan myös sitä, että mitä nykytilanteelle voitaisiin tehdä vai tarvitseeko tehdä mitään. Taustaksi tuodaan esille tiivistys Suomen vakuutusmarkkinoiden historiasta ja kilpailuteoriasta sekä esitellään nykyinen toimintaympäristö ja katsaus tulevaisuuteen. Empiriassa tuodaan myös esille, että ovatko vakuutusmarkkinat Suomessa ja EU:ssa menneet estävämpään vai mahdollistavampaan suuntaan markkinoille tulon kannalta. Tutkimus on kvalitatiivinen ja tutkimusmetodina on puolistrukturoitu teemahaastattelu. Tutkimushaastattelussa haastateltavina oli finanssialan valvojaa, vakuutusyhtiöiden ja eläkekassojen sekä -säätiöiden edunvalvoja ja vakuutusyhtiöissä työskenteleviä. Näin asiaa tutkittiin eri näkökulmista.

Tutkimuksen kautta sain selville, että Suomen vakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä on runsaasti vähemmän kuin vakuutusmarkkinoille tulemisen estäviä tekijöitä. Osa esteistä koskee koko vakuutusmarkkinoita. Henki- ja vahinkovakuutuksessa haastattelussa nousi monipuolisesti erilaisia esteitä, kun työeläkevakuutuksessa lainsäädäntö nousi muiden edelle. Vahinkovakuutusmarkkinat ovat menneet hieman mahdollistavampaan suuntaan, mutta henkivakuutus- ja työeläkemarkkinoiden kehitys voidaan nähdä jopa päinvastaisena. Vakuutusmarkkinat ovat keskittyneet, mutta niitä ei pidetä pääsääntöisesti vielä liian keskittyneinä, sillä kilpailu toimii pääosin ihan hyvin ja asiakkaille on tarjolla hyviä vaihtoehtoja. Näin ulkomaisia toimijoita ei tarvita, mutta se tiedostetaan, että ne kannustaisivat nykytoimijoita innovoimaan ja kehittämään omaa toimintaa. Nykytilanteelle ei tarvitsisi tehdä haastateltavien mielestä suuria muutoksia, koska toimivan kilpailun lisäksi riskit ovat valvojan hallinnassa ja markkinat ovat vakaat. Erilaisia keinoja markkinoille tulon helpottamiseksi löytyy, mutta vakuutusyhtiöissä työskentelevien haastattelussa korostui se, että digitalisaatio tulee automaattisesti helpottamaan markkinoille tuloa. Se tuo uusia toimijoita markkinoille ulkomailta ja muilta aloilta, joten kilpailu kiristyy. Näin tämä pakottaa nykytoimijoita kehittämään omia toimintatapojaan.

SISÄLLYSLUETTELO

1 JOHDANTO.....	1
1.1 Tutkielman aihealue	1
1.2 Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelmat ja rajaukset.....	2
1.3 Keskeiset käsitteet	4
1.4 Tutkimusmenetelmät ja aineisto	5
1.5 Kirjallisuuskatsaus ja aiemmat tutkimukset	6
1.6 Tutkimuksen teoreettinen viitekehys.....	7
1.7 Tutkielman rakenne	8
2 SUOMEN VAKUUTUSMARKKINAT.....	10
2.1 Yleistä Suomen vakuutusmarkkinoista.....	10
2.2 Vahinkovakuuttaminen	11
2.2.1 Yleistä vakuuttamisesta	11
2.2.2 Kuvaus historiasta	11
2.2.3 Markkinatilanne vahinkovakuutusmarkkinoilla	13
2.3 Henkilövakuuttaminen	14
2.3.1 Yleistä vakuuttamisesta	14
2.3.2 Kuvaus historiasta	15
2.3.3 Markkinatilanne henkivakuutusmarkkinoilla.....	15
2.4 Lakisääteinen työeläkevakuuttaminen.....	16
2.4.1 Yleistä vakuuttamisesta	16
2.4.2 Kuvaus historiasta	18
2.4.3 Markkinatilanne työeläkemarkkinoilla	19
2.5 Markkinoiden keskittyneisyys.....	20
2.6 Keskinäisyys vakuutuslalla	21
2.7 Viimeaikaisia kehityspiirteitä vakuutuslalla	21
2.7.1 Vakuutuslajien yhdistyminen	21
2.7.2 Toimialaliukuma	22
2.7.3 Digitalisaatio.....	23
2.8 Kilpailu	25
2.8.1 Kilpailun yleinen määritelmä sekä taloudellinen kilpailu	25
2.8.2 Kilpailu ja tehokkuus.....	25
2.8.3 Täydelliset ja epätäydelliset markkinat	26

2.8.4 Toimiva kilpailu.....	28
2.9 Markkinoille tulon esteet	29
3 LAINSÄÄDÄNNÖLLINEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ	30
3.1 Euroopan yhteismarkkinoille tuleminen	30
3.2 Kilpailulainsäädäntö	32
3.3 Yhteistakuujärjestelmät.....	33
3.4 Vakuutusyhtiölaki.....	33
3.5 Lainsäädäntö työeläkealalla.....	36
3.5.1 Työntekijän eläkelaki TyEL ja yrittäjän eläkelaki YEL	36
3.5.2 Työeläkeyhtiöitä koskeva lainsäädäntö	39
3.5.3 Vakuutuslainsäädäntö ja -säätiöitä koskeva lainsäädäntö	41
3.6 Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä.....	42
3.7 Vakuutuslakien muuttaminen.....	45
3.8 Kuluttajansuojalainsäädäntö	46
4 HAASTATTELUJEN TULOKSET.....	46
4.1 Tutkimushaastattelujen toteutus ja tulosten käsittely	46
4.2 Vakuutusmarkkinoille tulemisen esteet.....	48
4.2.1 Korkeat pääomavaatimukset	48
4.2.2 Markkinoiden koko.....	49
4.2.3 Kypsät ja lakisääteiset markkinat	50
4.2.4 Lainsäädäntö ja valvonta	51
4.2.5 Yhteistakuujärjestelmät ja vakuutusalan poikkeava luonne.....	55
4.2.6 Voitonjako.....	56
4.2.7 Suomalaisten toimijoiden pitkät perinteet ja niiden tehokkuus.....	57
4.2.8 Asiakkaiden vakuutuskäyttäytyminen ja asiakasuskollisuus Suomessa	59
4.2.9 Kieli	60
4.2.10 Muut esteet.....	61
4.3 Markkinoille tulemisen houkuttelevuus ja vetävät tekijät sekä keinot tulla markkinoille.....	62
4.4 Vakuutusmarkkinoiden kehittyminen alalle tulon kannalta.....	67
4.4.1 Vakuutusmarkkinoiden kehittyminen Suomessa.....	67
4.4.2 Vakuutusmarkkinoiden kehittyminen Euroopan unionissa	70
4.5 Ulkomaiset toimijat Suomen vakuutusmarkkinoilla	71
4.5.1 Ulkomaisten toimijoiden kiinnostus ja toimiminen Suomen vakuutusmarkkinoilla	71
4.5.2 Ulkomaisten toimijoiden kohtaamia ongelmia Suomen vakuutusmarkkinoilla	74

4.5.3 Ulkomaisten toimijoiden tarpeellisuus ja niiden alhaisen määrän vaikutukset Suomen vakuutusmarkkinoille	75
4.6. Vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys	76
4.7 Kilpailu Suomen vakuutusmarkkinoilla.....	79
4.7.1 Kilpailun toimivuus ja riittävyys.....	79
4.7.2 Kilpailukeinot.....	81
4.7.3 Finanssivalvonnan työkyvyttömyysriskin hallintaa koskeva uusi ohjeistus.....	84
4.7.4 Pitäisikö työeläkemaksun hoitokustannusosa olla yhtiökohtainen?.....	85
4.7.5 EU:n paine ja vaikutukset Suomen vakuutusmarkkinoille.....	85
4.8 Ratkaisuja mahdollisiin ongelmiin.....	88
4.8.1 Mahdollisia ratkaisuehdotuksia ja niiden tarpeellisuus	88
4.8.2 Olisiko mahdollista tai kannattavaa ulottaa lakisääteinen työeläke EU:n sisämarkkinoille?	90
4.8.3 Eläkekassojen ja -säätiöiden aseman parantaminen ja sen tarpeellisuus.....	92
4.8.4 Tarvitaanko lisää vakuutusalan toimijoiden välistä yhteistyötä?.....	96
4.9 Tulevaisuuden kehityssuuntia.....	97
4.9.1 Kevan muuttaminen työeläkeyhtiöksi	97
4.9.2 Älytuotteet ja niiden vaikutukset	98
4.9.3 Digitalisaatio ja sen tuomat muutokset ja mahdollisuudet	99
5 PÄÄTELMÄT	101
5.1 Yhteenveto tutkimustuloksista	101
5.2 Tutkimusongelmiin vastaaminen	102
5.3 Tutkielman arviointia	112
5.4 Ehdotuksia jatkotutkimuksiin	113
LÄHDELUETTELO	113
LIITTEET	117

1 JOHDANTO

1.1 Tutkielman aihealue

Suomen vakuutusmarkkinat ovat olleet jo pitkään muutamien perinteisten kotimaisten toimijoiden hallinnassa. Uusia merkittäviä toimijoita on tullut verrattain vähän ja esimerkiksi ulkomaisten vakuutusyhtiöiden toiminta Suomen vakuutusmarkkinoilla on tällä hetkellä suhteellisen pientä. Vahinko- ja henkivakuutuksen yhteenlaskettu maksutulo vuonna 2016 oli noin 9 miljardia ja tästä kuului ulkomaisille ETA-vakuutusyhtiöille hieman alle miljardi euroa (Finanssiala 2017; Finanssivalvonta 2017a, b). Lakisääteisellä työeläkealalla ei ole puolestaan yhtään ulkomaista toimijaa. Ulkomaisten yhtiöiden määrä on kuitenkin vaihdellut merkittävästi historian aikana. Jo 1800-luvulla ulkomaiset yhtiöt harjoittivat Suomessa palo- ja henkivakuuttamista, mutta 1900-luvulle tultaessa niiden määrä väheni merkittävästi. Suomen liittyminen Euroopan unioniin ja tulo Euroopan yhteismarkkinoille sai aikaan pienen sysäyksen, mutta innostus Suomea kohtaan on ollut jo jonkin aikaa alhaista. Vahinko- ja henkivakuutuksessa ulkomaisten vakuutusyhtiöiden osuus markkinoista on edelleen suhteellisen pieni. Lakisääteisen eläkevakuuttamisen olemassaolon aikana puolestaan ulkomaisia toimijoita ei ole ollut yhtään.

Suomen liittymisellä Euroopan unioniin ja tulolla yhteismarkkinoille on ollut suuri vaikutus vakuutusosalalle. Euroopan unionin tavoitteena on ollut luoda sisämarkkinat, jossa työvoiman, palvelujen, pääomien ja tavaroiden liikkuvuus on vapaata. Se on yhtenäistänyt ja harmonisoinut yksittäisten jäsenmaiden lainsäädäntöä ja esimerkiksi Solvenssi II -hankkeen kautta yhtenäistettiin vakavaraisuusvaatimukset ja valvontakäytännöt. Vuonna 1994 voimaan tulleet kolmas vahinkovakuutusdirektiivi ja kolmas henkivakuutusdirektiivi toteuttivat yhden toimiluvan ja kotivalvonnan periaatteen. Näin ollen Euroopan talousalueeseen kuuluvassa valtiossa eli ETA-valtiossa toimiluvan saanut vakuutusyhtiö voi harjoittaa vakuutustoimintaa koko ETA-alueella. Yhtiö voi joko perustaa sivukonttorin Suomeen tai tarjota vapaasti vakuutuspalveluja yli rajojen. Tällöin ulkomaisen yhtiön taloutta valvoo yhtiön kotimaan valvontaviranomainen. (Lehtipuro ym. 2010, 91–93)

Suomen liittyessä Euroopan unioniin tehtiin erillissopimus, jonka nojalla Suomen sosiaaliturvaan kuuluva lakisääteinen työeläkevakuutus jätettiin henkivakuutusdirektiivien soveltamisen ulkopuolelle. Henkivakuutusdirektiivit eivät koske lakisääteiseen sosiaaliturvaan kuuluvia

vakuutuksia, mutta Suomessa poikkeuksellisesti lakisääteistä eläketurvaa hoitavat yksityiset vakuutusyhtiöt. Samalla kuitenkin lakisääteinen tapaturmavakuutus otettiin mukaan Euroopan yhteismarkkinoille. Näin ollen lakisääteisen eläkevakuutuksen harjoittamista varten tulee ulkomaisen vakuutusyhtiön hankkia omistukseensa tai perustaa suomalainen työeläkevakuutusyhtiö (Lehtipuro ym. 2010, 91).

Vaikka Euroopan unioni on purkanut kaupan esteitä jatkuvasti ja kilpailua on avattu, Suomen vakuutusmarkkinat ovat olleet jo pitkään keskittyneet ja ulkomaisten vakuutusyhtiöiden määrä alhainen. Tämä vaikuttaa myös Suomen vakuutusmarkkinoiden kilpailulliseen tilanteeseen, jolloin voidaan pohtia, onko kilpailu toimivaa ja riittävää. Uusien alalle tulevien vakuutusyhtiöiden määrä ei ole todennäköisesti merkittävästi nousemassa myöskään aivan lähivuosina, sillä alalle tulon esteet ovat edelleen suuria Suomen vakuutusmarkkinoilla. Toisaalta samansuuntainen tilanne on myös muualla EU:ssa ja vakuutusmarkkinat ovat suhteellisen kansalliset ja keskittyneet monissa maissa. Vakuutusyhtiön harkitessa vakuutustoiminnan aloittamista Suomen vakuutusmarkkinoilla sen päätökseen vaikuttavat kriittisesti nämä monenlaiset olemassa olevat alalle tulon esteet. Ainakin vielä ne ovat olleet voimakkaampia kuin alalle vetävät tekijät. Tähän muutosta on kuitenkin tuomassa omalta osaltaan koko ajan etenevä digitalisaatio, joka tulee helpottamaan markkinoille tuloa. Digitalisaation merkitys tulee lisääntymään tulevaisuudessa entisestään, kun tulevat sukupolvet ovat entistä valmiimpia asioimaan sähköisesti.

1.2 Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelmat ja rajaukset

Tutkimuksen tavoitteena on ensinnäkin esitellä Suomen vakuutusmarkkinoiden historiallista kehitystä ja nykytilaa yleisesti. Tarkoituksena on lisäksi selvittää, minkälaisessa toimintaympäristössä Suomen vakuutusmarkkinat tällä hetkellä toimivat. Tutkimuksen päätavoite on tutkia markkinoille tulon esteitä ja mitkä esteet nousevat tärkeimmiksi juuri Suomen vakuutusmarkkinoilla, kun uusi toimija harkitsee markkinoille tuloa. Selvitän myös, onko olemassa esteiden lisäksi mahdollisia Suomen vakuutusalalle vetäviä tekijöitä. Lisäksi tutkin, mihin suuntaan markkinat ovat kehittyneet alalle tulon kannalta, mitä vaikutuksia suurilla esteillä ja ulkomaisten yhtiöiden vähäisyydellä on Suomen vakuutusmarkkinoille ja tarvitaanko ulkomaisia toimijoita. Tähän liittyen taustaksi selvitetään, ovatko ulkomaiset toimijat kiinnostu-

neita tulemaan Suomen vakuutusmarkkinoille ja miten tämä kiinnostus on kehittynyt eri aikoina. Onko esimerkiksi Euroopan unioniin liittymisellä ja sisämarkkinoille tulemisella ollut suurta vaikutusta. Lisäksi esitetään muutama esimerkki ulkomaisten toimijoiden toiminnasta Suomen vakuutusmarkkinoilla ja niiden kohtaamista ongelmista. Tämän jälkeen tutkin kilpailua ja keskittyneisyyttä Suomen vakuutusmarkkinoilla. Onko kilpailu esimerkiksi toimivaa ja riittävää ja ovatko Suomen vakuutusmarkkinat jo liian keskittyneet. Lopuksi selvitän ratkaisuja mahdollisiin ongelmiin eli mitä nykytilanteelle voitaisiin tehdä vai tarvitseeko tehdä mitään ja teen katsauksen tulevaisuuteen.

Tutkimusongelmani ovat:

- Mitkä ovat keskeisimmät esteet Suomen vakuutusmarkkinoille tulon kannalta?
- Mitkä tekijät vetävät Suomen vakuutusmarkkinoille?
- Miten Suomen vakuutusmarkkinat toimivat vakuutusmarkkinoille tulon kannalta?
 - Ovatko Suomen vakuutusmarkkinat muuttuneet estävämpään vai mahdollistavampaan suuntaan?
 - Tarvitaanko ulkomaisia toimijoita Suomen vakuutusmarkkinoilla ja mitä vaikutuksia Suomen vakuutusmarkkinoille seuraa ulkomaisten toimijoiden vähäisyydestä?
 - Onko keskittyneisyys jo liian suurta Suomen vakuutusmarkkinoilla ja miten kilpailu vakuutusmarkkinoilla toimii?
- Mitä nykytilanteelle voitaisiin tehdä vai tarvitseeko tehdä mitään?

Keskityn tutkimuksessani esittelemään Suomen vakuutusmarkkinoiden esteitä ja tarkoituksena on tutkia koko Suomen vakuutusmarkkinoita, eli vahinko-, henki- ja työeläkevakuuttamista. Työeläkemarkkinoihin liittyen keskitytään vain yksityisellä puolella toimiviin työeläkeyhtiöihin, eläkekassoihin ja -säätiöihin eli esimerkiksi kilpailua tarkastellaan vain näiden kannalta. Niitä voidaan joltain osin pitää kilpailijoina keskenään. Näin ollen ulkopuolelle on jätetty julkisen puolen toimijat. Lisäksi tarkemmin ei myöskään keskitytä erillisinä oleviin omaa eläketurvaansa hoitaviin Maatalousyrittäjien eläkelaitokseen (MYEL) ja Merimieseläkekassaan (MEL).

Eryityisesti keskityn tutkimaan ETA-aluetta ja Euroopan unionin aiheuttamia vaikutuksia Suomen markkinoille. Vähemmälle huomiolle jää Euroopan unionin ja Suomen houkuttelevuus osana koko globaalia maailmaa. Tutkimus keskittyy markkinoille tulemisen esteiden tutkintaan, mutta tutkimushaastattelujen perusteella nostetaan kuitenkin esille muutama alalle

vetävä tekijä. Tutkimushaastatteluihin haastateltavina oli valvojaa, vakuutusyhtiöiden ja eläkekassojen sekä -säätiöiden edunvalvojia ja vakuutusyhtiöissä työskenteleviä. Näin asiaa tutkittiin monesta eri näkökulmasta.

1.3 Keskeiset käsitteet

Tutkimuksen keskeiset käsitteet avataan keskellä tekstiä. Tässä esitellään kuitenkin vielä erikseen niistä markkinoille tulon este, digitalisaatio ja Solvenssi II -direktiivi.

Markkinoille tulon este on mikä tahansa tekijä, joka haittaa alalle tuloa ja vähentää tai rajoittaa kilpailua (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2007). Markkinoille tulon esteet voidaan jakaa rakenteellisiin ja strategisiin. Rakenteelliset esteet ovat luonnollisia markkinoille tulon esteitä ja strategiset esteet johtuvat taas jo markkinoilla olevien yritysten toiminnasta. Leivo (2012, 98) Luonnollisia alalle tulon esteitä ovat esimerkiksi Bainin (1956) esittelemät suuruuden ekonomia, tuotedifferentiaatio sekä absoluuttiset kustannusedut. Strategiset esteet ovat yritysten toiminnan seurausta. Yritykset voivat esimerkiksi tahallisesti yrittää estää markkinoille tuloa muun muassa laskemalla hintojaan. (Leivo 2012, 113–114) Erilaiset markkinoille tulon esteet määritellään tarkemmin niitä käsittelevässä omassa kappaleessa.

Digitalisaatiolle löytyy useita eri määritelmiä, joten ei ole tiettyä yhtä vakiintunutta tapaa määritellä sitä. Tässä tutkimuksessa voidaan käyttää sellaista määritelmää, että digitalisaatio on toimintatapojen uudistamista, sisäisten prosessien digitalisointia ja palveluiden sähköistämistä. Kyseessä on merkittävä oivallus siitä, miten toimintaa voidaan muuttaa jopa radikaalisti toisenlaiseksi tietotekniikan avulla. (VM 2015) Se on prosessi, jonka päämääränä on siirtyminen digitaaliseen liiketoimintaan. Se muuttaa liiketoimintamallia ja tarjoaa uusia tuotonlähteitä ja arvontuottomahdollisuuksia. (Gartner 2017) Digitalisaatio globalisoi palvelujen markkinoita ja tekee palveluista paikasta riippumattomampia. Sen myötä kilpailu kansainvälistyy ja palvelujen tuonti myös Suomeen lisääntyy. (TEM 2015)

EU:n Solvenssi II -direktiivi harmonisoi EU:n jäsenmaiden vakavaraisuussäätelyä, hallintoa, valvontaa ja raportointia. Se koskee henki- ja vahinkovakuutusyhtiöitä ja siihen sisältyy määrällisiä vakavaraisuusvaatimuksia, laadullisia hallintojärjestelmään ja riskienhallintaan liittyviä vaatimuksia sekä yleisiä valvontasäännöksiä ja viranomaisille raportointiin liittyviä mää-

räyksiä. Solvenssi II -direktiivin myötä sääntelyssä siirrytään täysharmonisointiin eli vakuutusyhtiöille ei voida kansallisesti asettaa direktiivistä poikkeavia vaatimuksia. (Rantala & Kivisaari 2014, 277)

1.4 Tutkimusmenetelmät ja aineisto

Tutkimus on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkitaan asioita kokonaisvaltaisesti, kuvataan todellista elämää ja pyritään löytämään tosiasioita. Tutkimukseni tarkoituksena on olla kuvaileva ja kartoittava. Kuvaileva tutkimus esittää tarkkoja kuvauksia esimerkiksi tapahtumista ja tilanteista. Tutkimuksessani olen kuvaillut muun muassa vakuutusalan historiaa ja Suomen vakuutusmarkkinoiden kehittymistä alalle tulon kannalta. Kartoittava tutkimus etsii uusia näkökulmia ja ilmiöitä. Olen selvittänyt laajasti esimerkiksi alalle tulemisen estäviä ja vetäviä tekijöitä. Tutkimukseni sisältää hieman myös selittävää tutkimusta, joka etsii selityksiä ongelmiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 134–135, 157) Tutkimusmetodina on puolistrukturoitu teemahaastattelu. Puolistrukturoidussa teemahaastattelussa kysymysten muoto ja järjestys eivät ole niin rajoitettuja, vaan haastattelu etenee teemoittain (Hirsjärvi & Hurme 2011, 47–48). Olen toteuttanut asiantuntijahaastattelut eri teemojen kautta ja laatinut tarkentavia kysymyksiä jokaiseen teemaan liittyen.

Olen haastatellut eri tahoja, jotta saisin erilaisia näkökulmia tutkimukseen. Olen haastatellut ensinnäkin Finanssivalvontaa, Eläkesäätiöyhdistystä sekä entistä Finanssialan Keskusliittoa, jonka nykyinen nimi on Finanssiala ry. Finanssivalvonta eli Fiva edustaa valvojan roolia ja Eläkesäätiöyhdistys eli ESY ry edustaa eläkekassoja ja -säätiöitä. Finanssiala ry eli FA toimii puolestaan muun muassa vakuutusyhtiöiden, pankkien ja työeläkeyhtiöiden edustajana. Nämä edustavat täten eri näkökulmia. Olen haastatellut myös työeläkevakuutuksen ja lakisääteisen tapaturmavakuutuksen asiantuntijoita. Lisäksi olen haastatellut vakuutus- ja työeläkeyhtiöissä työskenteleviä. Tutkimushaastattelujen ja tutkimuksen empiriaosuuden tukena on teoriaosuus, jossa esittelen vakuutusmarkkinoiden historiallista kehitystä, toimintaympäristöä sisältäen muun muassa nykyisen markkinatilanteen, lainsäädännön ja vakuutusalan viimeaikaiset kehityspiirteet, keskinäisyyttä, alalle tulon esteitä ja kilpailuteoriaa.

1.5 Kirjallisuuskatsaus ja aiemmat tutkimukset

Tutkimuksen teoriaosuudessa on käytetty erityyppisiä lähteitä. Olen käyttänyt lähteinä teoriakirjallisuutta, lainsäädäntöä ja erilaisia tilastotietoja. Suomen vakuutusmarkkinoiden kuvaamiseen olen käyttänyt kirjoja Vakuutusoppi 2009 ja Vakuutusoppi 2014, Vakuutuslain-säädäntö 2010, Omaisuuden vakuuttaminen 2011, Työeläke 2011 ja 2017, Eläketalous 2013 ja 2016 ja Vapaaehtoinen henkilövakuutus 2013. Vallitsevan markkinatilanteen kuvailussa olen käyttänyt apuna Finanssiala ry:n ja Finanssivalvonnan julkaisemia tilastotietoja. Mahdollisten markkinoille tulon esteiden kuvailuun olen käyttänyt kirjoja Barriers to New Competition 1956, Exploring Corporate Strategy 2008 ja EU:n ja Suomen kilpailuoikeus 2012. Lainsäädännöllisen toimintaympäristön kuvailussa olen käyttänyt edellä mainitsemien kirjojen lisäksi apuna vallitsevaa vakuutusyhtiöitä koskevaa lainsäädäntöä, kuten vakuutusyhtiölakia, vakuutusopimuslakia, kuluttajansuojalakia, lakia Finanssivalvonnasta ja lakia ulkomaisista vakuutusyhtiöistä. Työeläkepuolella on useita lakeja ja siellä apuna olen käyttänyt työntekijän eläkelakia (TyEL) ja yrittäjän eläkelakia (YEL), lakia työeläkevakuutusyhtiöistä, vakuutus-kassalakia ja eläkesäätiölakia.

Digitalisaation määrittelyn yhteydessä olen käyttänyt Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen ET-LA:n vuonna 2015 julkaisemaa raporttia Suomalainen teollinen internet – haasteesta mahdollisuudeksi, Teknologiateollisuus ry:n vuonna 2014 julkaisemaa Teollisen yrityksen digitalisoitumisen käsikirjaa, konsulttiyritys Gartnerin sivuilla olevaa määritelmää ja Valtiovarainministeriön Digitalisaatiohaaste 2015 -esittelyn yhteydessä esittämää määritelmää. Tämän lisäksi olen digitalisaation vaikutusten esille tuomisen yhteydessä viitannut Ville Tolvasen kirjoitukseen Digitalisoituminen mullistaa yritystoiminnan vuodelta 2015, jossa hän esittelee muun muassa digitalisaation hyötyjä ja Työ- ja elinkeinoministeriön vuoden 2015 julkaisuun Palvelutalouden murros ja digitalisaatio – Suomen kasvun mahdollisuudet.

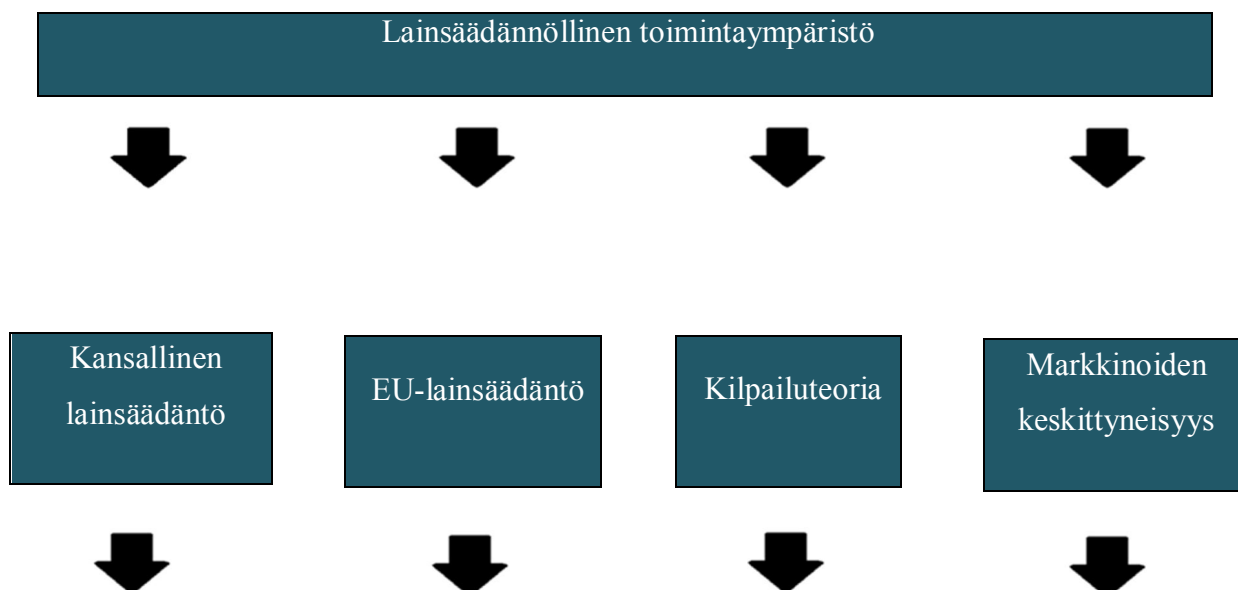
Kilpailuteorian kuvaamiseen on käytetty myös useita lähteitä. Kilpailun yleisen määritelmän sekä taloudellisen kilpailun määritelmän yhteydessä apuna on ollut Kilpailuviraston vuonna 2008 julkaistu selvitys Kilpailukatsaus. Tämän selvityksen lisäksi kilpailusta ja tehokkuudesta puhuttaessa apuna on käytetty kirjoja Competition Law 2015 ja Kilpailuoikeus 2009 sekä Kilpailuviraston vuonna 2011 julkaistua selvitystä Kilpailukatsaus 2: Viisas sääntely – Toimivat markkinat. Kirjat Avain kansantaloustieteeseen 2004, Modern Industrial Organization 2005 ja Monopolit ja markkinoiden vapauttaminen 2009 ovat olleet apuna, kun on kuvattu

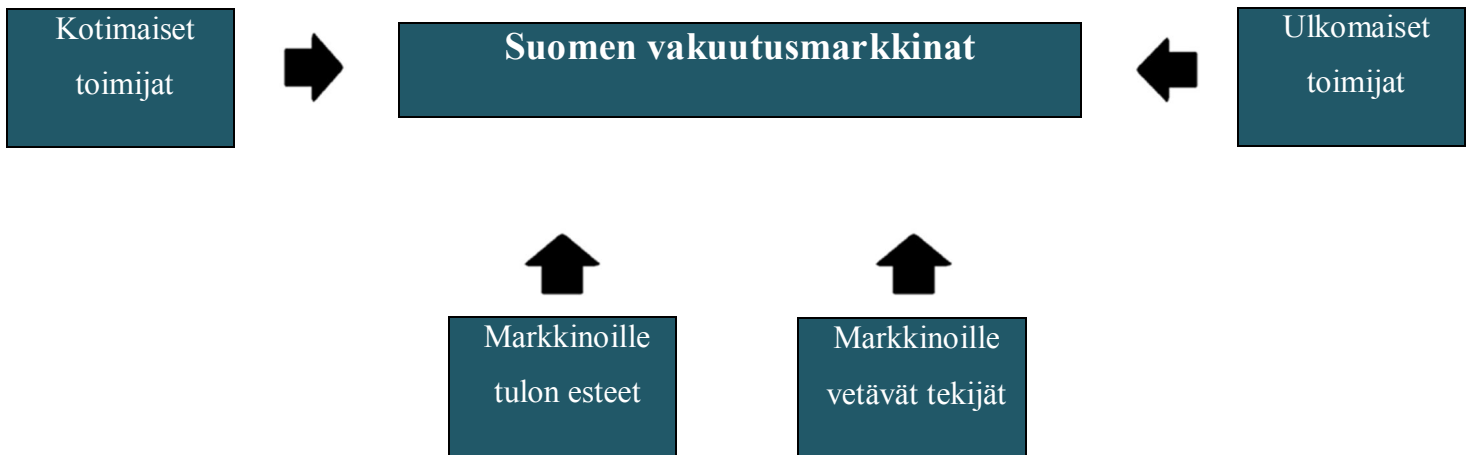
epätäydellisiä ja täydellisiä markkinoita. Toimivan kilpailun yhteydessä apuna on käytetty puolestaan Kilpailuviraston vuonna 2008 julkaistun selvityksen Kilpailukatsaus lisäksi Erkki Rajaniemen raporttia Työeläkejärjestelmän kilpailuolosuhteet vuodelta 2006 ja Kilpailu- ja kuluttajaviraston internet-sivuilta löytyvää toimivan taloudellisen kilpailun määritelmää.

Aihetta ei ole juurikaan tutkittu aiemmin. Milja Majapuron pro gradu -tutkielma ”Suomen työeläkemarkkinat ja eläkelaitosten välinen kilpailu” vuodelta 2012 tutkii aihetta Suomen työeläkejärjestelmän kannalta ja kuvaa muun muassa työeläkealan esteitä. Lisäksi esimerkiksi Erkki Rajaniemen selvitys ”Työeläkejärjestelmän kilpailuolosuhteet” vuodelta 2006 ja Kilpailuviraston selvitys ”Kilpailukatsaus 2: Viisas sääntely – Toimivat markkinat” vuodelta 2011 kuvaavat työeläkealan kilpailua. Yksityisvakuutuksen osalta en ole löytänyt erityisesti tätä aihetta koskevia tutkimuksia. Tutkimushaastatteluissa kävi myös ilmi, että Suomessa aihetta ei ole juurikaan tutkittu.

1.6 Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

Tutkimuksen teoreettisen viitekehysten tehtävänä on kertoa, miten kohdeilmiötä lähestytään ja sitä kautta se ohjaa tutkimuksen etenemistä. Se yhdistää tutkimuksen aiempaan tutkimukseen ja selvittää näkökulman, jota tutkimuksessa käytetään. (Uusitalo 1991, 41–42) Tutkimuksen teoreettinen viitekehys löytyy alta kuvioista 1.





KUVIO 1: Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys liittyy tässä tutkimuksessa Suomen vakuutusmarkkinoihin. Kotimaiset ja ulkomaiset toimijat muodostavat Suomen vakuutusmarkkinat ja näin vaikuttavat niiden toimintaan. Vakuutusyhtiön kiinnostukseen ja tulemiseen Suomen vakuutusmarkkinoille vaikuttavat markkinoille tulon esteet ja markkinoille vetävät tekijät. Suomen vakuutusmarkkinoihin vaikuttaa merkittävästi lainsäädännöllinen toimintaympäristö, joka on vakuutusosalalla varsin laaja. Kansallisen lainsäädännön lisäksi siihen kuuluu EU-lainsäädäntö, joka on nykyhetken toimintaympäristössä erittäin tärkeä. EU pyrkii yhtenäistämään jatkuvasti jäsenmaidensa lainsäädäntöä asetusten ja direktiivien kautta. Esimerkiksi vuonna 2016 voimaantullut Solvenssi II -direktiivi yhtenäisti jäsenmaiden lainsäädäntöä merkittävästi. Suomen vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys on myös erityislaatuinen piirre ja se vaikuttaa Suomen vakuutusmarkkinoiden kehitykseen. Taustalla vaikuttaa myös kilpailuteoria.

1.7 Tutkielman rakenne

Tutkimuksessa on viisi päälukua. Ensimmäinen luku on johdanto. Siinä annetaan yleiskuva tutkielmasta. Johdannossa käydään läpi ensin tutkielman aihealue, tavoite, tutkimusongelmat, rajaukset ja keskeiset käsitteet. Tämän jälkeen esitellään tutkimusmenetelmät ja aineisto, to-

teutetaan kirjallisuuskatsaus ja selvitetään aiempia tutkimuksia aihealueesta. Lopuksi se sisältää vielä teoreettisen viitekehysten ja tutkielman rakenteen esittelyt.

Teoriaosuuteen kuuluu kaksi päälukua. Ensin tarkoituksena on esitellä Suomen vakuutusmarkkinat ja erikseen eri vakuutuslajit. Ensin kuvataan lyhyesti yleisesti suomalaisten vakuutusmarkkinoiden nykyistä markkinatilannetta ja toimintaympäristöä. Tämän jälkeen esitellään vahinko-, henkilö- ja lakisääteinen työeläkevakuuttaminen erikseen. Selvitetään muun muassa, mistä ne koostuvat ja mitä riskejä varten ne ovat olemassa. Lisäksi kuvataan erikseen niiden historiallista kehitystä ja nykyistä markkinatilannetta. Tämän jälkeen kuvataan markkinoiden keskittyneisyyttä ja keskinäisyyttä ja esitellään viimeaikaisia kehityspiirteitä vakuutuslajilla. Viimeaikaisiin kehityspiirteisiin sisältyy vakuutuslajien yhdistyminen, toimialaliukuma ja digitalisaatio. Lopuksi esitellään vielä kilpailuteoriaa ja markkinoille tulon esteitä.

Toinen teorialuku koostuu kattavan lainsäädännöllisen toimintaympäristön selvittämisestä. Kansallisen lainsäädännön lisäksi tarkastelen Euroopan unionin direktiivejä ja kehittämistoimia. Lainsäädännölliseen toimintaympäristöön vaikuttaa merkittävästi Euroopan unioni ja sen pyrkimys kehittää sisämarkkinoita. Tässä luvussa käsitellään Euroopan yhteismarkkinoille tuloa, kilpailulainsäädäntöä, yhteistakuujärjestelmiä, vakuutuslakia ja kuluttajansuojalainsäädäntöä. Tämän lisäksi esitellään vakuutusyhtiölaki, työeläkealaan vaikuttavia erilaisia lakeja ja laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä. Työeläkealaan vaikuttavista laeista esitellään työntekijän eläkelaki, yrittäjän eläkelaki, laki työeläkevakuutusyhtiöistä, vakuutuskassalaki, eläkesäätölaki

Neljäs luku sisältää empiriaosuuden eli haastattelujen tulokset. Aluksi esitellään se, miten haastattelut toteutettiin ja tämän jälkeen siirrytään esittelemään haastattelujen tuloksia. Selvitän ensinnäkin, mitkä seikat estävät yrityksiä tulemasta Suomen vakuutusmarkkinoille ja mitkä tekijät vetävät mahdollisesti alalle. Tämän jälkeen selvitän, mihin suuntaan vakuutusmarkkinat ovat kehittyneet markkinoille tulon kannalta. Tutkin myös ulkomaisia toimijoita Suomen vakuutusmarkkinoilla. Selvitän niiden kiinnostusta toimia Suomen vakuutusmarkkinoilla, mitä ongelmia ne ovat kohdanneet toimiessaan täällä ja mitä vaikutuksia ulkomaisten toimijoiden vähäisyydestä seuraa. Tämän jälkeen tutkin markkinoiden keskittyneisyyttä. Sen jälkeen puolestaan tutkin kilpailua Suomen vakuutusmarkkinoilla eli toimiiko kilpailu ja onko sitä riittävästi, mitä kilpailukeinoja on, onko finanssivalvonnan uusi ohjeistus koskien työkyvyttömyysriskin hallintaa tarpeellinen, pitäisikö työeläkemaksun hoitokustannusosaa olla yhteiskohtainen ja voidaanko Suomessa toimia vapaasti EU:sta huolimatta. Sen jälkeen selvitän

mahdollisia ratkaisuehdotuksia, joilla saataisiin Suomen vakuutusmarkkinoille tulo houkuttelevammaksi, niiden tarpeellisuutta, lakisääteisen työeläkevakuutuksen tuomista EU:n sisämarkkinoille, eläkekassojen ja -säätiöiden asemaa ja yhteistyön tarpeellisuutta. Lopuksi otan katsauksen tulevaisuuteen, joka sisältää Kevan mahdollisen muuttamisen työeläkeyhtiöksi, älytuotteiden tulemisen markkinoille ja vääjäämättömästi etenevän digitalisaation. Viimeisessä luvussa tehdään yhteenveto tutkimustuloksista ja vastataan tutkimusongelmiin. Tämän jälkeen vielä arvioidaan tutkielman luotettavuutta ja pätevyyttä ja tehdään ehdotuksia jatkokimukisiin.

2 SUOMEN VAKUUTUSMARKKINAT

2.1 Yleistä Suomen vakuutusmarkkinoista

Vakuutusyhtiöt voidaan jakaa toimintansa perusteella vahinko-, henki- ja työeläkeyhtiöihin. Vuoden 2016 lopussa Suomen markkinoilla toimintaa harjoitti 52 kotimaista vakuutusyhtiötä, joista vahinko- ja jälleenvakuutusyhtiöitä oli 36, henkivakuutusyhtiöitä 10 ja työeläkevakuutusyhtiöitä 6. Lisäksi ulkomaisten vakuutusyhtiöiden sivukonttoreita oli 17 ja yli 700 ulkomaista yhtiötä oli ilmoittanut Finanssivalvonnalle vakuutuspalvelujen tarjoamisesta rajan yli. Vuonna 2016 vakuutusyhtiöiden yhteenlaskettu maksutulo oli hieman alle 23 miljardia euroa. Lakisääteisen eläkevakuutuksen osuus oli noin 13,5 miljardia, vahinkovakuutuksen hieman alle 4,5 miljardia ja henkivakuutuksen hieman yli 4,5 miljardia euroa. Suomen vakuutusmarkkinoiden erityispiirre on lakisääteisten vakuutusten merkittävä rooli. Vakuutusyhtiöiden yhteenlasketusta maksutulosta lakisääteisten vakuutusten eli lakisääteisen työeläke- ja tapaturmavakuutuksen sekä liikennevakuutuksen osuus oli kaksi kolmasosaa. (Finanssiala 2017) Tämän lisäksi suomalaisia vakuutusmarkkinoita hallitsevat kotimaiset toimijat. Vuonna 2015 ulkomaisten toimijoiden maksutulo oli yhteensä vain noin alle miljardi euroa. Henkivakuutuksen osuus oli noin 688 miljoonaa ja vahinkovakuutuksen 290 miljoonaa. Tilanne on jatkunut tällaisena jo jonkin aikaa, sillä esimerkiksi vuonna 2010 vastaavat osuudet olivat noin 619 ja 361 miljoonaa ja vuonna 2004 noin 425 ja 129 miljoonaa. Henkivakuutuksessa ulkomaisten toimijoiden maksutulo on ollut hienoisessa nousussa viime vuosina, mutta vastaavasti vahin-

kovakuutuksen puolella se on jopa laskenut. Lakisääteisessä työeläkevakuutuksessa ulkomaisia toimijoita ei ole ollut. (Finanssivalvonta 2017a, b)

2.2 Vahinkovakuuttaminen

2.2.1 Yleistä vakuuttamisesta

”Vahinkovakuutuksella tarkoitetaan vakuutusta, joka otetaan esinevahingon, korvausvelvollisuuden tai muun varallisuusvahingon aiheuttaman menetyksen korvaamiseksi (Rantala & Kivisaari 2014, 89).” Itse varsinainen vahinkovakuutus voidaan jaotella omaisuus- ja varallisuusvakuutuksiin. Omaisuusvakuutuksiin kuuluvat autovakuutus, yksityistalouksien ja yritysten omaisuusvakuutukset, merivakuutus, lentovakuutus ja tavaravakuutus. Varallisuusvakuutuksiin puolestaan kuuluvat vastuu-, keskeytys- sekä luotto- ja takausvakuutukset. (Rantala & Kivisaari 2014, 465) Vahinkovakuutusyhtiöt hoitavat monia eri vakuutuslajeja. Ne vakuuttavat lakisääteisiä ja vapaaehtoisia tapaturmavakuutuksia, vapaaehtoisia omaisuusvakuutuksia, varallisuusvakuutuksia, matkatavara- ja matkustajavakuutuksia ja sairausvakuutuksia. Tämän lisäksi ne vakuuttavat työntekijän ryhmähenkivakuutusta ja muuhun henkilövakuuttamiseen luettavaa lakisääteistä liikennevakuutusta. (Rantala & Kivisaari 2014, 81; Pellikka, Peilimö, Puntari & Vaitomaa 2011, 18)

2.2.2 Kuvaus historiasta

Suomen vahinkovakuuttaminen on lähtenyt liikkeelle palovakuutustoiminnasta. Palovakuuttaminen on kehittynyt keskinäisestä avunannosta paloapuun, josta lopulta kehittyi yritysmuotoinen palovakuuttaminen. Aikaisemmin vahingon korvaamiseen osallistuivat esimerkiksi sukulaiset tai naapurusto. Pohjoismaissa keskinäinen paloapu toimi jo keskiajan alkupuolella maaseudulla. Ensimmäiset yhtiöt olivat Suomessa ulkomaisia ja markkinoilla oli jo 1820-luvun alkupuolella saksalaisia ja venäläisiä vakuutusyhtiöitä. Vähitellen perustettiin myös suomalaisia yhtiöitä maaseudun paloapua varten. Merkittävä edistysaskel oli, kun vuonna 1857 perustettiin Suomen Maalaisten Paloapuyhtiö. Yhtiöt kehittyivät myöhemmin valtakunnallisiksi ja tarjosivat myös kaupunkien palovakuuttamista sekä muita vakuutuslajeja. 1860-luvun loppupuolella rinnalla kehittyi myös paikallisten paloapuyhdistysten toiminta, joissa

pystyi vakuuttamaan suurempia vakuutusmääriä, kuin laissa säädetty paloapuvellisuus edellytti. Paikallisia yhdistyksiä perustettiin jopa useita satoja. Laissa säädetty pakollinen paloapu lakkautettiin lopulta vuonna 1908. Vuonna 1933 yhdistykset tulivat lain piiriin, kun säädettiin laki keskinäisistä vahinkovakuutusyhdistyksistä. Paikallisia lähivakuutusyhdistyksiä oli vielä vuoden 2012 alussa 51 ja vuonna 2013 ne liittyivät LähiTapiola-yhtiöryhmittymään. Palovakuutustoiminnan jatkuvuuden on varmistanut jälleenvakuuttaminen, jonka avulla selvitetään suurimmista vahingoista. (Rantala & Kivisaari 2014, 23–27; Pellikka ym. 2011, 37)

Kaupungeissa puolestaan tukea antoivat killat. Toiminta ei ollut kannattavaa, sillä riskien jakautuminen jäi puutteelliseksi ja oli laajoja kaupunkipaloja. Tämän johdosta perustettiin yhtiöitä, joissa vakuutettujen määrä oli suurempi. Ruotsiin perustettiin 1700-luvulla lukuisia kaupunkien palokassoja, jotka joutuivat vaikeuksiin osittain samoista syistä. Vuonna 1782 perustettiin koko valtakunnan alueella toimiva Yleinen palovakuutusrahasto, jonka toiminta ulottui myös Suomeen. Suuret kaupunkipalot Boråsissa ja Turussa kuitenkin johtivat vaikeuksiin, josta se ei toipunut kunnolla. Suomalaiset erosivat Ruotsista vuonna 1809, mutta rahastossa mukana olleet jäsenet säilyttivät osakkuutensa. Koska uusia jäseniä ei enää otettu, niin Suomeen perustettiin vuonna 1816 Suomen Palovakuutuskonttori. Tämäkin kuitenkin kaatui laajaan Turun paloon. Tilalle tuli uusi toimija vuonna 1832, Suomen Suuriruhtinaanmaan Yleinen Paloapuyhtiö. Yleinen Paloapuyhtiö ei kuitenkaan riittänyt tyydyttämään palovakuutustarvetta toiminnan rajoittuneisuuden vuoksi. Se vältteli esimerkiksi suuria tehdasvastuita. Toimintaa rajoitti jälleenvakuutuksen puuttuminen, jonka se otti käyttöön vasta vuonna 1922. Suomessa idea toiminnan laajentamisen tärkeydestä alueittain ja vakuutuslajeittain levisi vasta myöhemmin. Niinpä rinnalle nousivat irtaimiston paloapuyhtiö Suomen kaupunkien paloapuyhtiön irtaimistoa varten vuonna 1871 sekä monet ulkomaalaiset yhtiöt.

Ulkomaalaiset vakuutusyhtiöt toimivat laajasti erityisesti teollisuuden vakuuttamisessa ja valtasivat markkinat lähes kokonaan itselleen. Ulkomaiset toimijat perustivat Suomeen pääasiomistoja ja käyttivät apunaan asiamiehiä. Teollisuusvastuiden vakuutusmäärät nousivat suuriksi. Teollisuudessa tapahtui usein suurpaloja, sillä palontorjuntaan ei vielä kiinnitetty erityistä huomiota. Tämän seurauksena vakuutusmaksuja oli nostettava, joka herätti vastustusta ja suomalaiset menettivät luottamustaan yhtiöitä kohtaan. Niinpä kotimaisen yrittäjähengen siivittämänä perustettiin uusia suomalaisia vakuutusyhtiöitä. Ensimmäiset kotimaiset osakeyhtiöt perustettiin 1800-luvun loppupuolella, ensimmäisenä Vakuutusosakeyhtiö Fennia vuonna 1882. Osakeyhtiöiden rinnalle perustettiin myös keskinäisiä vakuutusyhtiöitä, ja palovakuu-

tustoiminta kehittyi merkittävästi 1900-alusta lähtien. Markkinoille tuli uusia toimijoita ja samalla ulkomaiset yhtiöt häipyivät markkinoilta. (Rantala & Kivisaari 2014, 28–34)

Merivakuutuksessa ensimmäinen pohjoismainen merivakuutusyhtiö perustettiin Tanskaan vuonna 1726 ja ensimmäinen suomalainen merivakuutusyhtiö Suomen Merivakuutusyhdistys perustettiin vuonna 1850. Muutama muukin suomalainen toimija tuli markkinoille 1800-luvun lopussa. (Rantala & Kivisaari 2014, 23) Suomessa metsävakuutuksia on harjoitettu 1860-luvulta, murto- ja lasivakuutusta molempia 1800-luvun loppupuolelta lähtien. Esimerkiksi Suomen Lasivakuutus Osakeyhtiö perustettiin vuonna 1898. (Pellikka ym. 2011, 38–39)

Osa vahinkovakuuttamisesta on myös lakisääteistetty. Nämä lakisääteiset vakuutukset ovat kehittyneet eri aikoihin. Suomessa säädettiin lakisääteinen tapaturmavakuutus vuonna 1897. Se oli suomalaisen sosiaaliturvajärjestelmän luomisen ensimmäinen kehitysaskel, joka korvasi työtapaturmia ja ammattitauteja. Suomessa sosiaaliturva kehittyi hitaammin kuin monissa muissa Euroopan maissa, pohjoismaistakin viimeisenä. Suomessa ihmiset saivat toimeentulonsa maataloudesta vielä suhteellisen pitkään. Lakisääteinen sairausvakuutus tuli voimaan vuonna 1964 ja lakisääteisestä liikennevakuutuksesta säädettiin jo vuonna 1925. Lopulta vuonna 1960 tuli voimaan varsinainen liikennevakuutuslaji. (Rantala & Kivisaari 2014, 45, 52, 441)

2.2.3 Markkinatilanne vahinkovakuutusmarkkinoilla

Vuonna 2016 vahinkovakuutuksessa OP Ryhmän markkinaosuus oli 32,4 %, LähiTapiolaryhmän 25,8 % ja If-konsernin 22,6 % kotimaisen ensivakuutuksen vakuutusmaksutulolla mitattuna. Nämä kolme suurinta vahinkovakuuttajaa hallitsevat markkinoita. Vuonna 2013 Keskinäinen Vakuutusyhtiö Tapiola ja Lähivakuutus Keskinäinen Yhtiö yhdistyivät LähiTapiolaksi ja siitä lähtien tämä uusi finanssiryhmä on ollut toiseksi suurin markkinaosuudella mitattuna. Suomen Vahinkovakuutus Oy eli POP-Vakuutus tuli markkinoille puolestaan vuonna 2012. Koko vahinkovakuutuksen vakuutusmaksutulo oli yhteensä hieman alle 4,5 miljardia euroa. Maksutuloa kertyi eniten palo- ja muiden omaisuusvahinkojen, moottoriajoneuvon vastuuvahinkojen, maa-ajoneuvojen vahinkojen ja lakisääteisen tapaturman vakuuttamisesta. (Finanssiala 2017) Ulkomaisten ETA-vakuutusyhtiöiden yhteenlaskettu maksutulo oli vuonna 2015 noin 290 miljoonaa euroa. Sivuliikkeiden kautta maksutuloa oli kertynyt

noin 208 miljoonaa euroa ja palvelujen vapaan tarjonnan perusteella noin 82 miljoonaa euroa. Suurimman osan ulkomaisten toimijoiden maksutulosta keräsivät Iso-Britannian, Irlannin ja Ruotsin toimijat. Iso-Britannia keräsi noin 182 miljoonaa, Irlanti 36 miljoonaa ja Ruotsi 30 miljoonaa euroa. (Finanssivalvonta 2017a)

2.3 Henkilövakuuttaminen

2.3.1 Yleistä vakuuttamisesta

Vapaaehtoinen henkilövakuutus voidaan jakaa henkivakuutuksiin ja muuhun henkilövakuuttamiseen. Henkivakuutus voidaan ottaa ensinnäkin kuoleman varalle, jolloin vakuutusmuotoja ovat kiinteäsummainen ja alenevasummainen vakuutus. Vakuutuksesta maksetaan korvaus, jos vakuutettu kuolee sovittuna vakuutusaikana. Turvaa voidaan ottaa myös elämän varalle, jolloin kyseessä ovat säästöhenki- ja sijoitusvakuutus. Säästöhenkivakuutukset ovat samalla sekä pitkään jatkuva säästämismuoto, että turvan tuoja riskien toteutuessa. Tällöin vakuutuksenantaja maksaa korvauksen myös, jos vakuutuksenottaja elää vakuutusajan päättyessä. Mahdollista on myös ottaa vapaaehtoinen yksilöllinen eläkevakuutus, johon kuuluvat vanhuuseläke-, työkyvyttömyyseläke- ja perhe-eläkevakuutus. Vapaaehtoinen eläkevakuutus on laissa säädettyjen kansan- ja työeläkkeen täydentäjä ja se voidaan ottaa myös ryhmävakuutuksena, jolloin järjestäjänä on työnantaja. Näiden lisäksi on olemassa sijoittamiseen tarkoitettuja ja kapitalisaatiosopimuksia, joissa vakuutettua henkilöä ei ole määritetty. Muuhun henkilövakuuttamiseen kuuluvat vakuutukset sairauden ja tapaturman varalta. Siihen luetaan esimerkiksi työkyvyttömyys-, sairaala-, matkustaja-, ja yksityistapaturmavakuutukset. (Rantala & Kivisaari 2014, 41–42; Jokela ym. 2013, 19–20)

Suomessa vapaaehtoinen eläkevakuuttaminen muistuttaa säästämistä. Harvinaisempia ovat vakuutukset, jotka otetaan pitkään elämisen riskiä vastaan. Eläkkeet ovat määräaikaaisia ja ne nostetaan etukäteen määritetyllä hetkellä suhteellisen lyhyessä ajassa. Kuolemanvaraturva otetaan mukaan monesti. Jos vakuutuksenottaja kuolee ennen kuin eläkkeenmaksuaika loppuu, edunsaaja saa lähes jäljelle jäänyttä vakuutussäästöä vastaavan korvauksen. Korvauksen määrään ei vaikuta juurikaan, milloin vakuutettu kuolee. (Tenhunen & Vaittinen 2016, 90–91)

2.3.2 Kuvaus historiasta

Henkivakuutustoimintaa oli jo keskiajan alussa kiltojen muodossa ja sen loppupuolelle tultaessa perustettiin ammattikuntia, joilla oli arkkuja, joista jaettiin avustuksia. Ammattikuntien yhteydessä muodostui muutamia nykyisten vakuutuslajien edeltäjiä eli avustuskassoja, jotka jatkoivat toimintaansa erityisesti teollisuudessa ammattikuntatoiminnan hiivuttua. Vuonna 1897 annettiin apukassa-asetus ja 1942 avustuskassalaki. Avustuskassalain korvasi vakuutuslajilaki, joka tuli voimaan vuonna 1993. (Rantala & Kivisaari 2014, 35–36)

Henkivakuutustoiminnan kehitykselle elintärkeää oli vakuutusmatematiikan kehittyminen. Vielä 1600- ja 1700-lukujen vaihteessa vakuutus oli vedonlyönnin kaltaista, kun vakuutusmatematiikka oli kehittymätöntä ja tilastotietoja ei ollut saatavilla. 1600-luvun loppua kohti kehitystä tapahtui ja pystyttiin laskemaan jo kuolintodennäköisyyksiä, joka mahdollisti iästä riippuvien vakuutusmaksujen käyttöönoton myöhemmin. Vakuutusmatematiikan kehityksen siivittämänä perustettiin ensimmäiset henkivakuutusyhtiöt 1600- ja 1700-lukujen vaihteessa Englantiin. Englannista henkivakuutus levisi muualle Eurooppaan hitaasti ja vasta 1800-luvulla henkivakuutustoiminta alkoi merkittävästi levitä laajemmalle alueelle.

Henkivakuutustoimintaa Suomessa harjoittivat ensimmäisinä ulkomaiset henkivakuutusyhtiöt 1800-luvun alusta lähtien. Ulkomaisten yhtiöiden volyymin laajuus ei kuitenkaan ollut kovin suurta. Vasta ensimmäisen suomalaisen henkivakuutusyhtiön Kalevan markkinoille tulo vuonna 1874 toi nostetta suomalaiseen henkivakuutustoimintaan. Tämän jälkeen tuli muitakin suomalaisia yhtiöitä henkivakuutukseen, muun muassa erilaisten aatteiden kannustamana. Ulkomaalaiset henkivakuutusyhtiöt pärjäsivät huonosti ensimmäisen maailmansodan aikana ja lopulta toiminta loppui kokonaan. Vasta 1990-luvulla ulkomaisia toimijoita alkoi virtaamaan Suomeen runsaasti, erityisesti Suomen ETA/EU-jäsenyyden kannustamina. Tällöin henkivakuutusmarkkinoiden kehitykseen ja nousuun vaikutti myös se, että 1990-luvulla kotimaiset pankit perustivat omia henkivakuutusyhtiöitä. Viime vuosina ulkomaisten toimijoiden suurin kiinnostus Suomea kohtaan on kuitenkin ollut laskemaan päin. (Rantala & Kivisaari 2014, 36–39; Jokela, Lammi, Lohi & Silvola 2013, 21–22, 25)

2.3.3 Markkinatilanne henkivakuutusmarkkinoilla

Finanssialan julkaisun (2017) mukaan vuoden 2016 lopussa Suomessa toimi fyysisesti 11 henkivakuutusyhtiötä, joista yksi eli Handelsbanken Henkivakuutus oli ulkomainen. Ruotsalaispankki Handelsbanken perusti henkivakuutusyhtiön Suomeen vuonna 2012. Aikaisemmin se oli toiminut Suomessa sivuliikkeenä. Vuotta 2016 koskevassa Finanssialan julkaisussa maksutulon perusteella markkinoita hallitsi Nordea Henkivakuutus 30,6 %:n markkinaosuudella. Seuraavana tulivat Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö 24,1 %:n ja OP-Henkivakuutus Oy 22 %:n osuuksilla. Muut muodostivat markkinoista yhteensä 23,3 %. Koko henkivakuutuksen vakuutusmaksutulo oli yhteensä hieman yli 4,5 miljardia euroa. Maksutulo pohjautui pääosin sijoitussidonnaiseen henkivakuuttamiseen ja kapitalisaatiosopimuksiin. Finanssivalvonnan tilastojen (2017b) mukaan vuonna 2015 ulkomaisten ETA-vakuutusyhtiöiden yhteenlaskettu maksutulo oli noin 688 miljoonaa euroa. Sivukonttorit keräsivät tästä noin 28,5 miljoonaa euroa ja palvelujen vapaan tarjonnan perusteella kertyi yli 659 miljoonaa euroa. Suurimmat maksutulot ylivoimaisesti keräsivät Luxemburgin ja Irlannin toimijat. Kolmanneksi eniten maksutuloa keräsi Iso-Britannian toimijat. Luxemburgin toimijat keräsivät yli 407 miljoonaa euroa ja Irlannin noin 251 miljoonaa. Aikaisemmin mainittu noin 28,5 miljoonaa euroa muodostui kokonaisuudessaan Iso-Britannian toimijoilta. Toisaalta Iso-Britannian toimijat keräsivät palvelujen vapaan tarjonnan perusteella vain 440 000 tuhatta euroa. Muihin maihin maksutuloa kertyi yhteensä vain noin 485 000 euroa.

2.4 Lakisääteinen työeläkevakuuttaminen

2.4.1 Yleistä vakuuttamisesta

Suomen työeläkejärjestelmä on poikkeuksellinen. Se on lakisääteinen ja pakollinen ja kuuluu ensimmäiseen pilariin. Työeläkejärjestelmä on pääosin yhteisvastuuseen perustuva. Se myös kattaa kaikki työssäkäyvät. (Rissanen ym. 2017, 12) Lakisääteinen eläkejärjestelmä tuo turvaa pitkään elämisen, työkyvyn menettämisen ja perheen elättäjän kuoleman varalle (Tenhunen & Vaittinen 2013, 151). Yksityisen sektorin eläketurvaa hoitavat eläkevakuutusyhtiöt, eläkekassat ja eläkesäätiöt. Suomessa on hajautettu hallinto, jossa työnantaja voi valita vapaasti kilpaillevien eläkelaitosten väliltä, missä työntekijöidensä työeläkevakuuttamisen järjestää. Lisäksi on kaksi erityiseläkelaitosta, Maatalousyrittäjien eläkelaitos ja Merimieseläkekassa. Vastaa-

vasti julkisella sektorilla eläketurvaa hoitavat sen omat työeläkelaitokset. Suomalainen työeläketurva rahoitetaan pääosin työnantajilta ja työntekijöiltä kerättävillä työeläkemaksuilla ja työeläkemaksujen rahastoinnista saaduilla varoilla. Pääosa työeläkemaksuista kerätään työnantajilta. Yrittäjien, maatalousyrittäjien ja merenkulkijoiden eläkemenojen rahoittamiseen osallistuu myös valtio. (Tenhunen & Vaittinen 2016, 156–157, 168–170) Suomen eläkejärjestelmä on etuusperusteinen, sillä eläketurva määritellään lainsäädännössä (Rissanen ym. 2017, 13).

Eläkekassan ja -säätiön taloudellisesta tilanteesta, riskeistä ja lain edellytykset täyttävästä vakavaraisuudesta vastaa niissä vakuuttaneet työnantajat. Eläkesäätiön vakuutuksenottaja eli yksittäinen työnantaja vastaa oman eläkelaitoksensa taloudesta omaan konkurssiinsa asti. Työeläkeyhtiöt puolestaan kantavat itse ensisijaisesti vakuutustoimintaan liittyvän vastuun vakuutuksenottajien suoran vastuun sijasta. Toisaalta eläkekassoissa ja -säätiöissä työnantajat saavat oman eläkelaitoksensa taloudellista hyötyä itselleen ja ne voivat päättää vakuutusmaksutasosta. Eläkekassat ovat vastuun suhteen kuitenkin säätiön ja yhtiön välimuoto. Kassassa jäsenenä olevat työnantajat voivat vaikuttaa vakuutusmaksutason, mutta ne eivät ole koko omaisuudellaan vastuussa kassasta. Eläkekassoissa ja -säätiöissä työnantajat ja palkansaajat maksavat vakuutusmaksuja. Eläkesäätiöissä vakuutusmaksuilla tarkoitetaan tosin kannatusmaksuja. Palkansaajat maksavat palkasta perittävää työeläkevakuutusmaksua, joka on sama kuin työeläkeyhtiöissä vakuutetuilla palkansaajilla. Vakuutus- ja kannatusmaksut eivät ole kuitenkaan etukäteen kiinnitettyjä, vaan ne perustuvat eläkekassan tai -säätiön tulokseen. Eläkekassoissa ja -säätiöissä hoitokulu eli toimintakulujen kattamiseksi kerätty summa määräytyy tilikauden aikana toteutuneiden kustannusten mukaan. Työnantajilta maksua peritään sen verran, että se yhdessä sijoitustuottojen kanssa riittää menoihin. Perittävää vakuutusmaksua voidaan säädellä ja esimerkiksi vakavaraisuuspääoman käyttö maksunalennuksiin on työeläkeyhtiöitä vapaampaa. Maksua ei tarvitse periä jonain vuotena ollenkaan tai esimerkiksi huomion taloudellisen tilanteen aikaan maksuja voidaan nostaa. (Tenhunen & Vaittinen 2013, 175; Rissanen ym. 2017, 40; Tela 2017b)

Työeläkeyhtiöiden maksutulo perustuu puolestaan yksityisalojen työnantajilta, työntekijöiltä ja yrittäjiltä perittäviin työeläkemaksuihin ja keskimääräinen maksuprosentti on kaikilla työeläkeyhtiöillä sama. Työeläkemaksun ja maksuperusteet vahvistaa sosiaali- ja terveysministeriö vuosittain. Yksittäisen työnantajan vakuutusmaksuun tosin vaikuttaa lisäksi työnantajan koko, sen omat työkyvyttömyyseläketapaukset ja työeläkeyhtiön antamat asiakashyvitykset.

Työeläkeyhtiöt voivat antaa muun muassa toiminnan tehokkuuden perusteella vakuutuksen ottaneille työnantajille asiakashyvityksiä. (Tela 2017b)

Työeläkeyhtiöt tekevät yhteistyötä eri tavoin ja esimerkiksi vakuutusehdot ja laskuperusteet valmistellaan yhdessä (Työntekijän eläkelaki 19.5.2006/395, 172 §). Lainsäädännön kehittäminen tapahtuu yhteistyössä eri toimijoiden kesken. Suomessa on ollut käytössä työeläkejärjestelmän alusta saakka kolmikantainen neuvottelujärjestelmä, johon osallistuvat työmarkkinoiden keskusjärjestöt, sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö sekä maan hallitus ja eduskunta. Työmarkkinoiden keskusjärjestöillä on ollut neuvotteluryhmä, joka on mukana kehittämässä yksityisalojen työeläkelakeja. Sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö valmistelee hallitukselle ja eduskunnalle työmarkkinakeskusjärjestöjen ehdotusten pohjalta muutoksia työeläkelainsäädäntöön. Näin työeläketurvan sisältöä on pystytty säätämään toimintaympäristön muutoksien mukaan. (Rissanen ym. 2017, 44–45)

2.4.2 Kuvaus historiasta

Ennen varsinaisten vakuutusten olemassaoloa perhe antoi turvaa eri riskien toteutuessa. Tämän lisäksi oli kehitetty työsuhteeseen perustuvia tukijärjestelmiä, jossa työnantajien oli huolehdittava työntekijöistään. Tukea sai myös ammattikuntien avustuskassoista ja kyläyhteisöitä velvoitettiin huolehtimaan apua tarvitsevista. Kaiken kaikkiaan tukijärjestelmät olivat kuitenkin vielä vajavaisia. Suomessa lakisääteinen eläkejärjestelmä kehittyi suhteellisen hitaasti. Esimerkiksi Saksassa lakisääteinen eläkejärjestelmä tuli jo vuonna 1889 ja naapurimaassa Ruotsissa vuonna 1913. Suomessa säädettiin kansaneläkelaki vasta vuonna 1937, jolloin kaikki kansalaiset ulotettiin sen piiriin. Laki oli pakollinen 18 vuotta täyttäneille ja eläkettä maksettiin vanhuuden ja työkyvyttömyyden varalta. Turvan taso jäi kuitenkin suhteellisen vaatimattomaksi, johon vaikutti esimerkiksi sodan jälkeinen inflaatio. Sitä täydennettiin tulosidonnaisella lisäosalla myöhemmin, mutta vuonna 1956 säädettiin uusi kansaneläkelaki, joka nosti merkittävästi turvan tasoa ja jossa tarveharkintaa vähennettiin. Nyt eläke muutettiin taaseläkkeeksi, joka ei riippunut maksetuista vakuutusmaksuista. Samaan aikaan vuonna 1956 säädettiin ensimmäinen ansioihin perustuva eläkelaki, merimieseläkelaki. Se kattoi vain merimiehet ja sitä varten perustettiin Merimieseläkekassa. (Korpiluoma ym. 2011, 226–227; Tenhunen & Vaitinen 2016, 98–100)

Henkivakuutusyhtiöt ovat harjoittaneet eläkevakuuttamista ennen sen lakisääteistämistä lähes yhtä pitkään kuin henkivakuuttamistakin. Vuonna 1927 henkivakuutusyhtiöt keskittivät ryh-

mäeläkevakuutuksen kaikkien yhteisomistuksessa olleeseen Vakuutusosakeyhtiö Varmaan. Myöhemmin vuonna 1947 ryhmäeläkevakuutustoiminta siirrettiin uuteen yhtiöön, Eläke-Varmaan, jolla oli monopoliasema työntekijäin eläkelain tulon saakka. Työnantajat saattoivat järjestää eläkevakuutuksen myös eläkekassojen, eläkesäätiöiden ja eläkelupausten avulla. Eläkekassat toimivat avustuskassalain pohjalta, kun taas eläkesäätiöt pohjautuivat säätiölakiin. Tähän tuli muutos vuonna 1955, jolloin säädettiin eläkesäätiölaki. Eläkelupaus tarkoitti sitä, että työnantaja sitoutui eläkesäännön avulla suorittamaan eläkkeen käyttövaroistaan. Ennen työeläkkeiden lakisääteistämistä vuonna 1962 vakuutusyhtiöiden harjoittama eläkevakuutustoiminta ei kasvanut kovin suureksi. (Rantala & Kivisaari 2014, 46–47)

Kattavan työeläkejärjestelmän puuttuminen keräsi kritiikkiä yksityisten työnantajien palveluksessa olevien työntekijöiden keskuudessa. Tämän johdosta perustettiin eläkekomitea, jonka toiminnan tuloksena lopulta säädettiin yksityisiä aloja koskevat työeläkelait TEL ja LEL. Työsuhteeseen perustuvat työntekijäin eläkelaki ja lyhytaikaisissa työsuhteissa olevien työntekijöiden eläkelaki tulivat voimaan vuonna 1962. TEL:n toimeenpano annettiin yksityisille työeläkevakuutusyhtiöille, eläkekassoille ja eläkesäätiöille. LEL:n toimeenpanoa varten perustettiin neljä työeläkekassaa, jotka myöhemmin yhdistettiin LEL Työeläkekassaksi. Jo ennen lakisääteisiä työeläkelakeja oli valtion virkamiehille järjestetty eläketurva. Lisäksi jotkin työnantajat olivat vapaaehtoisesti ottaneet työntekijöilleen eläketurvan vakuutusyhtiöistä, eläkekassoista tai eläkesäätiöistä.

Työeläkelakien voimaantulo oli merkittävä kehitysaskel ja ajan mittaan eläketurvaa on laajennettu ja siitä on tehty yhä kattavampi. On säädetty muun muassa perhe-, työ-, osatyökyvyttömyys- ja osa-aikaeläkkeet. Vuonna 1970 säädettiin yrittäjäeläkelait maatalousyrittäjien eläkelaki MYEL ja yrittäjien eläkelaki YEL, sillä yrittäjien eläketurva oli ollut vahvasti riippuvainen kansaneläkkeestä. MYEL koski maanviljelijöitä, kalastajia ja poronhoitajia, YEL muita yrittäjiä. MYEL:ia varten perustettiin Maatalousyrittäjien eläkelaitos, kun taas YEL:ia alkoivat hoitaa työeläkeyhtiöt. Vuonna 1986 säädettiin vielä Tael esiintyviä taiteilijoita ja toimittajia varten. Lopulta työeläkelait päätettiin yhtenäistää ja tämän seurauksena vuonna 2005 tehtiin laaja työeläkelainsäädännön uudistus ja TEL:n, LEL:n ja Tael:n korvasi työntekijän eläkelaki TyEL. Lisäksi LEL Työeläkekassa muutettiin vuonna 2003 työeläkevakuutusyhtiö Eteraksi. (Korpiluoma ym. 2011, 226–228, 232–236; Tenhunen & Vaitinen 2016, 100–101)

2.4.3 Markkinatilanne työeläkemarkkinoilla

Suomessa työeläkemarkkinat ovat työeläkevakuutusyhtiöiden hallinnassa. Vuonna 2013 Suomessa oli vielä seitsemän työeläkevakuutusyhtiötä ja vuoden 2014 alusta Eläke-Fennia sulautui LähiTapiola Eläkeyhtiöön. Uuden yhtiön nimeksi muodostui Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo. Tämän jälkeen työeläkeyhtiöitä on ollut kuusi, mutta Etera ja Ilmarinen äskettäin julkistivat, että ne yhdistyvät vuoden 2018 alusta alkaen. Tällä hetkellä työeläkevakuutusyhtiöistä neljä on keskinäisiä vakuutusyhtiöitä ja kaksi on vakuutusosakeyhtiöitä. Markkinoiden neljä suurinta ovat kuitenkin kaikki keskinäisiä. Lakisääteistä työeläketurvaa hoitavia eläkekassoja on tällä hetkellä puolestaan neljä ja eläkesäätiöitä neljätoista (Tela 2017a). Kuuden työeläkeyhtiön yhteenlaskettu maksutulo vuonna 2016 oli yli 13,5 miljardia euroa, kun taas eläkekassoilla vastaava luku oli noin 263 miljoonaa euroa ja eläkesäätiöillä noin 241 miljoonaa euroa (ETK & Tela 2017a). Vuonna 2016 työeläkeyhtiöistä markkinoita hallitsi Varma ja Ilmarinen. Varma oli markkinajohtaja 34,5 %:n markkinaosuudella. Varman vakuutusmaksutulot olivat lähes 4,7 miljardia euroa. Ilmarisen markkinaosuus oli 31,7 % ja vakuutusmaksutulo noin 4,3 miljardia euroa. Elon markkinaosuus oli 24,5 % ja vakuutusmaksutulo oli hieman yli 3,3 miljardia euroa, joten se on kolmas hallitseva yhtiö markkinoilla. (Finanssiala 2017)

2.5 Markkinoiden keskittyneisyys

Suomen vakuutusmarkkinat ovat keskittyneet. Ilmiö on tyypillinen Suomessa ja sama tilanne on havaittavissa muillakin aloilla. Esimerkkinä vähittäistavarakauppa, jossa keskittyminen on vieläkin suurempaa. Suomen vakuutusmarkkinoiden voidaan sanoa olevan eräänlaiset oligopolimarkkinat eli markkinat joissa muutama suuri toimija hallitsee markkinoita keskenään. Neljän suurimman henki- ja vahinkovakuutusyhtiön/yhtiöryhmän markkinaosuus maksutulolla mitattuna vuonna 2016 oli yli 80 %. Työeläkevakuutuksen puolella vastaavasti kolmen suurimman työeläkevakuutusyhtiön markkinaosuus oli yhteensä yli 90 prosenttia. (Finanssiala 2017) Viimeaikaisia merkittäviä tapahtumia oli vahinkovakuutuslalla Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusioituminen LähiTapiolaksi vuonna 2013 ja työeläkevakuutuslalla Eläke-Fennian sulautuminen LähiTapiola Eläkeyhtiöön. Uusi työeläkevakuutusyhtiö Elo aloitti toimintansa vuoden 2014 alusta. Lisäksi työeläkevakuutusmarkkinat tulevat keskittymään entistään, kun Etera ja Ilmarinen yhdistyvät.

2.6 Keskinäisyys vakuutuslalla

Vakuutusyhtiölain 18.7.2008/521 1 luvun 1 §:n mukaan vakuutusyhtiö voi olla yhtiömuodoltaan yksityinen vakuutusosakeyhtiö tai yksityinen keskinäinen vakuutusyhtiö. Vakuutuslalla onkin lukuisia keskinäisiä toimijoita. Keskinäisyys näkyy etenkin lakisääteisillä työeläke-markkinoilla, sillä neljä suurinta työeläkeyhtiötä ovat keskinäisiä.

Vakuutusyhtiön omistavat sen osakkaat. Keskinäisessä vakuutusyhtiössä osakkaita ovat vakuutuksenottajat, vakuutusosakeyhtiössä puolestaan osakkeenomistajat. Keskinäisessä vakuutusyhtiössä voi olla myös takuupääomaa, jonka omistajat ovat osakkaita, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Keskinäinen vakuutusyhtiö muistuttaa hallinnolliselta rakenteeltaan osuustoiminnallisia laitoksia, kun taas vakuutusosakeyhtiö muilla aloilla toimivia osakeyhtiöitä. Takuupääomaa omaava keskinäinen vakuutusyhtiö on näiden välimuoto. Vakuutusyhtiön ylin päätävävalta kuuluu yhtiökokoukselle, jonka muodostavat sen osakkaat. Keskinäisessä yhtiössä voidaan määrätä myös edustajistosta, jolloin vakuutuksenottajat valitsevat vaaleilla edustajia käyttämään päätävävaltaa puolestaan yhtiökokouksessa. Näin ollen edustajien kokous vastaa yhtiökokousta. Jos yhtiössä on vielä takuupääomaa, niin sen omistajat osallistuvat yhdessä edustajiston jäsenten kanssa yhtiökokoukseen yhtiöjärjestyksen edellyttämällä tavalla. Vakuutusosakeyhtiöissä voittoa jaetaan osinkoina osakkeenomistajille, kun taas keskinäisissä vakuutusyhtiöissä vakuutuksenottajille annetaan maksunalennuksia tai -palautuksia tai maksuttomia lisäetuja. (Rantala & Kivisaari 2014, 211–212) Keskinäisessä vakuutusyhtiössä osakkaina oleville takuupääoman omistajille maksetaan puolestaan korkoa (Lehtipuro ym. 2010, 56).

2.7 Viimeaikaisia kehityspiirteitä vakuutuslalla

2.7.1 Vakuutuslajien yhdistyminen

Viime aikoina vakuutusmarkkinoiden kehitys on mennyt vakuutuslajien yhdistymisen suuntaan. Aikaisemmin eri vakuutuslajeille olivat omat yhtiönsä ja eri lajit kehittyivät usein toisis-

taan riippumatta. Erikoistuminen esimerkiksi jollekin tietylle alueelle tai juuri palovakuuttamiseen on vähentynyt merkittävästi ja on muodostunut yleisyhtiöitä, jotka toimivat laajalla alueella ja monissa eri vakuutuslajeissa. Tätä kautta vakuutustoimintaa on pyritty saamaan kannattavammaksi. Vakuutustavassakin on havaittavissa suuria muutoksia. Aikaisemmin yksittäiset vakuutukset tehtiin kukin erikseen omalla vakuutussopimuksellaan, nykyään vahinkovakuutuksia tarjotaan yhdistelmävakuutuksina. Perheille myydään kotivakuutuksia ja yrityksille yritys vakuutuksia, jotka sisältävät vakuutuksen monien eri riskien varalle. Tällöin tehdään yksi vakuutussopimus ja kerätään vain yksi vakuutusmaksu. Yhdistelmävakuutus on halvempi kuin, jos kaikki vakuutukset otettaisiin erikseen. Nykyisin on kehittynyt myös all risk-vakuutuksia, jotka korvaavat lähes kaikki vahingot, lukuun ottamatta vahinkoja, jotka on rajattu erityisesti sopimuksessa ulkopuolelle. Yhdentymiskehitys näkyy myös yhtiöiden sisällä. On jakauduttu esimerkiksi asiakasryhmien mukaisesti, eikä eri vakuutuslajien mukaisesti.

Yhdentymiskehitys henkivakuutuksessa näkyy siinä, että saman konsernin alaisuudessa myydään sekä vahinko- että henkivakuutuksia. Vakuutusyhtiölain mukaan samassa yhtiössä ei voi myydä molempia vakuutuksia, mutta juridisesti kaksi eri yhtiötä voi kuulua samaan konserniin. Lisäksi on yhdistetty vahinko- ja henkipuolen myyntiorganisaatioita. Toiset keskittyvät myymään sekä vahinko- että henkivakuutuksia yrityksille, toiset kotitalouksille.

Yhdentymiskehitys on johtanut samalla lukuisiin fuusioihin. Suurin osa erillisyhtiöistä on liittynyt osaksi suuria yhtiöryhmiä tai tytäryhtiöiksi konsernien osaksi. Kehityksen johdosta Suomen vakuutus alalla yleisesti on muodostunut muutamia suuria yhtiöryhmittymiä, jotka hallitsevat markkinoita. On ajateltu, että päällekkäisyyksien poistuttua säästetään kustannuksissa. Työeläkeyhtiöt ovat tehneet myös yhteistoimintasopimuksia. Esimerkiksi OP Ryhmä tekee yhteistyötä työeläkevakuutusyhtiö Ilmarisen kanssa, jolloin OP voi tarjota vahinkovakuutusasiakkailleen työeläkevakuutuksia Ilmarisesta. Laajan myyntikanavan avulla on pystytty hoitamaan asiakkaan kokonaisvakuutusturva samassa yhtiöryhmässä. (Rantala & Kivisaari 2014, 32–33, 54–55, 226)

2.7.2 Toimialaliukuma

Toimialaliukuma on ollut myös nykyajan trendi. Ilvessalo & Voutilainen (2011, 127) määrittelevät, että finanssialan toimialaliukumalla tarkoitetaan sitä, että vakuutusyhtiöt, pankit ja

varainhoitoyhtiöt ovat lähentyneet ja näiden toimijoiden toimialat ovat liukuneet toistensa sisään. Samalla se on vaikuttanut yhtiöiden tuotevalikoiman kehitykseen ja yhtiöiden rakenteisiin.

Näin ollen on muodostunut finanssitavarataloja, jotka myyvät monia eri tuotteita. Vakuutusyhtiöt, pankit ja muut finanssialan toimijat ovat muodostaneet finanssiryhmittymiä, jotka tarjoavat laajaa tuotevalikoimaa ja hyödyntävät yhteistä palveluorganisaatiota. Kehitys on näkynyt erityisesti säästötuotteiden kohdalla. (Rantala & Kivisaari 2014, 55, 226) Esimerkiksi If ja Mandatum life kuuluvat Sampo Oyj:n konserniin ja Sampo Oyj on Nordean suurin yksittäinen omistaja. Sampo Oyj:llä on taas ollut markkinointisopimus Danske Bankin kanssa, joka on Sampo Oyj-konsernin entinen osa. Täten tanskalaisomisteinen pankki on myynyt esimerkiksi Mandatum Lifen vakuutuksia. Samoin esimerkiksi OP Ryhmään kuuluvien osuuspankkien konttoreissa voi hoitaa pankki- ja vakuutusasiat samalla kertaa.

2.7.3 Digitalisaatio

Digitalisaatio on etenemässä kovaa vauhtia ja se vaikuttaa myös Suomen vakuutusmarkkinoihin. Digitalisaatiolle löytyy useita eri määritelmiä, joten ei ole tiettyä yhtä vakiintunutta tapaa määritellä sitä. Juhanko ym. (2015, 18) määrittävät, että ”digitalisaation suora määritelmä on digitaalitekniikan integrointi jokapäiväiseen elämään digitoimalla kuvaa, ääntä, dokumenttia tai signaalia biteiksi ja tavuiksi kuvaamaan asioita ja tietosisältöä.” Juhanko ym. (2015, 18–19) jatkavat, että digitalisaatio tuo muutoksia liiketoimintaan, innovointiin ja mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Digitalisaation avulla teknologiaa hyödyntäen yrityksen tuotteisiin ja palveluihin muodostuu lisäarvoa. Lisäarvo muodostuu kustannussäästöistä, uusista ominaisuuksista, yleisestä tehostumisesta ja hyötysuhteen parantumisesta. He korostavat myös, että digitalisaatio on uuden arvon tuottamista tiedon avulla. Suomen tunnetuimpiin digitalisaation puolestapuhujiin kuuluva Ville Tolvanen (2015) tiivistää hyvin, että digitalisaation avulla pystytään synnyttämään enemmän ja parempaa liiketoimintaa vähemmällä. Esimerkkeinä hän antaa laskevia kustannuksia asiakashankinnassa, halvempaa tiedonsiirtoa, uusien asiakkaiden löytämistä verkossa ja halvempia operaatiokuluja muun muassa asiakaspalvelussa tai taloushallinnossa.

Korhosen & Vallin (2014, 3) mukaan digitalisaatiolla tarkoitetaan liiketoiminnan siirtymistä tai laajentumista sähköisiin kanaviin, sisältöihin ja transaktioihin. Valtiovarainministeriö määritteli puolestaan osuvasti Digitalisaatiohaaste 2015 -esittelyn yhteydessä, että digitalisaatio on toimintatapojen uudistamista, sisäisten prosessien digitalisointia ja palveluiden sähköistämistä. Kyseessä on merkittävä oivallus siitä, miten toimintaa voidaan muuttaa jopa radikaalisti toisenlaiseksi tietotekniikan avulla. Konsulttiyritys Gartnerin (2017) mukaan digitalisaatio on puolestaan prosessi, jonka päämääränä on siirtyminen digitaaliseen liiketoimintaan. Se muuttaa liiketoimintamallia ja tarjoaa uusia tuotonlähteitä ja arvontuottomahdollisuuksia.

TEM:n (2015) mukaan digitalisaatio globalisoi palvelujen markkinoita, tekee palveluista paikasta riippumattomampia ja lisää palvelusektorin tuottavuutta ja mahdollisuuksia innovaatioiden vauhdittamiseen. Se toisaalta vähentää työvoiman tarvetta nykyisillä aloilla, mutta myös luo uusia työpaikkoja uusille talouden aloille. Digitalisaation avulla karttuva ja kerättävissä oleva tieto mahdollistaa kokonaan uusien palvelujen ja liiketoimintakonseptien markkinoille tulon. Digitalisaatio nähdään vastaavanlaisena talouden murroksena kuin maanviljelystaidon kehittyminen tai teollinen vallankumous. TEM (2015) tuo esille myös sen, että kilpailu kansainvälistyy digitalisaation myötä ja sen avulla palvelujen tuonti Suomeen lisääntyy. Digitalisaatio on tuonut merkittäviä muutoksia esimerkiksi kulutustavaramarkkinoille, sillä sen kautta on muodostunut globaaleja vähittäiskauppoja, kun verkkokaupat ovat tulleet.

Tässä tutkimuksessa on kiinnitetty erityishuomiota siihen, että digitalisaatio mahdollistaa palvelujen sähköistämisen ja sen, että se tekee palveluista paikasta riippumattomampia. Sitä kautta se alentaa markkinoille tulon hintaa, kun uuden toimijan ei tarvitse tulla fyysisesti Suomen markkinoille. Tämän lisäksi konttoreiden tarve tulee vähentymään tulevaisuudessa, kun kuluttajien sähköinen asiointi lisääntyy. Digitalisaatio ei vaikuta Suomessa asiakaskäyttäytymiseen vielä niin paljoa tällä hetkellä kuin monissa muissa maissa, mutta se tulee muuttamaan vakuutusmarkkinoita merkittävästi seuraavien sukupolvien kohdilla ja jo lähitulevaisuudessa. Vielä tällä hetkellä suomalaiset ostavat usein kaikki tai pääosan vakuutustuotteista samasta finanssiryhmästä. Vakuutustuotteita ostetaan Suomen vakuutusmarkkinoilla olevilta perinteisiltä kotimaisilta toimijoilta, jotka ovat hallinneet markkinoita jo pitkään. Digitalisaatio voi tuoda tähän kuitenkin muutoksen, sillä sen avulla markkinoille voi alkaa tulla uusia toimijoita, jotka myyvät sähköisesti vakuutustuotteitaan alhaisin kustannuksin ja alhaisilla hinnoilla. Uusien toimijoiden tuotteita alkaa tulla Suomeen enemmän, kun yhä useampi suomalainen kuluttaja oppii ja totuttautuu asioimaan sähköisesti. Näin ollen hintakilpailu tu-

lee lisääntymään ja voi olla, että jatkossa erilaisia yksittäisiä vakuutus tuotteita ostetaan useilta eri toimijoilta, eikä kaikkia samasta finanssiryhmästä.

2.8 Kilpailu

2.8.1 Kilpailun yleinen määritelmä sekä taloudellinen kilpailu

Kilpailu voidaan yleisesti määritellä niin, että se on yksilöiden yhtäaikaista pyrkimystä saavuttaa jotain, jota kaikki eivät voi saavuttaa (Kilpailuvirasto 2008, 9). Oxfordin sanakirjan määritelmässä korostuu se, että kilpailun tarkoituksena on voittaa muut kilpailijat. Kilpailussa on sanakirjan mukaan kyse toiminnasta tai olosuhteesta, jonka tavoitteena on saavuttaa tai voittaa jotain päihittämällä muut. Kilpailuviraston (2008, 9) mukaan kilpailu koskee kaikenlaista inhimillistä toimintaa ja vuorovaikutusta. Näin ollen erinäistä kilpailua on kaikkialla jatkuvasti. Tässä tutkimuksessa keskitytään kuitenkin taloudelliseen kilpailuun.

Taloudellinen kilpailu keskittyy puolestaan taloudellisiin etuuksiin. Pyritään saavuttamaan esimerkiksi voittoa tai kulutushyötyä. Siinä yritetään tarjota kauppa- ja sopimuskumppaneille parempia vaihtoehtoja. Samalla vallitsee tilanne, jossa kaikki kilpailevien vaihtoehtojen tarjoajat eivät voi saada aikaan haluamiaan transaktioita kauppa- ja sopimuskumppaninsa kanssa. Taloudellinen kilpailu on lisäksi riippuvainen talousjärjestelmästä eli siitä, kuka yhteiskunnassa hallitsee niukkoja taloudellisia resursseja, ja miten tuotannon ja vaihdannan organisointi järjestetään. Kilpailu voidaan nähdä myös prosessina, jossa yrittäjät jatkuvasti etsivät voittojen kannustamina uusia ja kannattavia tuotantomahdollisuuksia. (Kilpailuvirasto 2008, 9, 12)

2.8.2 Kilpailu ja tehokkuus

Kilpailun tehtävänä markkinataloudessa on muun muassa resurssien saaminen mahdollisimman tehokkaaseen käyttöön ja uusien ja aikaisemmin tuntemattomien, hyvinvointia kohottavien tuotantomahdollisuuksien havaitseminen ja käyttöönotto. Ensin mainitussa kyse on staattisesta tehokkuudesta ja jälkimmäinen koskee dynaamista tehokkuutta. (Kilpailuvirasto 2008, 10) ”Staattinen tehokkuus sisältää yhtäältä tuotannollisen tehokkuuden, jonka mukaan tuotanto tapahtuu minimikustannuksin, ja toisaalta allokatiivisen tehokkuuden, jonka mukaan tuote-

taan oikeanlaisia hyödykkeitä. Dynaamisella tehokkuudella taas viitataan tuleviin parannuksiin niukkojen voimavarojen hyödyntämisessä (Kilpailuvirasto 2011, 34).”

Allokatiivisessa tehokkuudessa on tarkemmin kyse siitä, että tuotantoresurssit kohdistuvat mahdollisimman tehokkaasti tavaroiden ja palvelujen tuottajien kesken. Pitkällä tähtäimellä tuotteiden ja palvelujen hinta vastaa tuotannon marginaalikustannusta eikä täten hinta ole tuotannon marginaalikustannuksen yläpuolella. Tavarat ja palvelut myös jakautuvat kuluttajille siinä suhteessa, mitä ne ovat valmiita niistä maksamaan. Tämä viittaa kuluttajien ostovoimaan suhteessa hintaan. Allokatiivinen tehokkuus saavutetaan, kun tuottaja laajentaa tuotantoaan niin kauan kuin se on kannattavaa. Tämä edellyttää, että tuottaja käyttäytyy rationaalisesti ja pyrkii maksimoimaan voittonsa. (Whish 2015, 5) Tuottaja tuottaa tavaroita tai palveluita kunnes ylimääräisen tavaroiden tai palvelun valmistamisen kustannus eli marginaalikustannus ylittää odotettavissa olevan tavaroiden tai palvelun hinnan eli marginaalitulon. Allokatiivinen tehokkuus vaatii myös sen, että markkinoilla on riittävästi toimijoita. Tuotannollinen tehokkuus tarkoittaa puolestaan sitä, että yritys tuottaa tavaroita ja palveluita mahdollisimman pienillä kustannuksilla. Tuotannollinen tehokkuus saavutetaan, kun mikään yritys ei pysty myymään tavaroita ja palveluitaan kalliimmalla kuin mitä marginaalikustannus on. Samalla kukaan ei myy alle marginaalikustannuksen, sillä silloin se ei saisi voittoa. (Whish 2015, 5) Tuotannollinen tehokkuus johtaa pitkällä tähtäimellä siihen, että tehottomat yritykset poistuvat markkinoilta, sillä niiden toiminta muuttuu tappiolliseksi, kun ne eivät pysty laskemaan tuotantokustannuksiaan riittävän alas. (Alkio & Wik 2009, 47). Dynaamisessa tehokkuudessa on kyse siitä, että yritykset innovoivat ja kehittävät uusia tuotteita, jotta ne pärjäisivät jatkuvassa kilpailupaineissa. Dynaamista tehokkuutta ei pystytä kuitenkaan osoittamaan tieteellisesti. Toisaalta voidaan katsoa, että kilpailu kannustaa yrityksiä panostamaan tutkimukseen ja tuotekehitykseen. Jotkin kuitenkin väittävät, että vain monopoliyrityksillä on resursseja innovointiin ja kalliisiin tutkimushankkeisiin. (Whish 2015, 6)

2.8.3 Täydelliset ja epätäydelliset markkinat

Markkinat voidaan nähdä joko täydellisinä tai epätäydellisinä. Neoklassisen talousteorian mukaan täydelliset markkinat maksimoivat hyvinvoinnin, sillä tällöin saavutetaan allokatiivinen ja tuotannollinen tehokkuus (Whish 2009, 4–5). Täydellisillä markkinoilla on suuri määrä ostajia ja myyjiä, jolloin kukaan ei voi itsenäisesti vaikuttaa hintoihin. Hyödykkeen hinta määräytyy siihen kohdistuvan kysynnän ja tarjonnan mukaisesti. Myyjät myyvät täysin sa-

manlaisia hyödykkeitä ja kaikilla hyödykkeillä on vapaa pääsy markkinoille. Täydellisillä markkinoilla hyödykkeiden tuottamis- ja myymisoikeus on vapaata ja ostajilla ja myyjillä on täydellinen informaatio markkinoilla olevista hyödykkeistä. (Ojala 2009, 18) Carlton & Perloff (2005, 57) tuovat esille myös sen, että täydellisillä markkinoilla ei ole transaktiokustannuksia eli markkinoille tulo ei aiheuta ylimääräisiä kustannuksia.

Täydellisen kilpailun markkinat ovat teoreettiset ja käytännössä markkinat ovat aina epätäydelliset. Yksittäiset ostajat tai myyjät tai molemmat voivat tehdä päätöksiä myös hinnoista (Pekkarinen & Sutela 2004, 61).

Ojala (2009, 17–18) jakaa epätäydellisten markkinoiden hyödykkeiden tarjoajat kolmeen ryhmään: monopoleihin, oligopoleihin ja monopolistiseen kilpailuun. Monopolissa markkinoilla on vain yksi hyödykkeiden tarjoaja, mutta ostajia on useita. Monopoli voi kontrolloida markkinoita määräämällä hinnoista ja tuotannostaan. Kilpailun olemassaolon puute johtaa herkästi korkeampiin hintoihin ja pienempiin tuotantomääriin. Monopoli pyrkii maksimoimaan voittonsa rajoittamalla tuotantoaan, jolloin samalla hinta nousee. Hinta ei määräydy markkinoilla, vaan monopoli on hinnan asettaja. Tilanne on vielä hankalampi ostajien kannalta, mikäli ei ole tarjolla läheisiä korvaavia tuotteita, jotka vähentävät monopolin markkina-voimaa.

Oligopoli on kyseessä, kun markkinoita hallitsee muutama iso toimija. Oligopolistisilla markkinoilla voi olla runsaasti pienyrityksiä, mutta muutamalla isolla yrityksellä on keskenään paljon markkinavoimaa. Oligopolimarkkinat ovat yleensä suhteellisen stabiilit ja suuria muutoksia tapahtuu harvoin. Oligopolissa yrityksillä on olemassa kuitenkin monia kilpailukeinoja. Voidaan kilpailla muun muassa hinnalla, määrällä tai markkinoinnilla. Oligopolimarkkinoilla yksittäinen iso toimija ei voi kuitenkaan asettaa hintaa yksin, niin kuin monopolissa. Yrityksen tulee ottaa huomioon myös kilpailijoidensa toiminta päätöksiä tehdessään. Suurin syy hintojen muuttamiseen on kustannusten muuttuminen. Monesti vältetään aktiivista kilpailua ja vakautetaan markkinoita erilaisin keskinäisin sopimuksin. (Pekkarinen & Sutela 2004, 69–70) Kilpailuvirasto (2008, 13) tuo esiin sen, että mitä keskittyneemmäksi oligopolimarkkinat käyvät, sitä todennäköisemmin markkinoilla olevat yritykset käyttäytyvät kilpailun vastaisesti. Näin ollen markkinoiden keskittyminen on merkittävä kilpailun vaikutusten määrittäjä.

Monopolistinen kilpailu on kolmas epätäydellisten markkinoiden muoto. Se muistuttaa täydellisiä markkinoita ja poikkeaa vain tuotteiden perusteella. Tuotteet eroavat toisistaan hie-

man eli ne ovat differoituja. Yksittäisillä yrityksillä ei ole suurta valtaa markkinoihin, vaan kaikki yritykset ovat pieniä. (Ojala 2009, 19)

2.8.4 Toimiva kilpailu

Kilpailulla on todettu olevan monia positiivisia vaikutuksia. Kilpailun lisääntyminen esimerkiksi hävittää elinkelvottomimmat ja tehottomimmat yritykset, jonka seurauksena tuotanto tehostuu ja kuluttajat hyötyvät alemmista hinnoista sekä kehittyneemmistä tuotteista ja palveluista. (Kilpailuvirasto 2008, 32) Markkinoilla tapahtuvaa kilpailua valvovan Kilpailuviraston yhtenä keskeisenä tavoitteena onkin toimivan taloudellisen kilpailun turvaaminen ja talouden tehokkuuden lisääminen (Kilpailuvirasto 2008, 18). Toimiva kilpailu tarkoittaa oikeusteorias- sa vapautta valita kilpailukeinonsa hinta- ja markkinamekanismien asettamien rajoitusten puitteissa. Hinnanmuodostus perustuu markkinoilla elinkeinonharjoittajien itsenäiseen hinnoitteluun ja sitä ohjaavaan hintamekanismiin. Lisäksi keinotekoisia alalle pääsyn esteitä ei esiinny. Toimivan kilpailun käsite ei ole myöskään sidottu mihinkään tiettyyn markkinarakenteeseen. (Rajaniemi 2006, 60) Kilpailu- ja kuluttajavirasto (2014) määrittelee, että toimivassa taloudellisessa kilpailussa yritykset pääsevät vapaasti markkinoille ja niillä on oikeus päättää vapaasti toimintatavoistaan ja kilpailukeinoistaan. Yritysten asiakkaille täytyy toisaalta olla mahdollisuus valita tarjolla olevista vaihtoehdoista parhaaksi katsomansa. Toimiva kilpailu kannustaa myös markkinaosapuolia jatkuvaan toimintatapojen tehostamiseen sekä uusien tuotteiden ja palvelujen kehittämiseen. Kilpailuviraston (2008, 25) mukaan toimiva kilpailu yksittäisillä markkinoilla takaa sen, että yritykset perivät todelliset kustannukset panosten käytöstä ja tuotteiden hinnat määräytyvät kuluttajien preferenssien mukaan. Mikäli kilpailu ei ole toimivaa, niin yritysten hinnoitteluvoima tuottaa tehottomuustappioita, jolloin yritysten periessä korkeampaa hintaa kuluttajien ostovoima on pienempi. Rajaniemi (2006, 93) on lisäksi luetellut, että toimivan kilpailun tunnusmerkkejä ovat keinotekoisista esteistä vapaa kilpailevien vaihtoehtojen tarjonta, kilpailemaan pääseminen ja markkinajärjestyksen luonteen vastaisista toiminnoista pidättäytyminen. Viimeksi mainitusta hän mainitsee esimerkkinä perusteettomasta yhteistyöstä pidättäytymisen.

Tässä tutkimuksessa haastattelujen yhteydessä kilpailua on tutkittu erityisesti siltä kantilta, että onko asiakkaille tarjolla riittävästi erilaisia laadukkaita vaihtoehtoja ja onko esimerkiksi hintakilpailua. Kilpailuun liittyen on selvitetty, että onko Suomen vakuutusmarkkinoilla olevasta keskittyneisyydestä huolimatta aitoa kilpailua ja onko keskittyneisyys jo liian suurta.

Lakisääteiset työeläkemarkkinat ovat puolestaan poikkeukselliset ja niiden osalta on keskitytty esimerkiksi työeläkeyhtiöiden tehokkuuteen ja eläkekassojen ja -säätiöiden vaikutuksesta kilpailuun.

2.9 Markkinoille tulon esteet

Alalle tulon este voidaan yksinkertaisesti määritellä, että se on mikä tahansa tekijä, joka haittaa alalle tuloa ja vähentää tai rajoittaa kilpailua (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2007). Leivo (2012, 98) on jakanut alalle tulon esteet rakenteellisiin ja strategisiin. Rakenteelliset esteet ovat luonnollisia alalle tulon esteitä. Strategiset esteet johtuvat taas jo alalla olevien yritysten toiminnasta.

Jo vuonna 1956 Bain esitteli kolme luonnollista alalle tulon estettä: suuruuden ekonomia, tuotedifferentiaatio sekä absoluuttiset kustannusedut. Suuruuden ekonomia nähdään suurtuotannon etuna, joka perustuu ajatukseen, että yrityksen tuotannon kasvaessa keskimääräiset kustannukset laskevat. Näin yritys saa kustannussäästöjä. Suuruuden ekonomia voi aiheuttaa esteen myös sitä kautta, että alalle tulo vaatii suuren pääoman. Uusi yritys ei voi tulla markkinoille pienellä panostuksella, jos se haluaa hyödyntää suurtuotannon etuja. Tuotedifferentiaatio voi olla markkinoille tulon este: jos asiakkaat eivät havaitse kahden tuotteen välillä merkittävää eroa, he voivat valita mieluummin sen yrityksen tuotteen, jonka he tuntevat entuudestaan paremmin. Näin kuluttajien asiakasuskollisuus estää omalta osaltaan alalle tuloa. Yritys on voinut saavuttaa hyvän maineensa ja tuotemerkkinsä tunnettuuden markkinoinnin avulla ja uusien tulokkaiden täytyy varautua merkittäviin markkinointikuluihin mainostaessaan tuotteitaan. Kolmantena esteenä mainitut absoluuttiset kustannusedut viittaavat markkinoilla jo olevien yritysten etulyöntiasemaan. Niillä voi olla hallussaan tehokkaimmat saatavilla olevat tuotannontekijät, kuten asiantuntemusta, tai ne saavat rahoitusta edullisemmin. Näin alalla jo olevat saavat säästöjä ja niillä on kustannusetu verrattuna uusiin alalle tulijoihin.

Johnson (2008) esittelee lisäksi tyypillisiksi alalle tuloa estäviksi tekijöiksi muun muassa alalla jo olevien kokemuksen, pääsyn hankinta- ja jakelukanaviin ja lainsäädännön sekä valtiovalan toimet. Kokemuksen kautta alalla olevat yritykset saavat kustannusetua, sillä ne ovat oppineet jo toimivat ja tehokkaat toimintatavat alalla. Pääsy hankinta- ja jakelukanaviin on erittäin tärkeää ja uuden yrityksen voi olla vaikeaa rakentaa itselleen kattava hankinta- ja jakelu-

verkosto. Se voi olla kuitenkin kriittistä yrityksen menestyksen kannalta. Yritys voi saavuttaa hankinta- ja jakelukanavien hallinnan suoran omistuksen tai asiakkaiden ja hankkijoiden uskollisuuden kautta. Lainsäädäntö ja valtiovallan toimet voivat rajoittaa markkinoille pääsyä, kun markkinoiden toimintaa on säännelty eri tavoin. Toiminnan harjoittaminen voi vaatia esimerkiksi viranomaisten myöntämää toimilupaa. Toisaalta valtiovallan sääntelyn purkaminen voi sekoittaa markkinat ja edesauttaa uusien tulokkaiden alalle tulemistä.

Strategiset alalle tulon esteet ovat alalla olevien yritysten toiminnan seurausta. Yritykset voivat tahallisesti yrittää estää alalle tuloa. Toiminta voi olla jopa lain mukaan kiellettyä. Näin ne pyrkivät varmistamaan, että rakenteelliset ja strategiset alalle tulon esteet yhdessä karkottavat mahdolliset uudet kilpailijat pois. Yritykset voivat esimerkiksi laskea hintojaan tai tehdä yksinoikeussopimuksia joidenkin jakelijoiden kanssa. Tällä tavoin käyttäytymällä ne saavat vahvistettua myös rakenteellisia esteitä. (Leivo 2012, 113–114)

3 LAINSÄÄDÄNNÖLLINEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

3.1 Euroopan yhteismarkkinoille tuleminen

Suomen liittymisellä Euroopan unioniin ja tulolla Euroopan yhteismarkkinoille on ollut suuri vaikutus myös vakuutusalaan. Euroopan unionin integraatiotavoitteen mukaisesti säädettiin kolmas vahinkovakuutusdirektiivi ja kolmas henkivakuutusdirektiivi, jotka tulivat voimaan vuonna 1994. EU:n vahinko- ja henkivakuutusta koskevien direktiivien merkittävimpiä periaatteita olivat yhden toimiluvan ja kotimaan valvonnan periaate. Yhden toimiluvan periaate tarkoittaa sitä, että Euroopan talousalueeseen kuuluvassa valtiossa eli ETA-valtiossa toimiluvan saanut vakuutusyhtiö voi harjoittaa vakuutustoimintaa koko ETA-alueella. Yhtiö voi joko käyttää sijoittautumisoikeuttaan ja perustaa sivukonttorin Suomeen tai tarjota vapaasti vakuutuspalveluja yli rajojen ilman kiinteän toimipaikan perustamista. (Lehtipuro ym. 2010, 17–18)

Yhtiön tarvitsee vain ilmoittaa tästä toimiluvan myöntäneen kotivaltionsa viranomaiselle ja sillä on oikeus myydä kaikkia niitä tuotteita, joihin se on oikeutettu kotimaassaan. Kotimaan valvonnan periaate tarkoittaa sitä, että ulkomaisen yhtiön taloutta valvoo yhtiön kotimaan valvontaviranomainen. Talouden valvonta painottuu vakavaraisuuden ja sijoitustoiminnan valvontaan. Finanssivalvonnan on tarvittaessa avustettava ulkomaisen yhtiön valvontavi-

ranomaisia sivuliikkeiden valvonnassa. (Lehtipuro ym. 2010, 93; Rantala & Pentikäinen 2009, 250)

Suomen liittyessä Euroopan unioniin yksi ratkaistava asia oli Suomen lakisääteisen työeläkevakuutuksen kohtalo. Eri eläkejärjestelmät Euroopan unionissa voidaan nähdä EU:n sosiaaliturvan pilarijaon kautta. Ensimmäinen pilari kattaa lakisääteiset ja pakolliset eläkejärjestelmät, toinen kollektiiviset työnantaja- tai työalakohtaiset täydentävät ja ammatilliset eläkejärjestelmät ja kolmas yksityiset eläkevakuutukset. Toinen ja kolmas pilari täydentävät ensimmäisen pilarin turvaa. Suomessa pääosa sosiaaliturvasta kuuluu ensimmäiseen pilariin, koska Suomessa poikkeuksellisesti sosiaaliturva karttuu ilman ansiokattoja. Ei ole määritetty ansioiden ylärajaa, jonka jälkeen etuudet eivät enää karttuisi. (Kari, Kattelus, & Saari 2008, 57–58)

Suomen työeläkejärjestelmässä on sekä lakisääteisen että ammatillisten eläkkeiden piirteitä. Suomi ja Euroopan unioni sopivat, että EU:n laatimat henkivakuutusdirektiivit eivät koske Suomen lakisääteistä työeläkevakuutusta ja se jää direktiivien soveltamisen ulkopuolelle. Lakisääteinen työeläkevakuutus kuuluu kiinteästi Suomen lakisääteiseen sosiaaliturvaan. Eri-tyyssopimus tehtiin Suomen ja Euroopan unionin välillä, sillä muista EU-maista poikkeuksellisesti yksityiset eläkevakuutusyhtiöt ovat merkittävässä roolissa Suomen lakisääteisen eläketurvan hoitamisessa. Sopimuksessa toteutettiin myös lakisääteisen työeläkkeen erillisyyssperiaate. EU vaati, että työeläkevakuutusyhtiö ei saa harjoittaa muuta vakuutusliikettä kuin lakisääteistä eläkevakuutusta ja sen jälleenvakuutusta. Lisäksi sovittiin, että ulkomaisen toimijan on mahdollista tulla Suomen markkinoille. ”Voidakseen harjoittaa lakisääteistä eläkevakuutusta tulee ulkomaisen vakuutusyhtiön hankkia omistukseensa tai perustaa suomalainen työeläkevakuutusyhtiö...” (Lehtipuro ym. 2010, 91). Vakuutusyhtiöön sovelletaan samaa lainsäädäntöä kuin suomalaisten perustamiin työeläkevakuutusyhtiöihin. Työeläkevakuutusyhtiön perustamiseen vaaditaan toimilupa, joka on haettava valtioneuvostolta. Mikäli laissa asetetut ehdot täyttyvät, toimilupa on myönnettävä. Suomen lakisääteisen tapaturman osalta tilanne oli samankaltainen. Se kuuluu sosiaaliturvaan, mutta toimintaa harjoittavat yksityiset vakuutusyhtiöt. Sitä ei kuitenkaan liitetty poikkeussopimukseen, vaan vapautettiin kilpailulle. (Laki työeläkevakuutusyhtiöistä 25.4.1997/354, 2 luku, 6 §); Lehtipuro ym. 2010, 74–75)

EU on pyrkinyt jatkuvasti harmonisoimaan jäsenmaidensa lainsäädäntöä ja kehittämään sisämarkkinoitaan. EU:n Solvenssi II -direktiivi koskee henki- ja vahinkovakuutusyhtiöitä ja se harmonisoi EU:n sisällä vakavaraisuussäätelyn, hallinnon, valvonnan ja raportoinnin. Siihen sisältyy määrällisiä vakavaraisuusvaatimuksia, laadullisia hallintojärjestelmään ja riskienhal-

lintaan liittyviä vaatimuksia sekä yleisiä valvontasäännöksiä ja viranomaisille raportointiin liittyviä määräyksiä. Näin ollen se on varsin laaja. Solvenssi II -direktiivin myötä sääntelyssä siirrytään täysharmonisointiin eli vakuutusyhtiöille ei voida kansallisesti asettaa direktiivistä poikkeavia vaatimuksia. Solvenssi II -direktiivi tuo mukanaan myös kaksi vakavaraisuusrajaa eli vähimmäispääomavaatimuksen (MCR) ja vakavaraisuuspääomavaatimuksen (SCR). Vakavaraisuuspääomavaatimus vastaa sellaista pääoman määrää, jolla vakuutusyrittäjä kestäisi merkittäviä ennakoimattomia tappioita ja kykenee olemaan riittävän luotettava vakuutettujen kannalta. Vähimmäispääomavaatimus on tiukempi ja se on sitova raja. Sen alittaminen johtaa valvojan voimakkaisiin valvontatoimenpiteisiin, sillä rajan alittaminen vaarantaa huomattavasti vakuutetut edut. (Rantala & Kivisaari 2014, 277)

3.2 Kilpailulainsäädäntö

Kilpailuoikeus sääntelee markkinoita. Se perustuu oletukseen, että toimiva kilpailu lisää tehokkuutta (Rajaniemi 2006, 60). Kilpailuoikeuden tavoitteena onkin mahdollistaa toimiva kilpailu ja varmistaa, että markkinamekanismi voi toimia luonnollisesti, jolloin resurssit allokoituvat tehokkaasti. Kilpailuoikeudessa on kyse myös markkinavoiman sääntelystä. Pyrkimyksenä on estää sellaista yritysten välistä yhteistyötä, joka heikentää vapaata hintojen muodostumista. Esimerkkinä tästä voidaan mainita kartellit. Tämän lisäksi pyritään estämään tilanne, jossa yritykset saavuttavat sellaisen markkina-aseman, jossa ne voivat päättää hinnoista kilpailusta vapaana. Tällöin on kyse määräävästä markkina-asemasta ja määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä säädellään. (Alkio & Wik 2009, 9, 45–46, 54)

Vakuutusyhtiöitä säätelee Suomessa sekä kansallinen kilpailulainsäädäntö että EU:n kilpailusäännöt. Suomen ja EU:n kilpailusäännöt ovat sisällöltään yhteneväiset nykyään, mutta soveltamisala riippuu kauppakriteerin toteutumisesta. EU:n kilpailusääntöjä sovelletaan kilpailua rajoittaviin yritysten välisiin järjestelyihin, mikäli kilpailunrajoituksella on vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Muuten tulee sovellettavaksi suomalainen kansallinen lainsäädäntö. (Lehtipuro ym. 2010, 305) EU on pyrkinyt luomaan kilpailupolitiikallaan yhtenäiset markkinat sisämarkkinoilleen. Alkion ja Wikin mukaan (2009, 16) ”EY:n kilpailuoikeuden kaksi päätavoitetta ovat kilpailukykyisen markkinatalousjärjestelmän vahvistaminen kilpailun avulla ja sisämarkkinoiden esteiden ehkäiseminen.” Ensimmäinen tavoite liittyy määräävän markkina-aseman väärinkäyttöön ja yrityskauppojen valvontaan. Lisäksi kielletään sopimuk-

set, jotka estävät toimivan kilpailun toteutumista yhteismarkkinoilla. Jälkimmäinen tavoite voidaan nimetä integraatiotavoitteeksi. Tavoitteena on luoda sisämarkkinat, jossa työvoiman, palvelujen, pääomien ja tavaroiden liikkuvuus on vapaata. Sisämarkkinasäännöksillä pyritään estämään yksittäisten jäsenvaltioiden luomia kaupan esteitä. (Alkio & Wik 2009, 17–18) Suomessa valvojana toimii Kilpailuvirasto ja siitä on säädetty Laissa Kilpailu- ja kuluttajavirastosta 661/2012.

3.3 Yhteistakuujärjestelmät

Vakuutusyhtiöiden talousvaikeuksia varten on kehitetty eräissä vakuutuslajeissa yhteisvastuujärjestelmiä asiakkaiden vakuutussaatavien turvaamiseksi. Turvaavia järjestelmiä on kehitetty lakisääteiseen eläke- ja vahinkovakuutukseen. Lakisääteisessä vahinkovakuutuksessa yhteisvastuujärjestelmiä löytyy liikenne-, potilas- ja lakisääteisestä tapaturmavakuutuksesta. Mikäli vakuutusyhtiö on ajautunut maksukyvyttömäksi, muilta yhtiöiltä peritään tarvittava määrä yhteistakuumaksuna. Näin varmistetaan eläkkeiden ja korvausten maksaminen vakuutusyhtiön joutuessa selvitystilaan tai konkurssiin. Suomessa on kerran jouduttu turvautumaan yhteistakuujärjestelmän käyttöön, kun 1990-luvulla Eläkevakuutusosakeyhtiö Kansa meni konkurssiin. (Lehtipuro ym. 2010, 63)

3.4 Vakuutusyhtiölaki

Tärkein vakuutusyrityksiä koskevista laeista on Vakuutusyhtiölaki 18.7.2008/521. Suomen ensimmäinen vakuutusyhtiölaki on jo vuodelta 1933, mutta vakuutusyhtiölakia on ajoittain uudistettu johtuen muun muassa osakeyhtiölain muutoksista ja EU-jäsenyydestä. Solvenssi II -sääntely on johtanut myös vakuutusyhtiölain muutoksiin. Solvenssi II -sääntely merkitsee täysharmonisointia, jolloin kansallisen lisäsääntelyn antaminen vahinko-, henki- ja jälleenvakuutusyhtiöille jää rajalliseksi vakuutusyhtiölaissa. (Rantala & Kivisaari 2014, 276–278)

Vakuutusyhtiölakia sovelletaan Suomen lain mukaan rekisteröityyn vakuutusosakeyhtiöön ja keskinäiseen vakuutusyhtiöön (Vakuutusyhtiölaki 18.7.2008/521, 1 luku, 1 §). Vakuutusallalla on olemassa joukko erikoislakeja kuten työntekijän eläkelaki, tapaturmavakuutuslaki ja vakuutussopimuslaki. Erikoislakien säännöksiä sovelletaan ensisijaisesti, mutta niiden puuttuessa sovelletaan näihin verrattuna yleislakina olevaa vakuutusyhtiölakia. (Rantala & Kivisaari 2014, 280)

Vakuutusyhtiölakiin on sisällytetty erinäisiä yhtiöoikeudellisia ja vakuutustoiminnan erityisluonteesta johtuvia periaatteita. Yksi vakuutustoimintaa koskeva keskeinen periaate on toiminnan luvanvaraisuus eli vakuutustoimintaa saa harjoittaa ainoastaan vakuutusyhtiö, jolla on siihen toimilupa. Toimiluvan saamisen jälkeen vakuutusyhtiö voi harjoittaa toimilupansa mukaista vakuutustoimintaa muissakin Euroopan talousalueeseen kuuluvissa valtioissa sijoittautumisoikeuden tai palvelujen vapaan tarjonnan perusteella. Pyynnöstä toimilupa voidaan myöntää myös Euroopan talousalueen ulkopuolelle. Vakuutusyhtiöiden toimintaa valvoo ja toimiluvan myöntää Finanssivalvonta. Toimiluvan saamiselle on asetettu tiettyjä vaatimuksia, mutta luvan myöntämiseen ei saa vaikuttaa se, että onko markkinoilla tarvetta tai tilaa uudelle toimijalle. Vakuutusyhtiön tulee noudattaa toiminnassaan terveitä ja varovaisia liikeperiaatteita, johdon tulee täyttää kelpoisuusvaatimukset ja vakuutusyhtiön tulee osoittaa, että sillä on toimiva hallintojärjestelmä ja että se pystyy toimimaan suunnitellun hallintojärjestelmän edellyttämällä tavalla. Vakuutusyhtiön perustamiseksi edellytetään myös perustamispääomaa. Henkivakuutustoimintaa harjoitettaessa sen pitää vähintään olla kolme miljoonaa euroa ja vahinkovakuutusta harjoitettaessa vakuutusluokasta riippuen vähintään kaksi tai kolme miljoonaa euroa. Vakuutusyhtiön tulee myös täyttää vähimmäispääomavaatimuksen vähimmäismäärä. Vähimmäispääomavaatimus on vähintään 25 prosenttia ja enintään 45 prosenttia vakuutusyhtiön vakavaraisuuspääomavaatimuksesta. Vakuutusyhtiölakiin on myös kirjattu, että vähimmäispääomavaatimus on vähintään henkivakuutustoimintaa harjoitettaessa 3,7 miljoonaa euroa ja vahinkovakuutusta harjoitettaessa vakuutusluokasta riippuen vähintään 2,5 tai 3,7 miljoonaa euroa. (Vakuutusyhtiölaki 18.7.2008/521; Rantala & Kivisaari 2014, 281–282)

Vakuutusyhtiö ei saa myöskään harjoittaa muuta toimintaa kuin vakuutustoimintaa ja laissa tarkemmin määritettyä vakuutustoimintaan liittyvää toimintaa eli liitännäistoimintaa. Vakuutusyhtiölain erillisyyperiaatteen mukaisesti henkivakuutusyhtiö saa harjoittaa pääosin vain henkivakuuttamista ja vahinkovakuutusyhtiö vahinkovakuuttamista. Henkivakuutusyhtiö voi harjoittaa vain vahinkovakuutusluokkiin 1 ja 2 kuuluvaa vahinkovakuutusta. Näihin kuuluvat lakisääteinen ja vapaaehtoinen tapaturmavakuutus sekä sairausvakuutukset, sairauden hoitokulujen osalta myös matkustajavakuutukset. Ne on kuitenkin pidettävä erillään henkivakuutustoiminnasta. Vahinkovakuutusyhtiö, joka harjoittaa vain vakuutusluokkia 1 ja 2, saa kuitenkin harjoittaa myös henkivakuutusta. Vakuutusyhtiö saa pääasiallisen toimintansa ohella toimia muun kuin vakuutustoimintaa harjoittavan yrityksen edustajana sekä markkinoita ja myydä kyseisen yrityksen lukuun sen tarjoamia palveluja ja tuotteita asiakkaille. Vakuutusyhtiölaissa on lueteltu, minkälaisien yritysten kanssa liitännäistoimintaa voidaan harjoittaa. Va-

kuutusyhtiöiden osallistuminen esimerkiksi pankkien tuotteiden jakeluun on sallittua osana vakuutustoimintaan liittyvää finanssipalvelutoimintaa. Liitännäistoiminta ei saa kuitenkaan vaarantaa yhtiön vakavaraisuutta eikä vakuutettuja etuja ja sen on oltava yhtiön harjoittaman vakuutustoiminnan luonteeseen sopivaa eikä se saa olla laajuudeltaan vakuutustoimintaan nähden olennaisessa asemassa. (Vakuutusyhtiölaki 18.7.2008/521; Rantala & Kivisaari 2014, 284, 608)

Vakuutusyhtiölain 1 luvun 16 §:ssä mainitaan myös turvaavuus- ja suhteellisuusperiaatteet. 1 luvun 16 §:ssä mainitaan ensinnäkin turvaavuusperiaatteesta ja sen mukaan ”vakuutusyhtiön oma varallisuus, jälleenvakuutus ja muut yhtiön vakavaraisuuteen vaikuttavat seikat on järjestettävä vakuutetut edut turvaavalla tavalla ottaen huomioon tuottojen ja kulujen todennäköinen vaihtelu sekä arvioitavissa olevat muut epävarmuustekijät.” Rantalan ja Kivisaaren mukaan (2014, 285) turvaavuusvaatimus on tärkeä, sillä useiden korvauksensaajien kannalta erittäin tärkeiden suoritusten ja vakuutussäästöjen varmuus riippuu vakuutusyhtiön maksukykyisyydestä. Samalla he kuitenkin mainitsevat, että itsenäisellä vakuutusyhtiöoikeudellisella turvaavuusperiaatteella ei ole samanlaista merkitystä enää Solvenssi II -direktiivin tultua voimaan, sillä sen myötä vakuutetut edut pyritään turvaamaan uudella vakavaraisuus-, hallinto- ja valvontasääntelyllä. Vakuutusyhtiölain 1 luvun 16 §:ssä suhteellisuusperiaatteesta puolestaan mainitaan, että ”Tämän lain säännöksiä on sovellettava ja vakuutusyhtiötä valvottava oikeassa suhteessa yhtiön liiketoimintaan liittyvien riskien laatuun ja laajuuteen nähden.” Tätä voidaan soveltaa, jos vakuutusyhtiön liiketoimintaan liittyvät riskit ovat kokonaisuutena arvioiden niiden laatuun, monimutkaisuuteen ja laajuuteen nähden vähäisiä. Suhteellisuusperiaate on Solvenssi II -direktiivin keskeisimpiä periaatteita ja sen tarkoitus on toimia muun muassa hallintojärjestelmää ja valvontaa ohjaavana keskeisenä periaatteena. Kyse on siitä, että miten jotain tiettyä säännöstä voitaisiin soveltaa kevyemmin. Suhteellisuusperiaatetta voidaan soveltaa esimerkiksi dokumentoinnin järjestämiseen ja hallintojärjestelmään kuuluvien tehtävien organisointiin. Periaatteen soveltaminen ei kuitenkaan liity yhtiön kokoon, liiketoiminnan suuruuteen taikka henkilöstön määrään. (Rantala & Kivisaari 2014, 285)

Vakuutusyhtiölaissa on säädetty myös toiminnan tarkoituksesta. Ellei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä, vakuutusyhtiön toiminnan tarkoituksena on tuottaa voittoa tai muuta taloudellista etua osakkeenomistajille tai osakkaille. Huomioon on kuitenkin otettava vakuutettujen etujen turvaamiseksi vakuutustoimintaa koskevassa lainsäädännössä säädetyt periaatteet kuten toiminnan luvanvaraisuus, julkinen valvonta ja vakuutettujen etujen turvaamiseen pyrkivä vakavaraisuus- ja muu sääntely. Näin ollen vakuutusyhtiön tulee turvata myös vakuutettujen edut,

joten se ei voi osakeyhtiölaista poiketen kaikissa tilanteissa pelkästään tavoitella voiton tuottamista osakkaille. Osakeyhtiölaissa keskeisenä periaatteena on se, että yhtiön tavoitteena on tuottaa voittoa osakkeenomistajille. (Rantala & Kivisaari 2014, 286) Vakuutusyhtiölain 4 luvun 2 §:ssä säädetään, että ”Vakuutusosakeyhtiön osakkaita ovat osakkeenomistajat. Keskinäisen vakuutusyhtiön osakkaita ovat vakuutuksenottajat. Takuuosuuden omistajat ovat myös keskinäisen yhtiön osakkaita, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä.” Voittoa jaetaan osakeyhtiöissä maksamalla osinkoja osakkeenomistajille ja keskinäisessä yhtiössä puolestaan maksamalla korkoa yhtiön osakkaina oleville takuuosuudenomistajille (Lehtipuro ym. 2010, 56).

Vakuutusyhtiön varojen jakamista on myös rajoitettu. ”Voitonjako ei saa ylittää viimeksi päättyneeltä tilikaudelta vahvistetun taseen mukaisen voiton ja yhtiön muun vapaan oman pääoman yhteismäärää vähennettynä taseen osoittamalla tappiolla sekä erällä muilla jakokelvottomilla erillä” (Lehtipuro ym. 2010, 56). Vakuutusyhtiölain luvussa 16 säädetään vakuutusyhtiön varojen jakamisesta ja 5 §:ssä mainitaan myös, että vakuutusyhtiön varoja ei voida jakaa osakkaille, mikäli yhtiö ei täytä sille säädettyjä pääomavaatimuksia tai vastuuelan kattamista koskevia vaatimuksia taikka varojen jakaminen aiheuttaa yhtiön maksukyvyttömyyden. Vastuuelkaa koskevia vaatimuksia on luvuissa 9 ja 10. Vakuutusyhtiölain 9 luvun 1 §:ssä mainitaan, että ”vastuuelka on vakuutusyhtiölle sen vakuutussopimuksista aiheutuvaa vastuuta.” Tämä tarkoittaa vastuuelkaa kirjanpidossa. Vakuutusyhtiölain 10 luvun 2 §:ssä mainitaan puolestaan, että ”Vakavaraisuuslaskennassa vakuutusyhtiön vastuuelan on vastattava määrää, jonka maksamalla vakuutusyhtiö voisi välittömästi luovuttaa vakuutussopimuksista aiheutuvan vastuunsa toiselle vakuutusyhtiölle.” Tämän lisäksi Finanssivalvonta voi rajoittaa voitonjakoa sekä muuta varojen jakamista osakkaille yhtiön varojen arvostamista tai kirjanpitoa koskevien epäselvyyksien vuoksi. Se voi rajoittaa voitonjakoa myös, mikäli varojen jakaminen voisi vaarantaa vakavasti finanssimarkkinoiden valvonnalle säädettyjen tavoitteiden toteutumisen. (Lehtipuro ym. 2010, 56) Tämä Finanssivalvonnan oikeus perustuu Finanssivalvonnasta annettuun lakiin 19.12.2008/878 ja sen 3 luvun pykälään 30.

3.5 Lainsäädäntö työeläkealalla

3.5.1 Työntekijän eläkelaki TyEL ja yrittäjän eläkelaki YEL

TyEL määrittää yksityisten alojen työntekijöiden työeläketurvan sisältöä ja YEL puolestaan yrittäjien työeläketurvan sisältöä. TyEL:n piiriin kuuluvaa toimintaa harjoittavalla työnantajalla on velvollisuus järjestää työntekijöillensä TyEL:n mukainen eläketurva työeläkevakuutusyhtiön, eläkekassan tai eläkesäätiön kautta. Vastaavasti YEL:n piiriin kuuluvaa yrittäjätoimintaa harjoittavan yrittäjän on otettava YEL:n mukainen eläketurva joko työeläkevakuutusyhtiössä tai eläkekassassa. Työnantaja voi järjestää työntekijöidensä eläketurvan useammassa eläkelaitoksessa, mutta tällöin eri eläkelaitoksissa vakuutetut työntekijäryhmät täytyy olla riittävän selkeästi määritelty. Eläkelaitoksille on asetettu myös velvollisuus tehdä yhteistyötä tilastotietojen kokoamisessa ja muissa työeläkelakien toimeenpanoon ja kehittämiseen liittyvissä asioissa. Erikseen on myös säädetty yhteistyöstä vakuutusehtojen, mallisääntöjen ja laskuperusteiden valmistelussa, jotta turvattaisiin ehtojen ja laskuperusteiden yhdenmukaisuus eläkelaitosten välillä. Sosiaali- ja terveysministeriön vahvistaa vakuutusmaksujen ja vastuuvuolan laskuperusteet hakemuksesta työeläkevakuutusyhtiöille ja eläkekassoille. Eläkesäätiöille puolestaan eläkevastuun laskuperusteet annetaan sosiaali- ja terveysministeriön asetuksella. Eläkelaitoksille on myös säädetty yhteisvastuu, mikäli jokin eläkelaitos menee konkurssiin.

Mikäli työeläkevakuutus on järjestetty työeläkevakuutusyhtiössä, niin TyEL:n mukainen työeläkevakuutusmaksu määräytyy kyseisessä laissa mainittujen laskuperusteiden mukaisesti. Eläkekassassa se määräytyy samojen laskuperusteiden ja eläkekassan sääntöjen mukaisesti ja eläkesäätiössä puolestaan työeläkevakuutusmaksu eli säätiön kannatusmaksu määräytyy eläkesäätiölain ja eläkesäätiön sääntöjen mukaisesti. YEL:n mukainen työeläkevakuutusmaksuprosentti on puolestaan se, jonka voidaan arvioida vastaavan työntekijän eläkelain mukaisen vakuutuksen keskimääräistä työeläkevakuutusmaksua prosentteina palkoista. Yrittäjä voi kuitenkin poikkeuksellisesti kerran saman kalenterivuoden aikana maksaa ehtojen täytyessä lisätyöeläkevakuutusmaksua tai pienennettyä työeläkevakuutusmaksua. Tämän lisäksi aloittavat yritykset voivat saada alennusta työeläkevakuutusmaksuun. (Työntekijän eläkelaki 19.5.2006/395; Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272)

Työeläkevakuutusmaksu määritetään etukäteen kullekin vuodelle. Työmarkkinakeskusjärjestöt neuvottelevat kunkin vuoden yksityisalojen työeläkemaksun keskimääräisestä tasosta yhdeksi tai useammaksi vuodeksi kerrallaan. Eläkelaitokset laskevat vakuutusmaksun yhteisten laskuperusteiden avulla. Laskuperusteet määrittelevät työeläkevakuutusmaksun ja sen sisältämät osat. Laissa on säädetty, että vakuutusmaksut on määritettävä turvaaviksi ja kohtuullisiksi. Työeläkeyhtiöiden työeläkemaksu muodostuu vanhuuseläke-, työkyvyttömyyseläke- ja tasausosasta sekä muista kuluista. Vanhuuseläke- ja työkyvyttömyyseläkeosilla katetaan ky-

seisten eläkkeiden rahastointi. Suurilla työnantajilla työkyvyttömyysmaksuosaan vaikuttaa niiden omat työkyvyttömyyseläketapaukset. Tasausosalla katetaan maksuvuonna työeläkevakuuttajien yhteisellä vastuulla oleva rahastoimaton eläkemeno ja sillä säädellään eri maksuosien suhdetta niin, että kokonaismaksu on jokaisena vuonna sovitun mukainen. Loppumaksuun sisältyy työeläkkeiden hoitokustannukset eli työeläkevakuuttajien toimintakulut, erilaiset lakisääteiset maksut ja maksutappiot. (Tela 2017c) Eläkeyhtiöt antavat asiakkailleen kuitenkin asiakashyvityksiä, jotka pienentävät maksua. Ne perustuvat hoitokustannusosaan ja sijoitustoimintaan. Hoitokustannusosa kuuluu siis työeläkemaksuun ja se kattaa yhtiöiden toiminnasta aiheutuvia kuluja. Mikäli hoitokuluista kertyy ylijäämää suhteessa kerättyyn maksuun eli työeläkevakuuttajien toimintaan kuluu vähemmän varoja, niin ylijäämää jaetaan asiakkaille asiakashyvityksinä. Lisäksi asiakashyvityksiä voidaan maksaa sijoitustuottojen perusteella, mikäli vakavaraisuus on riittävän korkealla tasolla. (Tela 2017b)

Laskuperusteet määrittävät myös sen, miten asiakashyvitykset jaetaan asiakkaille. Yksittäisen asiakkaan saamaan hyvitykseen vaikuttaa se, kuinka paljon se on maksanut työeläkevakuutuksen ennakkomaksuja kyseisenä vuonna ja toisaalta kuinka suuret asiakkaan työntekijöitä koskevat eläkevastuut olivat edellisen vuoden lopussa. Eläkevastuut ovat tulevia eläkkeitä varten rahastoituja varoja. Eläkevastuiden määrään vaikuttaa asiakkaan koko ja asiakassuhteen kesto. Mitä isompi asiakas on kyseessä ja pidempi asiakassuhteen kesto, sitä suuremmat eläkevastuut. Vielä tällä hetkellä yhtiöillä on yhteinen laskuperuste, jolloin asiakashyvitykset annetaan puoliksi maksujen ja puoliksi rahastojen suhteessa. Asiakashyvityksissä tullaan kuitenkin siirtymään yhtiökohtaisiin laskuperusteisiin 1.1.2018 alkaen. Yhteisissä laskuperusteissa määritellään uudistuksen jälkeen edelleen jaettavissa olevien hyvitysten enimmäismäärä, mutta hyvitysten jako asiakkaille määrittyy yhtiökohtaisissa laskuperusteissa. Niiden avulla ylijäämä kohdentuu tarkemmin niille asiakkaille, josta ylijäämä on muodostunut. (Tela 2017d)

Eläkekassoissa ja -säätiöissä työeläkemaksu on puolestaan eläkelaitoskohtainen. Työntekijän maksu määräytyy työeläkeyhtiöitä vastaavasti, mutta työnantajilta kerätään maksutuloa niin paljon, että se muiden tuottojen lisäksi kattaa eläkevastuun muutoksen, eläkkeiden suorittamisen ja muut eläkelaitoksen kulut. Vakuutusmaksun tasausosaa peritään vakuutettujen työntekijöiden osalta samoin perustein kuin työeläkeyhtiöissä ja työkyvyttömyyseläkkeiden kustannukset ovat suunnilleen samat kuin työeläkeyhtiöissä. (Tenhunen & Vaittinen 2016, 178) Eläkekassan ja -säätiön vakuutusmaksu peritään useassa erässä enakkoon vuoden aikana ja maksun määrää voidaan saman vuoden aikana muuttaa kassan taloudellisen tilan mukaan. Näin ollen ne voivat säädellä perittävää vakuutusmaksua. (Tela 2017b)

3.5.2 Työeläkeyhtiöitä koskeva lainsäädäntö

Työeläkeyhtiöiden toimintaa säätelee Laki työeläkevakuutusyhtiöistä 25.4.1997/354. Lisäksi vakuutusyhtiölakia sovelletaan tietyin osin. Työeläkeyhtiöiden toiminnan tarkoituksena on harjoittaa lakisääteistä eläkevakuutusta. Työeläkeyhtiöt eivät saa harjoittaa myöskään muita vakuutuslajeja ja edellä mainittua liitännäistoimintaa. Omistusta on myös rajoitettu. Työeläkevakuutusyhtiöllä ei saa olla ilman erityistä lupaa toisten työeläkevakuutusyhtiöiden omistusosuuksia ja omistus vierailta toimialoilla on rajattua. Työeläkeyhtiön perustamiseen vaaditaan toimilupa, jonka myöntää valtioneuvosto. Tämä koskee sekä ulkomaisia että suomalaisia toimijoita. Toimiluvan myöntämiselle on asetettu joitain ehtoja. Johdon täytyy täyttää kelpoisuusvaatimukset ja uuden työeläkeyhtiön perustaminen ei saa vaarantaa eläkevakuutustoiminnan tervettä kehitystä. Lisäksi yhtiöltä vaaditaan peruspääomaa vähintään 5 miljoonaa euroa. Työeläkeyhtiöiden valvonnasta vastaa puolestaan Finanssivalvonta. (Laki työeläkevakuutusyhtiöistä 25.4.1997/354)

Jotta eri eläkelaitokset pystyisivät maksamaan luvatut eläkkeet ja suoriutumaan velvoitteistaan, niille on asetettu erinäisiä vakavaraisuussäännöksiä. Lakisääteisen työeläkevakuutuksen kohdalla vakavaraisuussäännökset poikkeavat vakuutusyhtiölaissa säädellystä. Vakavaraisuussäännökset koskevat muun muassa vastuovelkaa, sen kattamista ja vakavaraisuuspääomaa. Vastuuvelaksi kutsutaan eläkelaitoksen maksettavista ja tulevista eläkkeistä koituvaa velvoitteiden määrää. Tätä vastaavaa varallisuutta kutsutaan puolestaan vastuuvelan katteeksi. Eläkelaitoksilla tulee olla varoja vähintään vastuuvelkaansa vastaava määrä. Sijoitustoiminnan ja vakuutusliikkeen tuloksen heilahtelujen varalle eläkelaitoksella tulee olla myös puskurina toimivaa vakavaraisuuspääomaa. Se muodostuu varojen ja velkojen erotuksesta. (Rissanen ym. 2017, 34)

Työeläkeyhtiön tavoitteena ei ole maksimaalisen voiton tuottaminen omistajille, kuten tavallisissa osakeyhtiöissä. Työeläkevakuutusyhtiön voiton jakoa omistajille on myös rajoitettu. Voitonjakoon vaikuttaa yhtiön vakavaraisuuspääoman määrä. Jos vakavaraisuuspääoma on pienempi kuin vakavaraisuusraja, voitonjako ei ole sallittua. Vakavaraisuusraja määritellään riskiteoreettisesti vastaamaan yhden vuoden vakavaraisuuspääoman tarvetta ottaen huomioon vakuutusliikkeen ja sijoitusten riskit. Voitonjako ei ole myöskään sallittua, mikäli tiedetään tai pitäisi tietää, että yhtiö on maksukyvytön. (Laki työeläkevakuutusyhtiöistä 25.4.1997/354)

Tämän lisäksi huomioon tulee ottaa se, että työeläkeyhtiöön ei voi käytännössä sijoittaa voiton ansaitsemisen tarkoituksessa, sillä työeläkeyhtiöön ei voi sijoittamistarkoituksessa ohjata pääomia ja saada niille muuta kuin osake- tai takuupääomaosuuksien määrän ja tälle määrälle lasketun kohtuullisen tuoton. Tämä poikkeaa muista yrityksistä ja vakuutusyhtiöistä. Työeläkeyhtiön yhtiöjärjestyksessä täytyy määrätä osakepääomalle laskettavasta kohtuullisesta osingosta tai takuupääomalle maksettavasta kohtuullisesta korosta. (Lehtipuro ym. 2010, 81) Työeläkeyhtiöiden voitonjaosta on säädetty 8 luvussa.

Laissa työeläkevakuutusyhtiöistä on myös säädetty työnantajakohtaisen vakuutuskannan luovuttamisesta eläkekassalle tai -säätiölle. Kilpailun lisäämiseksi ja uusien eläkekassojen ja -säätiöiden perustamisen helpottamiseksi yksittäiselle työnantajalle on sallittu rahastojen siirto työeläkevakuutusyhtiöstä eläkekassaan tai -säätiöön. Se voi siis siirtää vakuutukseensa liittyvän eläkevastuun, eläkevastuuta vastaavan omaisuuden ja osan työeläkevakuutusyhtiön toimintapääomasta uuteen perustettavaan eläkekassaan tai -säätiöön. Uuteen eläkelaitokseen siirtyy vakuutuskannan mukana laissa määriteltäviä vastuovelkaa ja toimintapääomaa vastaava määrä omaisuutta. Ensisijaisesti siirtyy työnantajaisidonnainen omaisuus eli omaisuus, joka liittyy työnantajayrityksen toimintaan. Esimerkkinä voidaan mainita sijoituslainat kyseiseen yritykseen. Siirtyvän toimintapääoman määrä määritellään sosiaali- ja terveysministeriön asetuksella kaksi kertaa vuodessa kiinteäksi prosentiksi vakavaraisuuslaskennassa käytettävästä vastuuvelasta. Prosenttiosuus on lakisääteistä eläkevakuutustoimintaa harjoittavien eläkelaitosten vakavaraisuusrajojen mediaani kaksinkertaisena ja mediaanin määrittely tapahtuu Finanssivalvonnassa eläkelaitosten antaminen vakavaraisuusrajoja koskevien tietojen perusteella. Laki mahdollistaa siis sen, että työeläkevakuutusyhtiön asiakkaana oleva työnantaja voi irtisanoa vakuutuksensa ja perustaa työeläkevakuutusyhtiöstä saamallaan pääomalla uuden eläkekassan tai -säätiön. Tietyissä tapauksissa siirto on mahdollista tehdä myös jo olemassa olevaan eläkekassaan tai -säätiöön.

Työnantajalla ei ole kuitenkaan vakuutuskannan luovuttamiseen yksipuolista oikeutta, vaan työeläkevakuutusyhtiön on hyväksyttävä se. Tämä oikeus koskee kuitenkin vain sellaisia työnantajia, jotka voivat perustaa eläkekassan ja -säätiön eli perustamisedellytysten kuten vakuutettujen työntekijöiden vähimmäismäärän tulee täyttyä. Lisäksi saman vakuutuskannan edellisestä siirrosta täytyy olla kulunut vähintään viisi vuotta. Vakuutuskannan luovutukseen tarvitaan myös Finanssivalvonnan suostumus. Suostumus on myönnettävä, mikäli luovutus ei loukkaa vakuutusten käsittämiä etuja ja sen ei katsota vaarantavan vakuutustoiminnan tervettä

kehitystä. Työnantajan tulee myös korvata työeläkevakuutusyhtiölle vakuutuskannan luovutuksesta aiheutuvat kohtuulliset hallinnolliset kustannukset. (Lehtipuro ym. 2010, 85–86)

Päätyneiden vakuutusten siirtämisestä työeläkevakuutusyhtiöstä uuteen eläkekassaan tai -säätiöön on myös aiheutunut keskustelua. Sitä kautta uuteen eläkekassaan tai -säätiöön siirtyisi enemmän pääomia vakuutuskannan luovuttamisen yhteydessä. Eläkelaitoksella on velvollisuus hoitaa myös päättynyttä vakuutusta ja sillä on päätyneestä vakuutuksesta eläkevastuuta ja vastuuelkaa, joka pitää kattaa. Niiden hoitokustannukset näkyvät voimassa olevien vakuutusten vakuutusmaksuissa. Eläkelaitos sijoittaa myös päätyneistä vakuutuksista rahastoon kertyneet vakuutusmaksut. Näistä kertyneet tuotot ovat osa muita sijoitustuottoja ja vaikuttavat vakuutuksille maksettaviin hyvityksiin. Päätyneille vakuutuksille maksetaan asiakashyvityksiä kolmen vuoden ajan vakuutuksen päättymisestä, mutta päätyneiden vakuutusten rahastoista kertyneet tuotot lisäävät tämän jälkeen voimassa oleville vakuutuksille jaettavia asiakashyvityksiä. Eläkelaitokseen asiakkuuden perusteella kertynyt rahasto ei kuitenkaan siirry vakuutuksen päättyessä toiseen eläkelaitokseen, vaikka asiakas siirtyisi. Näin ollen ainakaan vielä päätyneet vakuutukset eivät siirry vakuutuskannan siirron yhteydessä. (Rajaniemi 2006, 113–115)

3.5.3 Vakuutuskassoja ja -säätiöitä koskeva lainsäädäntö

Työnantajat voivat myös perustaa oman eläkelaitoksen ja järjestää työntekijöidensä työeläkevakuutukset työeläkeyhtiöiden sijasta eläkekassan tai -säätiön kautta. Eläkekassojen toiminnasta säädetään Vakuutuskassalaissa 27.11.1992/1164 ja eläkesäätiöiden kohdalla toimintaa määrittää Eläkesäätiölaki 29.12.1995/1774. Eläkekassa määritellään Vakuutuskassalain ensimmäisen luvun 3.pykälässä vakuutuskassaksi, jonka pääasiallinen tarkoitus on myöntää eläkkeitä. Eläkesäätiölain ensimmäisen luvun 1.pykälässä todetaan puolestaan muun muassa, että kyseistä lakia sovelletaan työnantajan perustamaan eläkesäätiöön, joka on vakuutus- ja eläkelaitos. Eläkekassa hoitaa yhden työnantajan, konsernin tai samaan toimialaan kuuluvien työnantajien palveluksessa olevien henkilöiden työeläketurvaa, kun taas eläkesäätiössä voidaan järjestää yhden tai useamman työnantajan tai konsernin palveluksessa olevien työntekijöiden työeläketurva. Eläkekassa voi hoitaa lisäksi myös yrittäjien eläketurvaa. (Tela 2017a)

Eläkekassat ja -säätiöt eivät saa harjoittaa muuta vakuutustoimintaa, perustamiseen tarvitaan Finanssivalvonnan suostumus ja Finanssivalvonta vahvistaa niiden säännöt ja sääntöihin tehtävät mahdolliset muutokset. Toisaalta erityistä toimilupaa ei vaadita. (Tela 2017a) Tämän lisäksi lakisääteistä työeläketurvaa harjoitatakseen eläkekassassa tai -säätiössä vakuutettuja tulee olla vähintään 300. Sijoitustoimintaa on myös rajoitettu ja eläkekassa tai -säätiö ei saa omistaa osakeyhtiön osakepääomasta ja kaikkien osakkeiden äänimäärästä enempää kuin 20 % vastaavan määrän. Rajoitukset eivät koske kuitenkaan yhtiöitä, joiden toiminta voidaan pitää kyseisen eläkekassan tai -säätiön toimintaan liittyvänä ja sen kannalta tarkoituksenmukaisena. Eläkekassa tai -säätiö ei saa myöskään olla osakkaana yrityksessä, jossa se joutuu rajoittamattomaan vastuuseen yrityksen sitoumuksista. Eläkekassojen ja -säätiöiden johtoon kuuluvien tulee olla myös muun muassa hyvämaineisia. Eläkekassoissa ylintä päätösvaltaa käyttää hallituksen yläpuolella oleva kassankokous ja eläkesäätiöissä puolestaan hallitus. Eläkekassojen ja -säätiöiden hallinnossa on mukana sekä vakuutettujen työntekijöiden, että työnantajien edustajia. Eläkekassoja ja -säätiöitä taas valvoo Finanssivalvonta.

Eläkekassoissa ja -säätiöissä voidaan harjoittaa myös vapaaehtoista lisäeläketurvaa lakisääteisen eläketurvan lisäksi. Tällöin sääntely hieman poikkeaa edellä mainitusta ja esimerkiksi eläkekassan tai -säätiön perustamiseen vaadittavat vakuutettujen vähimmäismäärät ovat alhaisempia. (Eläkesäätiölaki, 29.12.1995/1774; Vakuutuskassalaki, 27.11.1992/1164)

Myös eläkekassoissa ja -säätiöissä täytyy varautua esimerkiksi siihen, jos sijoitustoiminnan tulos heittelehtii ja sijoitusomaisuuden arvot laskevat. Vakavaraisuussäännöksillä varmistetaan eläkekassan ja -säätiön eläkkeistä aiheutuvan eläkevastuun (vastuuvelan) katteena olevien varojen ja omaisuuden riittävyys. Jo edellä työeläkeyhtiöiden kohdalla mainitut vakavaraisuussäännökset ovat yhtenäiset eläkekassoilla, eläkesäätiöillä ja työeläkeyhtiöillä. (Rantala & Kivisaari 2014, 219)

Vakuutuskassa- ja eläkesäätiölakia ollaan kuitenkin uudistamassa ja tarkoituksena on yhdistää niitä koskeva lainsäädäntö yhdeksi laiksi. Tätä kautta eläkekassoja ja -säätiöitä koskeva lainsäädäntö ensinnäkin selkeytyisi. Uudistuksella pyritään myös vahvistamaan työeläkejärjestelmän hajautettua toimeenpanoa, turvaamaan vakuutettujen edut eläkekassojen ja -säätiöiden toiminnassa ja varmistamaan se, että työnantajilla on työeläkeyhtiöiden rinnalla toimiva vaihtoehto eläketurvan järjestämiseen. Työnantajan valinnanmahdollisuudet tulisi säilyttää myös jatkossa. (Tela 2017b)

3.6 Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä

Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä voidaan jakaa kahteen eri osioon vakuutusyhtiöiden kotipaikan mukaan. Toinen koskee ulkomaisia ETA-alueen vakuutusyhtiöitä, toinen kolmannen maan vakuutusyhtiöitä. Lakia ei sovelleta lakisääteiseen työeläkevakuutukseen, sillä työeläkevakuutusyhtiöiden toiminnasta on säädetty oma lakinsa. Ennen sivuliikkeen perustamista Suomeen, ulkomaisen ETA-vakuutusyhtiön tulee ilmoittaa kotimaansa vakuutusvalvonnasta vastaavalle viranomaiselle suunnitelmastaan aloittaa toiminta Suomessa. Tämän jälkeen ETA-vakuutusyhtiön kotivaltion valvontaviranomaisen on ilmoitettava Finanssivalvonnalle riittävät tiedot yhtiön liiketoiminnasta, hallinnosta ja pääasiamiehestä. Samalla Finanssivalvonnan on saatava todistus siitä, että kyseinen vakuutusyhtiö täyttää Solvenssi II -direktiivissä vakuutusyhtiöille asetetut pääomavaatimukset ottaen huomioon suunniteltu toiminta. Finanssivalvonnan tulee tämän jälkeen ilmoittaa kahden kuukauden kuluessa sivuliikkeen toimintaa koskevista vaatimuksista ja yleisen edun vaatimista ehdoista, joita Suomessa tulee noudattaa. Ilmoituksen saatuaan tai viimeistään kahden kuukauden määräajan kuluttua umpeen yhtiö voi aloittaa toimintansa. (Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä 17.3.1995/398; Laki Finanssivalvonnasta 19.12.2008/878)

Ulkomaisen ETA-vakuutusyhtiön ei tarvitse välttämättä perustaa kiinteätä sivuliikettä Suomeen, vaan se voi myös tarjota vakuutuspalvelujaan vapaasti yli rajojen. Toiminnan aloittaminen on helppoa, sillä yhtiön tulee vain tehdä ilmoitus kotimaansa valvontaviranomaiselle. Kun Finanssivalvonta on saanut vapaan tarjonnan aloittamista koskevan ilmoituksen kyseiseltä viranomaiselta ja yhtiö tiedon ilmoituksen lähettämisestä, toiminta voi alkaa. Ilmoitukseen on kuitenkin sisällytettävä todistus siitä, että vakuutusyhtiö täyttää Solvenssi II -direktiivissä vakuutusyhtiöille asetetut pääomavaatimukset suunniteltu toiminta huomioon ottaen sekä selvitys vakuutusluokista, joita yhtiö saa harjoittaa toimiluvallaan, että toimintaa koskevista riskeistä. Lisäksi ilmoituksessa on mainittava korvausasiamiehen nimi ja osoite. Liikennevakuutuksen harjoittamiseksi ilmoitukseen on lisättävä lisäksi selvitys siitä, että vakuutusyhtiö on liittynyt Liikennevakuutuskeskuksen jäseneksi tai toimittanut sille jäsenyyttä koskevan hakemuksen. Vakuutusyhtiö ei saa myöskään aloittaa liikennevakuutuksen harjoittamista Suomessa, ennen kuin se on hyväksytty Liikennevakuutuskeskuksen jäseneksi. Vakuutusyhtiön on annettava tästä sitoumus. (Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä 17.3.1995/398) Liikennevakuutuslain (17.6.2016/460) 69 §:ssä säädetään erikseen, että ulkomaisen ETA-vakuutusyhtiön on nimettävä korvausasiamies, jolla on Suomessa pysyvä koti- tai toimipaikka ja että korvausasiamies huolehtii vahinkojen korvausten asianmukaisesta maksamisesta.

Vakuutusyhtiöiden on noudatettava yleistä etua koskevaa lainsäädäntöä toimiessaan ETA-alueella. Yleisen edun käsite on tulkinnanvarainen ja se perustuu Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen oikeuskäytäntöön. Periaatteen soveltamista valvoo Euroopan unionin komissio. ”Jäsenvaltiot voivat vaatia ulkomaista ETA-vakuutusyhtiötä noudattamaan lainsäädäntöään vain silloin, kun se on perusteltavissa yleisellä edulla.” (Lehtipuro ym. 2010, 94) Periaatteen piiriin on katsottu kuuluvan ainakin kuluttajalainsäädäntö ja vakuutuslainsäädäntö tietyin edellytyksin. Finanssivalvonta on antanut ohjeen, jonka mukaan vakuutusten markkinoinnissa suomalaisille kuluttajille tai kuluttajiin rinnastettaville elinkeinonharjoittajille, ulkomaisten vakuutusyhtiöiden tulee antaa vakuutuksesta annettavat tiedot suomen tai ruotsin kielellä. Tämän voi välttää, mikäli asiakas nimenomaisesti suostuu siihen. (Lehtipuro ym. 2010, 95)

Yrityksen talouden valvonnasta vastaa siis ulkomaisen yhtiön kotimaan viranomaisen. Finanssivalvonnalla on eräissä poikkeustapauksissa samat toimivaltuudet, niin ETAsivuliikkeitä kuin suomalaisiakin vakuutusyhtiöitä kohtaan. Tällainen tilanne tulee kysymykseen, jos ulkomainen yhtiö laiminlyö noudattaa niitä yleisen edun vaatimia ehtoja ja sivuliikkeelle asetettuja muita määräyksiä, joita Suomessa toimijoille on määrätty. (Rantala & Pentikäinen 2009, 250-251)

Lain toinen puolisko koskee kolmansien maiden vakuutusyhtiöitä. Mikäli Euroopan talousalueen ulkopuolelta tuleva toimija haluaa perustaa Suomeen sivuliikkeen, sen täytyy hakea toimilupaa Finanssivalvonnalta. Vakuutuspalvelujen vapaa tarjonta ei ole mahdollista ETA-alueen ulkopuolelta tuleville, vaan niiden täytyy perustaa Suomeen sivuliike. Toimiluvan myöntämiselle on muutamia edellytyksiä, mutta ne ovat lähes samat kuin suomalaisille toimijoille. Ensinnäkin vaaditaan, että toimintasuunnitelman ja aiotusta vakuutustoiminnasta annetun selvityksen perusteella voidaan arvioida yhtiön noudattavan toiminnassaan terveitä ja varovaisia liikeperiaatteita. Lisäksi toimiluvan edellytyksenä on se, että kolmannen maan vakuutusyhtiön voidaan arvioida täyttävän hallintojärjestelmää sekä vastuullista vakuutusmatematiikkaa ja aktuaaritoimintaa koskevat vaatimukset. Pääasiamiehen on täytettävä myös asetetut vaatimukset ja lisäksi sivuliikkeellä tulee olla tarvittava perustamispääoma ja vaadittava vakuutus tulee olla asetettu. Edellytyksenä on myös se, että sivuliikkeen voidaan toiminnan alkua arvioida täyttävän vakavaraisuutta koskevat vaatimukset. Henkivakuutustoimintaa ja vahinkovakuutusluokkiin 10–16 kuuluvaa vakuutustoimintaa harjoittavan yhtiön sivuliikkeellä perustamispääoman tulee olla vähintään kolme miljoonaa euroa ja muilla kaksi miljoonaa. (Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä 17.3.1995/398) Vahinkovakuutusluokat 10–16 pitävät

sisällään liikenne-, luotto-, vastuu- ja keskeytysvakuutukset (Laki vakuutusluokista 18.7.2008/526).

3.7 Vakuutusopimuslaki

Vakuutusopimuslaki on yleislaki, jota sovelletaan vapaaehtoiseen vakuuttamiseen eli vahinko- ja henkivakuutukseen sekä kapitalisaatiosopimuksiin. Se on pääsääntöisesti toissijaista lakisääteisiin vakuutuksiin verrattuna, joilla on omat lakinsa. Niissä on säädetty erikseen kyseisten vakuutusten vakuutusturvan sisällöstä ja vahinkoa kärsineen oikeuksista. Vakuutusopimuslaki on pääosin pakottavaa. Säännökset ovat pakottavia vakuutusyhtiön sopimuskumppanina olevien kuluttajaan rinnastettavien luonnollisten henkilöiden ja oikeushenkilöiden hyväksi. Näin ollen vakuutusopimukseen ei voida ottaa pakottavasta lainsäädännöstä poikkeavia sopimusehtoja kuluttajan vahingoksi. Vakuutusopimuslaki on kuitenkin muutamissa vakuutuksissa tahdonvaltainen. Tällöin sopimuksen osapuolet voivat sopia keskenään ehdoista. Laki suojaa heikompaa sopijaosapuolta ja lisäksi turvaa sopimusvapautta, kun kyseessä on tasavertaiset sopimuskumppanit. (Lehtipuro ym. 2010, 131–135)

Tiedonantovelvollisuus on merkittävä kokonaisuus vakuutusopimuslaissa ja siitä on olemassa tiukkaa sääntelyä. ”Ennen vakuutusopimuksen päättämistä vakuutuksenantajan on annettava vakuutuksen hakijalle vakuutustarpeen arvioimiseksi ja vakuutuksen valitsemiseksi tarpeelliset tiedot, kuten tietoja vakuutusmuodoistaan, vakuutusmaksuistaan ja vakuutusehdoistaan. Tietoja annettaessa tulee kiinnittää huomiota myös vakuutusturvan olennaisiin rajoituksiin.” (Vakuutusopimuslaki 28.6.1994/543, 5 §) Vakuutuksenantajan tulee ennen sopimusta tehtäessä kiinnittää erityistä huomiota markkinointinsa sisältöön ja siihen, minkä käsityksen asiakas saa sopimuksen sisällöstä. Tarpeelliset tiedot tulee antaa oma-aloitteisesti ilman vakuutuksenottajan erityistä pyyntöä. Vakuutusyhtiön laiminlyönnin seurauksesta on säädetty tarkalleen 9. pykälässä. ”Jos vakuutuksenantaja tai sen edustaja on vakuutusta markkinoitaessa jättänyt vakuutuksenottajalle antamatta tarpeellisia tietoja vakuutuksesta tai antanut hänelle siitä virheellisiä taikka harhaanjohtavia tietoja, vakuutusopimuksen katsotaan olevan voimassa sen sisältöisenä kuin vakuutuksenottajalla oli saamiensa tietojen perusteella ollut aihetta käsittää.” Markkinointisäännökset koskevat kaikkia vakuutusyhtiöitä ja Finanssivalvonta ja kuluttaja-asiamies valvovat niiden noudattamista yhteistyössä (Lehtipuro ym. 2010, 263).

3.8 Kuluttajansuojalainsäädäntö

Suomessa kuluttajansuojalainsäädännön tulkinta on perinteisesti ollut kuluttajaa suosivaa, joka tuo omat haasteensa sekä ulkomaisille että kotimaisille toimijoille. Kuluttaja nähdään heikompana sopijakumppanina, jota suojellaan muun muassa lainsäädännön keinoin. Tämä näkyy myös jo edellä mainitussa vakuutus sopimuslaissa. Kuluttajansuojalakia sovelletaan kaikkeen muuhun vakuutustoimintaan paitsi lakisääteiseen vakuuttamiseen ja työntekijäin ryhmähenkivakuutukseen. Kuluttajansuojalaissa tärkeä merkitys vakuutustoiminnan kannalta on markkinointia koskeva sääntely. Vakuutusyhtiö ei saa markkinoidessaan käyttää sopimantonta tai hyvän tavan vastaista menettelyä. Kuluttajansuojalain toisen luvun 6. pykälässä on lisäksi säädetty, että ”markkinoinnissa tai asiakassuhteessa ei saa antaa totuudenvastaisia tai harhaanjohtavia tietoja, jos tiedot ovat omiaan johtamaan siihen, että kuluttaja tekee ostopäätöksen tai muun kulutushyödykkeeseen liittyvän päätöksen, jota hän ei ilman annettuja tietoja olisi tehnyt.” Kuluttajansuojalain säännökset tässä kohtaa ovat lähes identtiset vakuutusyhtiölaissa oleviin säännöksiin. Markkinoinnille on lisäksi asetettu vaatimus, että olennaisten tietojen on käytävä siitä ilmi. Kuluttajan kannalta merkittäviä tietoja ei saa jättää pois ja vakuutusyhtiön on kerrottava vakuutus sopimuksen rajoituksista. Vakuutusyhtiön tulee olla tarkkana myös käyttämiensä vakiosopimusehtojen laadinnassa, sillä niistä voi seurata tulkintaerimielisyyksiä. Sopimusehto tulkitaan kuluttajan hyväksi, mikäli kuluttajalla ei ole ollut mahdollisuutta vaikuttaa vakuutusyhtiön laatimiin ehtoihin ja sen tulkinta aiheuttaa erimielisyyksiä. (Lehtipuro ym. 2010, 253, 257, 270) Suomen kuluttajaa suojelevan lainsäädännön johdosta ulkomaisen toimijan on kiinnitettävä erityistä huomiota markkinointiinsa ja käyttämiensä sopimusehtojen laadintaan erityisesti tullessaan kulttuurista, jossa kuluttajalainsäädännön soveltaminen ei ole niin tiukkaa.

4 HAASTATTELujen TULOKSET

4.1 Tutkimushaastattelujen toteutus ja tulosten käsittely

Tutkimushaastattelut toteutin pääosin henkilökohtaisesti. Muutamien tutkimushaastatteluista toteutin kuitenkin sähköpostin avulla. Aloitin haastattelut jo vuoden 2014 keväällä. Silloiset haastattelut toteutin kauppatieteiden kandidaatin tutkintoa varten ja haastatteluja oli yhteensä neljä. Kyseiset haastattelut toteutin suhteellisen nopealla aikataululla helmi-maaliskuussa. Kolme näistä tapahtui sähköpostin välityksellä ja yksi henkilökohtaisesti. Tässä vaiheessa haastateltaviksi valikoidut henkilöt edustivat valvojan ja edunvalvojan sekä työeläkevakuutuksen ja lakisääteisen tapaturmavakuutuksen asiantuntijoiden näkökulmia. Haastattelin ensinnäkin henkilökohtaisesti silloista Finanssialan Keskusliiton johtajaa Timo Silvolaa, jolla on pitkä kokemus vakuutusosalta ja laaja tietämys vallitsevasta tilanteesta. Hiljattain Finanssialan Keskusliiton nimi vaihtui ja uudeksi nimeksi tuli Finanssiala ry. Melkein kaikki kiinteällä toimipaikalla Suomessa toimivat finanssialan yritykset ovat Finanssialan jäseninä. Sähköpostin avulla haastattelin kolmea asiantuntijaa: Jarmo Jacobssonia, Teija Korpiahoa ja Reijo Vannetta. Jarmo Jacobsson oli haastatteluhetkellä johdon asiantuntija Tapaturmavakuutuslaitosten liitosta ja hänen vastauksensa koskevat lähinnä lakisääteistä tapaturmavakuutusta ja tarkastelu koskee ETA-maita. Teija Korpiaho toimi puolestaan johtavana riskiasiantuntijana Finanssivalvonnassa ja hän edustaa valvojan näkökulmaa. Reijo Vanne toimi Työeläkevakuuttajat TELA:ssa johtajana. TELA on lakisääteistä työeläketurvaa hoitavien työeläkevakuuttajien etujärjestö. Vanteen vastaukset koskivat erityisesti työeläkealaa.

Tarkoituksena oli myös saada vakuutusyhtiöissä työskentelevien näkemyksiä ja kaikki nämä haastattelut toteutin henkilökohtaisesti. Nämä haastattelut toteutin pääasiassa vuoden 2017 keväällä. Eläkepuolelta haastattelin Ilmarisen talousjohtajaa Jaakko Kianderia ja Eteran varatoimitusjohtajaa Timo Hietasta. POP Vakuutuksen vt. toimitusjohtaja Marko Lindfors ja If Suomen toimitusjohtaja Timo Vuorinen kertoivat näkemyksiään erityisesti vahinkovakuutusmarkkinoilta. Henkivakuutusmarkkinoiden näkökulmaa tutkimukseen toi OP-Henkivakuutuksen toimitusjohtaja Jarmo Kuisma. Tämän lisäksi vuoden 2017 keväällä haastattelin vielä samalla kertaa henkilökohtaisesti Eläkesäätiöyhdistyksen toimitusjohtajaa Timo Toropaista ja yhteyspäällikköä Markku Aaltoa. He toivat keskusteluun mukaan myös eläkekassojen ja -säätiöiden näkökulmaa niiden edunvalvojina.

Tutkimushaastatteluiden tarkoituksena oli saada kokonaisvaltainen näkemys Suomen vakuutusmarkkinoista. Täten haastateltavat valittiin sen mukaan, että saataisiin näkemyksiä sekä vahinko-, henki- että työeläkealoilta. Haastateltavat edustivat edunvalvojien, valvojan ja vakuutusyhtiöiden näkökulmia, joten näin saatiin koko alaa koskeva näkökulma. Ensin käsiteltiin markkinoille tuloa. Selviteltiin muun muassa alalle tulon esteitä ja alalle vetäviä tekijöitä.

Tämän jälkeen selviteltiin, ovatko markkinat menneet estävämpään vai mahdollistavampaan suuntaan Suomessa ja Euroopan unionissa. Seuraavaksi tarkasteltiin ulkomaisten vakuutusyhtiöiden toimimista, niiden kohtaamia ongelmia ja tarpeellisuutta Suomen vakuutusmarkkinoilla. Tämän jälkeen käsiteltiin markkinoiden keskittyneisyyttä ja kilpailua. Lopuksi keskusteltiin mahdollisista ongelmien ratkaisuehdotuksista, EU:n vaikutuksesta Suomen vakuutusmarkkinoihin ja niillä olevien yritysten toimintaan ja tulevaisuuden kehityssuunnista. Haastattelukysymykseni löytyvät liitteestä 1.

4.2 Vakuutusmarkkinoille tulemisen esteet

4.2.1 Korkeat pääomavaatimukset

Esteitä löytyy monenlaisia haastateltavien mielestä. Ensimmäisenä voidaan mainita korkeat pääomavaatimukset, sillä se nähdään suurena esteenä. Haastateltavien mielestä jo pelkkä toiminnan aloittaminen aiheuttaa isoja alkuinvestointeja. Vanteen mukaan se on yksi ratkaisevista esteistä. Uutta työeläkeyhtiötä perustettaessa pitäisi heti olla riittävä vakavaraisuuspääoma, jotta olisi kilpailukykyinen sijoitusten tuotoissa. Silvolan mukaan kynnys tulla markkinoille on suuri, sillä työeläkkeen alkupääomituksen Suomessa täytyy olla miljoonia. Tämä vaade pätee myös henki- ja vahinkovakuutusosalalla. Pääomaa tarvitsee pääomitukseen, toimintakonseptin rakentamiseen ja lisäksi itse toimintaan. Ylimääräistä pääomaa tarvitaan, jotta kestettäisiin muun muassa volatiliteetin heilahteluja, joita syntyy sijoitustoiminnasta. Silvolan mukaan vastuuseen ja toiminnasta saatavaan potentiaaliseen tulokseen nähden pääomavaatimukset ovat suuret. Työeläkevastuun määrä on paljon suurempi kuin mitä työeläkerahastoissa on. Toisaalta hän painottaa, että vallitseva tilanne ei ole vain Suomessa, vaan korkeat pääomavaatimukset ja direktiivit ovat samat myös muualla EU-alueella. Mahdolliset eroavaisuudet maiden välillä riippuvat maiden vastuurakenteista. Solvenssi II:n vakavaraisuusvaatimukset tuovat merkittävän lisähaasteen. Suomessa siihen on kuitenkin varauduttu hyvin ja huolellisesti, mutta kaikkialla tilanne ei ole yhtä hyvä.

Lindfors korostaa myös, että vakuutusyhtiön perustaminen ja markkinoilla toimiminen ylipääntään vaatii paljon pääomia. Jokaisesta myydystä vakuutuksesta pitää tietty määrä rahaa laittaa säästöön ja sijoittaa tietyllä tavalla. Hän sanoo myös, että uuden toimijan pitää käyttää mark-

kinointiin paljon rahaa suomalaisten korkean asiakasuskollisuuden vuoksi. Lindforsin mukaan alalla toimiminen vaatii etenkin kärsivällistä pääomaa ja pikavoittoja ei ole tarjolla. Hän huomauttaa myös, että se ei välttämättä helpota erityisesti pienten yhtiöiden asemaa, että jatkuvasti tulee uusia määräyksiä ja lainkohtia. Niihin pitää pystyä reagoimaan ja siihen kuluu aina resursseja enemmän tai vähemmän.

Kuisma huomauttaa, että tietojärjestelmien rakentamiseen kuluu myös miljoonia euroja. Hän sanoo, että kuluja syntyy, jos esimerkiksi ulkomainen toimija aikoo perustaa Suomeen henkityhtiön ja tekisi esimerkiksi globaalin kaikissa Euroopan maissa toimivan tietojärjestelmän. Yritys ja tietojärjestelmät pitää muovata erikseen Suomeen sopiviksi. Tämän vuoksi Kuisma ei usko, että tänne tulee jatkossa fyysisesti yhtään lisää yhtiötä, mutta yksittäisiä tuotteita ja palveluita kylläkin.

Hietanen huomauttaa, että pääomaa tarvitaan paljon muun muassa rahastoja varten, sillä käytössä on osittain rahastoiva järjestelmä, jossa kerätyistä eläkemaksuista noin 25 % rahastoidaan ja noin 75 % menee nykyisten eläkkeiden maksamiseen. Sellaisen kierrättäminen ja saaminen aikaan on hänen mukaan haasteellista ja toimii markkinoille tulon hidasteena. Aalto mainitsee Vanteen tavoin sijoitusten tuotot ja huomauttaa tähän liittyen, että työeläkelaitoksilla on yhteinen eläkerahaston tuottovelvoite (rahastoonsiirtovelvoite). Hän toteaa, että mikäli uusi toimija joutuisi lähtemään liikkeelle keskimääräistä alhaisemmalla vakavaraisuuspääomalla, on sen säännösten mahdollistamalla sijoitussalkullaan muita vaikeampi saavuttaa alan keskimääräinen tuotto ja siten myös tuottovelvoite pidemmällä aikavälillä. Aallon mukaan nykysäännösten mukainen vakavaraisuuspääoman siirto työeläkelaitoksesta aloittavaan eläkelaitokseen on eräs isoimmista esteistä alalle tulemiselle.

4.2.2 Markkinoiden koko

Haastateltavien mielestä markkinoiden koolla on merkitystä. Markkinoiden koko on suuri este erityisesti vahinko- ja henkivakuutuksen osalta. Liiketoiminnan volyymit jäävät Suomessa kansainvälisesti katsoen pieniksi. Silvola lisää, että vaikka esimerkiksi ulkomainen kilpailija olisi tehokkaampi omalla markkinallaan, niin ongelma voi kertyä siitä, jos tehokkuusetu johdetaan suurista volyymeistä. Täällä suuria volyymeja ei ole tarjolla. Hänen mukaan suomalainen markkina-alue voi olla vaikeaa liittää osaksi jonkin suuren maan kotimarkkinaa. Kiander on

samaa mieltä ja sanoo, että ulkomaisille isoille yhtiöille Suomi ei ole niin kiinnostava markkinoiden pienen koon takia. Lindfors jatkaa, että kriittisen massan kokoon saaminen on paljon haastavampaa kuin vähän isommilla markkinoilla. Vanne sanoi puolestaan, että pienet markkinat eivät ole niin suuri este työeläkealalla. Hänen mukaan markkinoiden koolla on kuitenkin merkitystä, jos suuremmat esteet poistuisivat.

Kuisman mukaan asiakasmäärät jäävät niin pieniksi, että toiminta on aika kannattamatonta ja täten uusilla ulkomaisilla ja kotimaisilla toimijoilla ei ole niin suurta kiinnostusta tulla Suomen henkivakuutusmarkkinoille. Hänen mukaan Suomessa oleva noin 5,5 miljoonan asiakaspotentiaali ei ole edes yhdelle toimijalle optimaalinen ja riittävä. Viiden miljoonan asiakkaan markkinat riittävät puolikkaalle toimijalle ja kuitenkin Suomessa on useita toimijoita. Kuisma mainitsee myös, että lainsäädäntö edellyttää tietynlaisia tietojärjestelmiä ja ne maksavat useita miljoonia. Yritys kehittää tietojärjestelmiä ja kuluttaa niihin paljon rahaa mieluummin kolmen miljoonan asiakkaan kuin 300 000 asiakkaan vuoksi. Tietojärjestelmä toimii hyvin, vaikka asiakkaiden määrä olisikin suurempi. Kuisma painottaa, että henkivakuutusmarkkinat eivät ole kovin laajat pelkästään Suomen pienen asukasmäärän johdosta. Hän mainitsee, että suomalaiset ottavat ylipäättään henkivakuutuksia poikkeuksellisen vähän.

4.2.3 Kypsät ja lakisääteiset markkinat

Suomen vakuutusmarkkinat ovat kypsät ja lakisääteiset. Silvola korostaa lakisääteisten vakuutusten merkittävää osaa liiketoiminnassa. Markkinoille on vaikea tulla harjoittamaan lakisääteistä vakuutustoimintaa, joka on aina luonteensa takia jo jaettu. Esimerkkeinä toimii liikenne- ja lakisääteinen tapaturmavakuutus. Työeläkepuoli on taas erityisen suojattua, jolloin pitää levittäytyä Suomeen fyysisesti, eikä voi myydä vakuutuksia vapaasti yli rajojen. Vakuutusmarkkinat Suomessa ovat myös Silvolan mukaan suhteellisen kehittyneet. Hän mainitsee esimerkkinä kotivakuutusmarkkinat. Silvolan mukaan kannustimien riittämättömyys Suomen markkinoilla liittyy etenkin liiketoiminnan potentiaaliin ja hän toi esiin kotimaisen vakuutusalan luonteen. Ala on suhteellisen tehokas, toimijoita on riittävän paljon ja kilpailua on keskittyneisyydestä huolimatta. Näin ollen ei jää paljoa tilaa uusille toimijoille tulla markkinoille, esimerkiksi joihinkin erityissektoreille. Vaikka pystyisi toimimaan tällä erityissektorilla, niin liiketoiminnan potentiaali jää pieneksi ja toisaalta yhtiön perustamiskustannukset ovat suuret. Korpiaho on samaa mieltä ja sanoo, että tarjontaa vakuutusmarkkinoilla riittää.

Lindfors ja Vuorinen korostavat, että suuri este vahinkovakuutusmarkkinoilla on pienuuden lisäksi niiden kypsyys. Lindfors huomauttaa, että markkinoilla ei ole suuria aukkoja, mihin tulla. Kuisma korostaa puolestaan, että kun Suomi on pieni maa, niin pankit ovat jo aikanaan ottaneet henkivakuutusmarkkinat itselleen haltuun. Vuorinen mainitsee, että esteenä toimii myös markkinoilla olevat luontaiset heikot tulevaisuudennäkymät. Suomen vahinkovakuutusmarkkinat eivät ole kasvumarkkinat, joten tänne ei kannata tulla hakemaan nopeaa kasvua. Henkilövakuutuksiin vaikuttaa se, että sosiaaliturva on edelleen vahva ja ihmiset luottavat sen pitävyyteen. Täten henkilövakuutusten, kuten tapaturma- ja sairauskuluvakuutusten lähtemisen voimakkaaseen kasvuun ei ole odotettavissa.

4.2.4 Lainsäädäntö ja valvonta

Tiukka lainsäädäntö ja valvonta vaikuttavat myös. Jacobssonin mukaan lainsäädännöllä turvataan suomalaista sosiaalivakuutusjärjestelmää ja kansalliset velvoitteet ovat varsin vaativia. Lakisääteisessä tapaturmavakuutuksessa vakuutusyhtiöt ovat kansallisen lainsäädännön perusteella kytkettyjä toisiinsa monin velvoittein, esimerkkeinä yhteistakuujärjestelmä ja Tapaturmavakuutuslaitosten liiton pakkojäsenyys. Lakisääteisessä tapaturmavakuutuksessa hinnoittelu on vapaata, mutta tapaturmavakuutuslaki edellyttää yhtiöiltä vakuutusmaksun laskuperusteita, joita tulee soveltaa yhdenmukaisesti kaikkiin vakuutuksenottajiin. Vakuutusmaksusääntelyssä mainitaan myös kohtuus- ja turvaavuusperiaate. Kuitenkin Suomen ohella esimerkiksi Belgiassa ja Portugalissa myös on tässä vakuutuslajissa kansallista erikoissääntelyä. Korpiaho korostaa, että lakisääteinen tapaturmavakuutus ja lakisääteinen työeläkevakuutus ovat Suomessa erityisiä kansalliseen lainsäädäntöön ja työelämän säännöksiin ja sosiaaliturvaan kiinteästi liittyviä järjestelmiä. Usein yritysvaluutusissa pyritään myymään tai ostamaan kaikki yrityksen tarvitsemat vakuutukset, sekä vapaaehtoiset että lakisääteiset samalla kertaa. Tällöin yhtiöllä tai finanssiryhmällä tulisi olla tarjolla koko paketti. Korpiaho jatkaa, että yksityishenkilöiden osalta vakuutussopimuslaki on erilainen kuin muissa maissa ja suhteellisen tiukka esimerkiksi tiedonantovelvollisuuksien osalta. Korpiaho ja Silvola nostavat myös verotuksen esille. Korpiaho painottaa, että vapaaehtoisen vakuutuksen osalta useilla tuotteilla on kiinteä yhteys verotukseen, sillä verolainsäädäntöjä ei ole EU:ssa harmonisoitu. Tämä edellyttää uudelta toimijalta tarkkaa perehtymistä tšekäläiseen sääntelyyn.

Silvola puolestaan viittaa erään asiantuntijan mielipiteeseen, että Suomessa olisi toiseksi eniten lainsäädäntöä Euroopassa. Silvola nostaa esiin kuluttajalainsäädännön, joka on ollut Suomessa perinteisesti korkeatasoinen ja siksi ollut markkinoille tulon kannalta riski. Periaatteessa on yhtenäinen lainsäädäntö EU-alueen sisällä ja kilpailulainsäädännön kilpailudirektiivin kautta yhtenäinen kuluttajalainsäädäntö. Suomessa kuitenkin kuluttajalainsäädännön tulkinta on tiukkaa, joka muodostaa riskin finanssi- ja vakuutusalan toimijan kannalta. Esimerkkinä voidaan pitää Skandia Lifen ongelmia, kun se toi mannereurooppalaisen käytännön sijoitussidonnaisiin vakuutuksiin. Sijoitusallokaatioiden osto- ja myyntikurssit vaihtokurssina olivat erisuuruiset, kun Suomessa omaksuttu markkinakäytäntö oli, että ne ovat samansuuruisia. Toiminta ei ollut laitonta, mutta Skandia Life joutui muuttamaan käytäntöjään, koska tulkittiin, että sen olisi pitänyt tehokkaammin korostaa tätä poikkeavuutta. Lisäksi Silvolan mukaan ongelmana Suomessa on se, että lakeja säädetään pala kerrallaan. Johonkin tilanteeseen voi joutua soveltamaan samalla kertaa useaa eri lainsäädäntöä, kuten perhe-, perintö, sopimus- tai kuluttajansuojaoikeutta. Näin lainsäädännön kokonaisuus ei välttämättä ole harmoninen ja ristiriidaton. Tämä voi johtaa tulkintaongelmiin ja muodostaa riskin uudelle tulijalle.

Silvola nostaa esiin lisäksi riskin määrittelyn, konsultointipalvelut ja lainsäädännön kehittämisen. Vahinkovakuutuspuolella voi olla erittäin vaikeaa tietää jonkin markkinan jonkin tietyn tyyppisen riskin suuruus, kun ei ole pelkästään teknistä riskiä, vaan esimerkiksi kuluttajansuoja ja verotus voivat olla toisenlaisia. Esimerkiksi Suomessa on ilmeisesti maailman korkein vakuutusmaksuvero. Tämä voi vähentää ulkomaisen toimijan kiinnostusta tulla Suomeen. Osa suurista vientiteollisuuden yrityksistä hyödyntää sitä, että toisessa maassa on pienempi vakuutusmaksuverokanta ja ottavat toimintaansa vakuutuksia sieltä ja näin menetetään potentiaalia. Uudet toimijat kyselevät usein markkinoille tullessaan myös konsultointipalveluista. Suomessa liiketoimintakonseptien suunnitteluun, tuotekehitykseen ja niihin liittyviin lainsäädännöllisiin asioihin, jopa aktuaaripalveluihin on suhteellisen vähän konsulttityönä annettavaa palvelutarjontaa. Silvolan mukaan Finanssivalvonta on joutunut välillä venymään konsultoinnin rooliin tämän johdosta. Näin toisaalta on voitu varmistaa, että uusi yritys tulee alun alkaen markkinoille terveellä pohjalla ja välttää ongelmia. Lindfors huomauttaa tähän liittyen, että hänen mielestään Finanssivalvonnalla ei ole oikein hyviä ohjeistuksia siitä, että miten markkinoille tullaan ja mitä pitää olla tehtynä, että asiat ovat kunnossa. Uudelle toimijalle ei ole näin ollen tarjolla valmista yrittäjäpakettia, jossa avustettaisiin yrityksen perustamisessa. Eri-laisia säädöksiä ja määräyksiä on kuitenkin paljon ja toimilupahakemus pitää tehdä. Silvolan ja Jacobssonin mukaan este on myös se, että työmarkkinajärjestöillä on lainsäädännön kehit-

tämisessä työeläkealalla ja lakisääteisessä tapaturmavakuutuksessa keskeinen rooli. Näin voitulla odottamattomia ja yllättäviä ongelmia, mikäli lainsäädäntö muuttuu.

Jacobsson viittaa vielä solvenssidirektiivin artiklaan 207. Lakisääteistä tapaturmavakuutusta koskeva EU-sääntely edellyttää, että talouden valvonta tapahtuu yhtiön kotipaikan mukaan, mutta muulta osin sallitaan edelleen toimintamaan kansallinen lainsäädäntö. Talouden valvonta liittyy erityisesti vakavaraisuuteen eli solvenssipääomaan ja vastuuvélkaperusteisiin, jotka on jo nyt harmonisoitu EU:ssa Solvenssi II -projektin kautta. Lainsäädännön harmonisoinnin johdosta tilanne on muualla EU:n alueella samankaltainen, mutta Suomessa silti kansallista lainsäädäntöä riittää. Korpiaho viittaa myös vakavaraisuusvaatimuksiin, jotka ovat Solvenssi II:n voimaantultua kokonaan harmonisoitu. Hän huomauttaa, että valvonta on samankaltaista ja valvojien valtuudet pitkälti harmonisoitu, joten Suomessa ei ole tässä mielessä mitään erityisiä poikkeavia käytäntöjä tai vaatimuksia. Vanteen mukaan puolestaan lainsäädännön tulkinta ja valvonta eivät muodosta suurta estettä. Hän viittaa suomenkielisen henkilöstön hyvään saatavuuteen, jolloin kansallisen lainsäädännön tulkinnassa ei tule ylimääräisiä ongelmia. Suomen viranomaiset eivät ole myöskään erityisen byrokraattisia muuhun Eurooppaan verrattuna. Vakavaraisuuspääoman tarve on sinällään este ja sitä vaaditaan lainsäädännössäkin.

Vuorinen korostaa, että Suomi kuuluu Euroopan unioniin ja toimintaan liittyvä lainsäädäntö on hyvin pitkälti samankaltainen kuin muuallakin. Näin ollen lainsäädännön näkökulmasta tilanne on aika neutraali verrattuna muihin EU-maihin ja verolainsäädäntö ei ole Suomessa sen poikkeuksellisempi kuin muuallakaan. Kilpailulainsäädäntö ei myöskään rajoita kilpailua hänen mukaansa erityisesti. Vuorinen mainitsee kuitenkin, että Suomessa on joitain eria, kuten tasoitusvastuu, jotka taseeseen täytyy rakentaa ja joita muualla taas ei ole. Hänen mukaan niiden merkitys ei ole kuitenkaan suuri. Hän sanoo kuitenkin, että kaikenlainen sääntely tuottaa kuluja ja voi vähentää markkinoille tulon houkuttelevuutta, erityisesti Euroopan ulkopuolelta tulevien osalta. Hän mainitsee, että esimerkiksi Solvenssi II tuottaa kuluja. Lisäksi kuluja aiheuttavat rahanpesulainsäädäntö ja erilaiset lainsäädäntöhankkeet, jotka liittyvät asiakkaiden tietoturvarparantamiseen. Vuorinen huomauttaa, että säännökset alan toimijoiden velvollisuudesta informoida asiakkaita siitä, mitä myydään, ovat tiukentuneet ja tiukentuvat koko ajan. Se ei tuo hänen mielestään kuitenkaan kuluttajalle mitään merkittävää lisäarvoa välttämättä. Hän mainitsee myös vakuutusten tarjonta- ja jakeludirektiivin eli IDD-direktiivin, joka parantaa kuluttajan asemaa ja lisää läpinäkyvyyttä. Hänen mukaan tällaiset säädökset ovat kuluttajan kannalta hyviä, mutta tuovat aina joitain kuluja mukanaan, kun prosesseja täytyy muuttaa

ja tuottaa uutta informaatiota asiakkaalle. Vuorinen sanoo, että EU:ssa mukana oleminen tuo myös jatkossa uutta lainsäädäntöä mukanaan ja erilaisia lainsäädäntöhankkeita on jatkuvasti meneillään.

Kuisma mainitsee myös EU:n säädökset, joita tulee jatkuvasti. Solvenssi II tuo mukanaan vaatimuksia ja kustannuksia ja seuraavaksi ensi vuoden alussa tulee MiFID II, joka on eurooppalainen säädöskokoelma. Hänen mukaansa nämä ovat estäviä tekijöitä Euroopan ulkopuolelta tuleville. Kuisma pitää huolestuttavana sitä, että EU:n lainsäädäntö lisää kustannuksia merkittävästi. Hänen mukaan ei haittaisi, jos kustannuksia tulisi muutama miljoona euroa lisää, jos asiakkaita olisi 20 miljoonaa. Mutta jos asiakkaita on 200 000 ja kustannukset lisääntyvät muutamalla miljoonalla EU-säädöksien takia, niin se on hänen mukaan iso asia. Kuisma mainitsee, että esimerkiksi MiFID II kustantaa arviolta 40 miljoonaa euroa. Hänen mukaan se ei tuo muuta lisäarvoa asiakkaille kuin läpinäkyvyyden lisääntymisen. Jatkossa asiakas näkee paremmin, mihin hänen rahansa menevät, mutta asiakkaalle se ei tuo yhtään ylimääräistä rahaa. EU-säädöksen toteuttaminen lisää kustannuksia ja kyseinen 40 miljoonaa euroa peritään sitten asiakkailta lopulta. Kuisma huomauttaa, että sama säädös pitää toteuttaa, vaikka asiakkaita olisi 20 miljoonaa tai 200 000. Lisääntyneet kustannukset vaikuttavat pienemmälle yhtiölle eri tavalla kuin isolle, joten EU-lainsäädännöllä on suurempi merkitys, koska Suomessa on niin pienet markkinat.

Kuisma mainitsee merkittäväksi henkivakuutusmarkkinoille tulon esteeksi verotuksen. Verovähennyskelpoisuutta ja verohyötyjä on poistettu. Näin ollen tämä on vaikuttanut merkittävästi riskivakuutuksiin ja vähentänyt henkivakuutustuotteiden kiinnostavuutta. Esimerkiksi kuolemanvaravakuutuksen osalta verokohtelu vaikuttaa huomattavasti vakuutustuotteen houkuttelevuuteen. Tilanne riskivakuutuksissa on sama kuin säästämiskatuutuksissa.

Kuisman mukaan muu kansallinen lainsäädäntö, verotusta lukuun ottamatta, ei ole suuri este henkivakuutusmarkkinoille tulon kannalta. Muu lainsäädäntö voi vähentää houkuttelevuutta omalta osaltaan, mutta verotus on se suurin este. Jos Suomeen aikoo perustaa yhtiön, niin lainsäädännön vaatimukset tuovat mukanaan joitain kustannuksia. Suomessa pitää rakentaa esimerkiksi erilaisia tietojärjestelmiä ja lainsäädäntö on asettanut niille tiettyjä vaatimuksia. Tähän rakentamiseen kuluu paljon rahaa, joten sekin vaikuttaa markkinoille tulon houkuttelevuuteen.

Suomen työeläkevakuutusmarkkinoille tulemisessa on erilaisia ongelmia. Aallon, Hietasen, Kianderin ja Toropaisen mukaan erittäin suuri este on lainsäädäntö. Markkinoille tulo on lain-

säädännöllisesti rajoitettu ja ulkomainen toimija joutuisi perustamaan oman työeläkeyhtiön fyysisesti Suomeen ja se ei ole realismia heidän mukaan. Kiander mainitsi, että markkinoille tulon esteenä toimivat 90-luvulla säädetty Lex Louekoski, joka muutti eläkeyhtiöiden asemaa ja Suomen EU-jäsenyys sopimus, jossa näiden yhtiöiden asema vielä vahvistettiin. Ne rajoittavat voimakkaasti sitä, että kuka eläkeyhtiön voi omistaa ja mitä eläkeyhtiöt voivat tehdä. Eläkeyhtiöt eivät voi toimia, miten haluavat, vaan niiden tulee harjoittaa lakisääteistä eläkevakuuttamista. Aiemmin eläkeyhtiöt toimivat myös lisäeläketurvan puolella, joka nykyään ei ole enää sallittua. Hietanen on samaa mieltä ja sanoi, että uuden eläkevakuutusyhtiön tuleminen markkinoille on haastavaa, koska toiminta on lakisääteistä ja lainsäädäntö on tiukka. Hän jatkaa, että kasvaneet raportointi- ja vakavaraisuussäännökset vaikeuttavat myös alalle tuloa. Aalto muistuttaa, että jos alalle tulee toimijoita, niin kaikkia koskevat samat säännökset. Suomen työeläkemarkkinoiden erittäin tarkka lainsäädäntö on sama pienillekin, vain esimerkiksi 100 työntekijän vakuuttaneille eläkekassoille ja -säätiöille kuin suurille työeläkeyhtiöille. Vakavaraisuussäännökset ja raportointivaatimukset sekä riskienhallinta yms. pitää kaikilla olla samalla tavalla hoidettu, joten niiden toteuttamisen kustannukset ovat suhteessa pienemmällä laitoksella suuremmat.

Aallon mukaan eläkekassojen tai -säätiöiden perustajia olisi ollut, jos lainsäädäntö olisi ollut siihen mahdollistavampi. Hän sanoo, että jos työnantaja on vaihtanut työeläkeyhtiötä historiansa aikana, niin se ei saa enää edellisestä laitoksesta rahastoja mukaansa. Näin ollen Aallon mukaan on erittäin vaikeata toimia, jos ei saa sitä pääomaa täysimääräisesti mukaansa, mitä toiminnan pyörittämiseen tarvitaan. Tältä osin lainsäädäntö on estävä tekijä ja rajoittaa tällä hetkellä kilpailua, sillä eläkekassat ja -säätiöt luovat kilpailupainetta työeläkeyhtiöille.

4.2.5 Yhteistakuujärjestelmät ja vakuutusalan poikkeava luonne

Kianderin, Silvolan ja Vanteen mukaan merkittävä este työeläkejärjestelmässä on yhteisvastuuseen sitoutuminen. Kiander huomauttaa, että ulkomainen yhtiö ei luultavasti haluaisi sitoutua tällaiseen yhteisvastuuseen. Vanteen mukaan yhteisvastuu on yksi syy siihen, että työeläkeyhtiö pitää eriyttää muusta toiminnasta, sillä muuten konsernin liiketoiminnan tappioita voitaisiin joutua kattamaan työeläkemaksuilla. Tällainen toimintaympäristö voi olla vieras ja riskien tunnistaminen voi olla haastavaa. Jacobsson painottaa edelleen, että vakuutusyhtiöt

ovat kansallisen lainsäädännön perusteella kytkettyjä toisiinsa monin velvoittein, esimerkkinä yhteistakuujärjestelmä.

Jacobsson korostaa lisäksi, että vakuutusmarkkinoille tulemisessa kyse on korostetusti know-how liiketoiminnasta, joka edellyttäisi käytännössä etabloitumista maahan. Markkinoilla pärjääminen vaatii näin osaamista ja panostamista yritykseltä. Lakisääteinen tapaturmavakuutus on poikkeuksellinen yritys vakuutustuote ja edellyttää vielä käytännössä omat järjestelmänsä. Korpiahon mukaan samoin vakuutuksella on useiden tuotteiden osalta kiinteä yhteys terveydenhuoltojärjestelmään ja sosiaaliturvaan. Pitää tiedostaa, mitä vakuutetaan yksityiseltä sektorilta ja mitkä julkisten järjestelmien kautta sekä miten nämä järjestelmät linkittyvät toisiinsa.

Silvola korostaa, että ala on poikkeuksellisen haasteellinen. Varsinkin henkivakuutus alalla on hyvin pitkiä sopimuskausia, jopa 50 vuotta. Henkivakuuttamiseen liittyy vielä tiukat vastuut, joista ei helposti pääse eroon. Sopimuksissa saattaa olla erilaisia sisältöjä, joissa realiteetit saattavat muuttua. Yhtiö on voinut antaa jonkin tietyn pääoma- tai tuottositoumuksen, jonka kannattavuus yhtiön kannalta voi heilahdella merkittävästi taloustilanteen muuttuessa. On voitu tehdä myös eläkevakuutus, joka perustuu johonkin tiettyyn kuolevuuteen tiettyä vuonna. Kuolevuusennuste nykyään eroaa paljon siitä, mitä se on vaikkapa 10 vuotta sitten ollut.

Toropainen sanoo, että eri maissa eläkejärjestelmiä on alettu rakentaa historiallisesti hyvin eri tahtiin, joka on osaltaan vaikuttanut siihen, että eläke markkinat ovat erittäin kansallisia. Hänen mukaan ei ole montaa esimerkkiä siitä, että maassa olisi ulkomaisia toimijoita vahvasti markkinoilla. Toropainen mainitsee esimerkiksi Hollannin, joka on ollut perinteisesti maailmankaupassa vahvasti mukana ja on sijaintinsa ja kansalaisten kielitaidon kannalta yksi maailman kansainvälisimmistä maista. Hollannissakin eläke markkinat ovat kansalliset ja niitä hallitsevat hollantilaiset toimijat.

4.2.6 Voitonjako

Voitonjakoa pidetään myös tärkeänä työeläkealalla. Vanne painottaa, että rajoitettu voitonjako sijoittajaomistajille on yksi tärkeimmistä esteistä. Työeläkealalla voitto jaetaan pääosin hyviksinä asiakasomistajille (keskinäiset työeläkeyhtiöt), asiakkaille (osakeyhtiöt) tai kannatusmaksun alennuksina (säätöt, kassat). Korpiaho on myös samoilla linjoilla ja sanoo, että koska työeläkevakuutusyhtiön osakas voi saada sijoitukselleen vain kohtuulliseksi katsottavan tuo-

ton, ei työeläkevakuutusyhtiön perustaminen tai siinä osakkaana oleminen ole sijoittajan näkökulmasta houkuttelevaa. Silvola korostaa vakuutustoiminnan poikkeuksellista luonnetta. Tavanomaisesti, kun yrityksellä menee hyvin, niin voisi odottaa paljon osinkoja. Vakuutusalalla tilanne on kuitenkin erilainen. Toimintapääoman vahvistamistarpeen vuoksi osinkoja on odotettavissa vasta pitkän ajan kuluttua toiminnan aloittamisen jälkeen.

Kiander korostaa keskinäisyyden merkitystä. Neljä suurinta työeläkevakuutusyhtiötä ovat kaikki muodoltaan keskinäisiä. Hän sanoo, että keskinäisiä yhtiöitä ei pysty ostamaan eikä myymään, eikä niistä saa rahaa ulos, minkä vuoksi sijoittajaintressi häviää. Keskinäisyys vähentää halukkuutta sijoittaa rahaa kyseiseen toimintaan, kun se vaikuttaa voitonjaon kohdentumiseen. Hietanen painotti myös, että keskinäiset työeläkeyhtiöt ovat voittoa tavoittelemattomia, mutta jakavat ”voittonsa” asiakashyvityksinä. Kiander mainitsee, että taustalla on se lainsäädännön ajatus, että lakisääteisessä työeläkevakuuttamisessa ei pidäkään jakaa varsinaisesti voittoja ulos tästä järjestelmästä.

4.2.7 Suomalaisen toimijoiden pitkät perinteet ja niiden tehokkuus

Suomessa vakuutusmarkkinoita tällä hetkellä hallitsevat toimijat ovat tunnettuja ja toimineet alalla jo pitkään. Tämä etulyöntiasema nousi esille vahinko- ja henkivakuutuksen osalta. Korpiaho korostaa, että alalla olevilla yhtiöillä on jo vakiintuneet asemat, laajat jakelukanavat ja useimmilla myös laaja tuotevalikoima yrityksessä tai yritysryhmässä. Hänen mukaan kaupat ovat hyödyllisiä jakelussa ja pankit jakeluverkkona vahva. Silvola mukaan yhtiöt ovat laajoja instituutioita, joita on vaikeaa horjuttaa. Hän kuitenkin mainitsee, että erilaisia yritysjärjestelyjä on ollut laajasti. IF on tullut Suomen markkinoille, OP-ryhmä osti vahinkovakuutusyhtiö Pohjolan ja Tapiola ja Lähivakuutus fuusioituivat. Henkivakuutuksen puolella on tapahtunut vieläkin enemmän. Esimerkiksi Henkivakuutusosakeyhtiö Leijona perustettiin vuonna 1995. Tämän jälkeen se muuttui Leonia henkivakuutukseksi, sulautui sitten Henki-Sampoon, joka muuttui nykyiseksi Mandatum Lifeksi. Silvola lisää vielä, että vakuutusyhtiöt ovat Suomessa suhteellisen dynaamisia niiden konservatiivisesta luonteesta ja oligopolistisista markkinoista huolimatta. Vahvuuksia on ollut etenkin ICT:ssä. Suomessa on kehitetty moderneja korvausjärjestelmiä ja jo vuonna 1999 Suomessa tuli markkinoille maailman ensimmäinen netissä myytävä sijoitussidonnainen säästöhenkivakuutus. Tämä on ollut suojaamassa jo jaettuja markkinoita uusien toimijoiden valtaamiselta.

Vuorinen jatkaa, että vahinkovakuutusmarkkinoilla jakeluverkoston puute on suuri este, sillä siihen joutuu käyttämään paljon rahaa, ellei yritys aio olla täysin digitaalinen yhtiö. On erittäin vaikeata saada nopeasti kattava jakeluverkosto aikaiseksi erityisesti kuluttajamarkkinoilla, eikä sellaista ole valmiiksi tarjolla. Lindfors puolestaan kertoo, että Suomen ajoneuvovakuutusmarkkinoilla noin 40–50 % myynnistä tulee katsastusasemien ja autoliikkeiden kautta. Niiden myynti on taas sidottu merkittävästi korvaustoimintaan ja ne suosivat myynnissään yhtiöitä, joilla on tiivistä yhteistyötä heidän kanssaan. Täten, kun markkinoille tulee uusi toimija, jolla ei ole korvaustoimintaa vielä, niin kukaan ei oikein suostu myymään sen vakuutuksia. Isot merkkikorjaamot ovat yleensä sidoksissa tiettyihin merkkiliikkeisiin ja vakuutusten myynti on hänen mukaan sidottu siihen, että missä määrin korvauksia ohjataan sinne. Näin ollen tähän on vaikeata päästä väliin ja jakelu on haaste.

Kuisma toi esille sen, että vahvat pankit hallitsevat henkivakuutusmarkkinoita tällä hetkellä ja niiden ote asiakkaista on tiukka, joten pankkiliiketoiminnan vahvuus Suomessa on yksi este. Näin ollen pankit myyvät nykyään Suomessa henkivakuutuksia enemmän kuin varsinaiset henkivakuutusyhtiöt. Pankit kohtaavat nuoria ihmisiä, joilla on lapset ja jotka ovat ostamassa asuntoa. Täten niiden on helpompi myydä myös vakuutustuotteita muiden tuotteiden tarjoamisen yhteydessä. Aikaisemmin Suomen suurin henkivakuutusyhtiö Suomi-yhtiö menetti asemiaan sen jälkeen, kun pankit perustivat omat henkiyhtiönsä. Se ei pärjännyt vakuutustuotteellaan, sillä samaan aikaan pankeilla oli myös tarjota muita tuotteita, joilla sitouttaa asiakas. Näin pankit pystyivät laskemaan hintoja ja kilpailu kiristyi.

Vanne ei puolestaan näe vahvojen suomalaisten toimijoiden olemassaoloa niin suurena esteenä työeläkealalla. Hän kuitenkin mainitsee, että asiakaskunta eli työnantajat voivat luottaa enemmän vakiintuneeseen suomalaiseen toimijaan kuin ulkomaiseen.

Korpiahon ja Silvolan mielestä suomalaiset vakuutusmarkkinat ovat myös tehokkaat. Silvola huomauttaa, että Suomen lainsäädännössä on perinteisesti menty turvaavuus edellä, joka on merkinnyt sitä, että ala on ollut sitkeä ja riittävän tehokas. Nykyisin, kun EU:ssa on kehitetty lainsäädäntöä direktiivien kautta, suhteellisen vakavaraiset, hyvin hoidetut ja luotettavat suomalaiset yhtiöt ovat voineet kehittyä tehokkuuspuolella, jolloin uudelle yhtiölle alalle tulo on entistä haastavampaa. Tätä kautta alalla olevat yhtiöt voivat viedä sen kilpailumahdollisuuden, joka esimerkiksi jollain tehokkaammalla ulkomaisella kilpailijalla omalla markkinallaan on. Vuorinen lisää myös, että Suomen vahinkovakuutusmarkkinoilla jo olevat vakuutusyhtiöt

ovat aika tehokkaita, joten se vaikeuttaa alalle tuloa. Suomeen ei voi tulla pelkästään sillä strategialla, että uusi toimija aikoo olla huomattavasti tehokkaampi kuin muut toimijat.

4.2.8 Asiakkaiden vakuutuskäyttäytyminen ja asiakasuskollisuus Suomessa

Lindfors ja Vuorinen mainitsevat, että Suomessa on se erityispiirre, että suomalainen asiakas on melko uskollinen valitsemilleen finanssialan palveluntarjoajille. Suomalaiset ovat pankkiuskollisia ja sama pätee myös vakuutusosalalla. On vaikea tulla ulkopuolelta ja alkaa keräämään volyymia kasaan. Lindforsin ja Vuorisen mukaan suomalaiset ovat uskollisempia kuin esimerkiksi muissa Pohjoismaissa asuvat ja keskittäjäasiakkaita on myös enemmän. Suomalaiset on Lindforsin mukaan totutettu siihen, että kaikki vakuutukset otetaan yhdeltä ja samalta finanssiryhmältä. Näin ollen uusi toimija joutuu käyttämään paljon rahaa markkinaosuuden kasvattamiseksi ja esimerkiksi markkinointiin kuluu merkittävästi rahaa. Lindfors mainitsee myös, että muiden Pohjoismaiden markkinoilla on enemmän toimijoita kuin Suomessa ja niihin on helpompi mennä sen kannalta, että asiakkaat ovat jo tottuneita siihen, että markkinoilla on enemmän toimijoita ja sitä kautta enemmän kilpailua ja vaihtoehtoja. Tätä asiakkaat käyttävät myös hyväksi näissä maissa. Hän mainitsee myös luottamuksen ja tunnettuuden. Jos yritystä ei tunneta, niin se hankaloittaa vakuutusten myymistä huomattavasti. Lindfors sanoo, että esimerkiksi POP Vakuutuksella kului markkinointiin paljon rahaa, kun se tuli markkinoille. Poikkeuksellisen iso asiakasuskollisuus tähän yhdistettynä tekee markkinoille tulon hankalaksi.

Kuisma korostaa, että Suomen kulttuuri ja sen eräänlainen nuoruus vaikuttavat asiakaskäyttäytymiseen henkivakuutusmarkkinoilla. Lisäksi hänen mukaan Suomi ei ole vielä kaikilta osin niin vauras maa ja se vaikuttaa myös. Kuisman mukaan Suomen kulttuuri on vielä nuorta verrattuna moneen muuhun Euroopan maahan ja hän muistuttaa, että Suomi on ollut vielä muutama sukupolvi taaksepäin aika köyhä maa. Hän mainitsi, että aivan Suomen suurimmissa kaupungeissa kulttuuri kehittyy nopeammin ja varallisuutta alkaa jo olla lisääntyvissä määrin. Kuisma huomauttaa, että henkivakuutusmarkkinat Suomessa eivät ole laajat säästämisen ja sijoittamisen kohdalla, sillä säästämisen ja sijoittamisen kulttuuri on aika tuoretta ja nuorta. Suomen kulttuuri on säästämässä paljon vielä talletuspainotteinen ja Suomi on korostuneesti pankkimaa. Pankkiliiketoiminta on vahvaa ja suurin osa suomalaisista pitää ylimääräiset rahansa talletuksissa, koska tällöin ne ovat turvallisessa paikassa. Tämä korostuu vielä erityises-

ti pienemmillä paikkakunnilla, joissa asuvien keskimääräinen varallisuus on alhaisempi kuin esimerkiksi pääkaupunkiseudulla asuvilla. Ikä vaikuttaa myös tähän ja vanhemmat ikäluokat haluavat, että rahat ovat mahdollisimman turvassa. Kuisma jatkaa, että muualla Euroopassa, kuten esimerkiksi Ruotsissa, sijoituksia tehdään paljon laajemmin ja siellä on ihan erilaista säästämiskäyttäytymistä. Hänen mukaan se johtuu siitä kulttuurista, joka kussakin maassa on opittu. Tämä edellä mainittu käyttäytyminen vaikuttaa myös esimerkiksi sijoitussidonnaisten henkivakuutus tuotteiden ostamiseen.

Kuisma jatkaa, että Suomi on yksi huonoiten henkivakuutettu länsieurooppalainen maa. Hän mainitsee esimerkkinä vuoden 2004 Tsunamin, jossa suomalaisia kuoli hieman alle 200 ja seuraavana vuonna Suomessa sattuneen suuren ketjukolarin. Kaikki autot oli vakuutettu, mutta kuolleista ihmisistä henkivakuutusta ei ollut juuri kukaan. Suomi-yhtiöllä oli silloin noin 40 % markkinaosuus henkivakuutuksissa, mutta se joutui maksamaan vain noin 30 000 euroa siitä, kun hieman alle 200 ihmistä kuoli. Kuisma sanoo, että suomalaiset eivät ota henkivakuutuksia samalla tavalla kuin esimerkiksi vahinkovakuutuksia. Tämä näkyy sekä riski-, että säästövakuutuksissa. Hän mainitsee, että Suomessa esimerkiksi auto, asunto, vene ja eläinkin vakuutetaan. Lisäksi matkavakuutus otetaan usein. Kuisma myös huomauttaa, että perhe on usein vastaus kysyttäessä asiakkailta siitä, että mikä on tärkeintä elämässä. Hän ihmettelee sitä, että Suomessa omaisuutta vakuutetaan, mutta henkeä ei. Täten Suomessa puhtaiden riskivakuutusten osalta markkinat ovat erityisen pienet. Lindfors huomautti myös vahinkovakuutuksen osalta, että suomalaiset eivät ole kaikissa vakuutuslajeissa niin aktiivisia vakuuttamaan kuin monen muun eurooppalaisen maan kansalaiset ja esimerkiksi ruotsalaiset ovat tässä suomalaisia edellä.

Kuisman mukaan vakuuttaminen johtuu osaltaan vallitsevasta politiikasta. Esimerkiksi Yhdysvalloissa ennen julkisen terveydenhoidon tuloa kaikki oli vakuutusterveydenhoitoa ja ilman vakuutusta ei päässyt sairaalaan. Suomessa puolestaan poliittinen päätös on ollut se, että julkinen sektori ja yhteiskunta huolehtivat terveydenhoidosta ja monesta muustakin. Suomalaisia ei ole kannustettu vakuuttamaan itseään, lapsiaan ja perhettään paremmin, vaan tärkeämpää on ollut esimerkiksi verotuksen kiristäminen, jotta yhteiskunnalle saadaan varoja.

Kuisma mainitsee, että tämän vallitsevan politiikan takia esimerkiksi vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta ja sairauskuluvakuutuksesta on viety verovähennysoikeudet.

4.2.9 Kieli

Kielivaatimuksilla on myös merkitystä. Korpiaho painottaa, että kielellä on merkitystä erityisesti vakuutus sopimuslain velvoitteiden kannalta ja että se nostaa kustannuksia. Ongelma ei niinkään ole vakavaraisuus- ja taloushallinnon tai sijoitustoiminnan puolella. Hän lisää myös, että Suomeen räätälöityä toimintaa ei voi kopioida suoraan sellaisenaan muihin Pohjoismaihinkaan muun muassa kielikysymysten takia. Silvola liittyy merkityksen lisääntyneeseen lainsäädäntöön, sen tulkitsemiseen ja asiakkaan saamaan käsitykseen. Hänen mukaansa ETA- ja EU-aikana kilpailulainsäädäntö ja siihen liittyvä sääntely on koko ajan tiukentunut. Tällöin voi tulla ongelmia sen kanssa, minkälaisen käsityksen asiakas on saanut yrityksen kanssa viestiessään, sillä vakuutus sopimuslain mukaan vakuutusyhtiö vastaa siitä, minkä mielikuvan asiakas on saanut myyntitilanteessa. Tällöin ei riitä pelkkä kieltä osaava henkilöstö. Ulkomaisen vakuutusyhtiön, joka tulee Suomen markkinoille, on pakko rekrytoida työntekijöitä, jotka puhuvat suomea ja ruotsia hyvin ja ymmärtävät vakuuttamisestakin. Täten esimerkiksi käännöstoimistojen käyttö ei riitä, koska tarvitaan erityissanaston kattavaa osaamista. Vanteen mukaan palvelua tulisi tarjota suomen ja ruotsin kielellä, koska kysymys on lakisääteisestä toiminnasta. Hän ei puolestaan näe siinä suurta ongelmaa, koska Suomessa on koulutettua työvoimaa tarjolla paljon. Kuisma ja Lindfors mainitsevat sen, että suomen kieltä puhutaan vain Suomessa ja montaa muuta kieltä puhutaan useassa maassa. Se voi vaikuttaa siihen, että jokin ulkomainen toimija menee jonkin muun maan markkinoille mieluummin kuin Suomeen, sillä kieli tuo lisää hankaluutta ulkomaisen toimijan kannalta.

4.2.10 Muut esteet

Silvola nosti vielä lisäksi esille globaalissa mittakaavassa Euroopan ja Suomen taantuvat markkinat ja poliittiset riskit. Suomi ja koko Euroopan unioni on taantuva markkina-alue. Nousevia markkinoita on esimerkiksi Aasiassa ja Afrikassa. Näin ollen on hänen mukaan vaikea kuvitella, että esimerkiksi jokin EU:n ulkopuolelta tuleva, kuten yhdysvaltalainen yhtiö, tulisi suoraan Suomeen. Tämä sama ongelma koskee myös koko ETA-aluetta. Silvolan mukaan EU:hun liittyvien poliittisten riskien lisäksi on myös kotimaisia, esimerkiksi verolainsäädännöstä johtuvia riskejä, kun lainsäädäntö muuttuu. Tämä näkyy Suomessa vaikkapa vahinkovakuutustoiminnassa. Vaikka vakuutusmaksuvero ei ole arvonlisävero, niin se liikkuu arvonlisäveron mukana. Kun arvonlisävero on noussut, niin samalla on vakuutusmaksuvero-

kin. Tämä aiheuttaa poliittista riskiä. Lisäksi riskin voi yllättäen muodostaa sukupulineutraalit vakuusmaksut, jotka tulivat käyttöön EU-direktiivillä koko EU:n alueella. Se voi olla ongelma, jos on toiminut maassa, jossa käytäntö on toisenlainen ja tulee markkinoille, jossa näin voi käydä yhtäkkiä. Riskejä löytyy muualtakin. Esimerkiksi Ruotsissa hallitus päätti yhtäkkiä poistaa yksilöllisen eläkevakuutuksen yksityisen eläkesäästämisen verokannusteen kokonaan. Suomessa yksilöllisen eläkevakuutuksen myynti on lähes loppunut, kun sen verotusta on kahdeksan vuoden aikana muutettu kolmeen kertaan.

Hietanen mainitsi puolestaan, että sijoittaminen on muuttunut entistä haasteellisemmaksi alhaisesta tuottotasosta johtuen. Tämä on myös yksi este, sillä sijoitustoiminnan tuotot ovat erittäin tärkeitä työeläkeyhtiölle ja sen menestykselle. Kiander huomauttaa, että aikaisemmin koko Suomen vakuutusmarkkinoille tulon esteenä oli se, että toiminta oli paikallista ja kulttuurisidonnaista. Digitalisaation myötä nämä esteet katoavat kuitenkin pikkuhiljaa.

4.3 Markkinoille tulemisen houkuttelevuus ja vetävät tekijät sekä keinot tulla markkinoille

Haastatteluissa kävi ilmi, että kannustimia ja Suomen vakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä ei ole tarpeeksi. Kiander kuitenkin korostaa, että vahinko- ja henkivakuutuspuolella kannustimet lisääntyvät tulevaisuudessa, koska teknologia alentaa markkinoille tulon hintaa. Jacobson nostaa esiin, että yritykset voisivat haluta tulla tänne, jos haluavat itsensä koko maailman kartalle, esimerkkinä AIG. Lisäksi yritykset saisivat kokemusta yksityisellä sektorilla toimeenpannusta sosiaalivakuutuksesta ja voisivat varautua vakuutusjärjestelmien mahdolliseen yksityistämiseen muissa maissa. Esimerkiksi Ruotsissa asiasta on keskusteltu parlamentaarisessa komiteassa. Suomalaista tapaturmavakuutusjärjestelmää hän luonnehtii sen pitkän iän puolesta maineikkaaksi ja sanoo, että siitä ollaan maailmalla kiinnostuneita. Korpiaho ei osaa tarkalleen sanoa kannustimien olemassaolosta, mutta lisää sen, että esteitä on poistettu jatkuvasti ja korostaa Solvenssi II:n merkitystä, joka vielä poistaa esteitä entisestään.

Silvola myöntää markkinoille tulon kannustimien riittämättömyyden, mutta löysi muutamia mahdollisia markkinoille tulon keinoja ja kannustimia. Ensinnäkin Suomen markkinat voivat näyttäytyä riskin tasaajana. Suomi on ollut vakaa markkina-alue, joka on järjestäytynyt ja fyysisesti turvallinen yhteiskunta. Alikehittyneisyyttä ja potentiaalia voisi olla mahdollisesti

vapaaehtoisen henkilövakuuttamisen puolella, joka ei ole riskivakuutuksissa yhtä kilpailtu kuin vakuutussäästämisessä. Siellä on kuitenkin haasteena julkisen turvajärjestelmän kohtuullisen hyvä taso, joka vähentää houkuttelevuutta. Myös ajoneuvovakuutuksessa on hieman parempi tilanne, koska se on vapaaehtoinen laji. Silvolaa korostaa myös, että markkinoille tullaan monesti pankkien kautta. Vetävänä tekijänä voisi tällä toimiva kotimainen tai ulkomaalainen pankki. Silvolan mukaan pankkiympäristössä on paljon helpompaa saada maksutuloa varsinkin, kun on kyse vakuutussäästämisestä tai -sijoittamisesta. Esimerkiksi Handelsbanken tuli hallitusti Suomen markkinoille pankkina, jonka jälkeen siirtyi myös henkivakuuttamiseen. POP Vakuutus tuli puolestaan vahinkovakuutusmarkkinoille POP Pankin avustuksella.

Ulkomainen toimija voisi tulla markkinoille myös jakelukanavien kautta. Lisäksi se voisi harjoittaa täällä toimintaa jonkun isomman markkinan, esimerkiksi pohjoismaisen tai eurooppalaisen markkinan osana, yli rajojen tapahtuvalla tarjonnalla ja jonkun muun toimijan kuin kotimaisen vakuutustoimijan myyntikanavan kautta. Esimerkkinä Silvola antoi ns. sirpalevakuutukset. Hän mainitsi, että Stockmannin asiakkaille tarjotaan suppeaa henkilövakuutusturvaa ja yhteistyökumppanina toimii kansainvälinen vakuutusyhtiö ACE, jolla on sivuliike Suomessa. Esimerkkinä käy myös Genworth Financialin lainaturvatuote, joka liitetään mukaan lainan ottamisen yhteydessä. Yhtiö on lainaturvavakuutuksissa riskimäärittelyssään ja hinnoittelussaan liittännyt markkinoille tullessaan Suomen osaksi isompaa kokonaisuutta. Kiander huomautti myös, että nykyään on jo tiettyjä räätälöityjä tuotteita. Hän mainitsi Silvolan tavoin esimerkkinä Stockmannin, joka myy kanta-asiakkailleen erilaisia sairausvakuutuksia, kuten syöpä- ja sydänkohtausvakuutuksia.

Silvolan mukaan erityishuomiota pitäisi kiinnittää kokonaisasiakkuuteen ja kuinka hyvin on pystytty integroimaan yritysasiakkaan vakuutusasioiden ja rahoitukseen liittyvien asioiden hoito. Hänen mukaan esimerkiksi ulkomaalaisen yhtiön on vaikeaa saada erillinen vakuutusosio itselleen jostain merkittävästä yrityksestä, joka on ison pankkikonsernin sekä rahoitusettä vakuutusosion asiakas. Mahdollisesti tämä onnistuisi, jos kyseessä olisi tietyn vientimarkkinan erikoisvakuutus, kuten kansainvälinen vastuuvakuutus. Esimerkiksi Yhdysvaltojen markkinoilla toimiva suomalainen vientiyritys voi ottaa Yhdysvalloista vakuutuksen. Mikäli vaaditaan jonkin markkina-alueen erityislainsäädännön tuntemusta, niin kansainvälinen toimija, joka on selvittänyt kokonaisuuden riskin ja hinnoitellut sen, voisi olla parempi vaihtoehto kuin suomalainen yhtiö, joka joutuu hinnoittelemaan vakuutuksen ohuella tiedolla. Tällöin suomalainen yhtiö voi helposti ylihinnoitella turvan. Toinen esimerkki voisi olla ison yritys-

toiminnan jälleenvakuutustoiminta. Esimerkiksi kansainvälinen iso jälleenvakuutusyhtiö pystyy saamaan markkinoita jälleenvakuutuksen kautta, erityisesti kun kyseessä on vientiyrittäjä.

Silvolan mukaan uusi toimija voisi päästä markkinoille, jos se pystyisi kiinnittämään vakuutuksen arvoketjuun, jonka pääasiallinen tuote on jokin muu. Esimerkkinä käy jälleen edellä mainittu lainaturvavakuutus asuntolainojen yhteydessä. Hän vielä lisää, että jos uusi toimija tulisi liikenne- tai ajoneuvovakuutuksiin, niin sen pitäisi olla kiinnostunut molemmista. Pitäisi olla erittäin hyvä vakuutus, jotta asiakas hajottaisi autonsa vakuutukset kahteen eri yhtiöön. Kuitenkin esimerkiksi Volvon asiakkaita varten toimivalla Volvia Vakuutuksella on selkeä ostoyhteys ajoneuvovakuutuksissa, kun autokauppiat ja -myyjät ovat asiamiehiä. Kun auto ostetaan tai myydään, niin samalla tehdään vakuutus. Näin tarjotaan myös yksilöity vakuutus muiden palvelujen kuten myynnin ja korjauksen lisäksi. OP puolestaan haalii itselleen koko arvoketjun oman sairaalan avulla. Näin arvoketjun kautta ajateltuna potentiaalia voisi olla. Vaihtoehtona on hyödyntää myös finanssialan ja muiden alojen kumppanuussuhteita.

Silvola nostaa vielä esille, että esimerkiksi jonkin saksalaisen toimijan, jolla on erilaisia tytäryhtiöitä käytännössä kaikissa Euroopan maissa, suomalaisten työntekijöiden lisäeläkkeet voitaisiin hoitaa vaikka Hollannissa tai Luxemburgissa olevassa eläkerahastossa. Silvolan mukaan tätä hankaloittaa se, että toimintaympäristö vaihtelee maittain. Kansallinen pakottava lakisääteisiä ja lisäeläkkeitä koskeva lainsäädäntö, työmarkkinapolitiikka ja verotus vaihtelevat maittain, jolloin on vaikeata yhdistää vastuitten hoitamista.

Jos ajatellaan Suomen vahinkovakuutusmarkkinoita, niin vetävänä tekijänä on ollut Vuorisen mukaan se, että sijoitetulle pääomalle on pystytty tekemään hyvin tuottoja viime aikoina. Se onkin Ifin tavoite, koska se on pörssiyhtiön tytäryhtiö. Kiander puolestaan huomautti, että esimerkiksi ajoneuvovakuutusmarkkinoilla kilpailu on kovaa. Vuorinen sanoo, että Suomessa ei ole myöskään korruptiota ja täällä voidaan luottaa siihen, että lainsäädäntö toimii ja sitä noudatetaan. Näin ollen lainsäädäntöön liittyen ei ole epävarmuustekijöitä, joka on hyvä asia, sillä se tuo luotettavuutta ja ennustettavuutta. Lindforsin mielestä merkittäviä kannustimia ja Suomen vahinkovakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä ei ole. Hän kuitenkin sanoo, että pienemmillekin toimijoille riittää tilaa markkinoilta, jos löytää oikean tavan toimia ja puhutella asiakkaita. Hän korostaa, että esimerkiksi verkkopalvelut olivat jääneet perinteisillä yhtiöillä vähemmälle huomiolle ja siellä oli mahdollisuuksia tarjolla, kun POP Vakuutus tuli markkinoille täysin digitaalisena toimijana. Nykyään perinteisetkin toimijat ovat kuitenkin panostaneet vahvasti digitaalisiin liiketoimintamalleihin.

Muita merkittäviä vahinkovakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä ei Vuorisen mukaan ole. Suomessa ei ole teknologisia etuja ja suomalainen jakelurakenne on haastava. Hänen mukaan vetäviä tekijöitä on vaikeata löytää, mikä on yksi selittävä tekijä siihen, että Suomessa on ollut niin vähän ulkopuolista kilpailua. Ne, jotka ovat olleet mukana kuluttajamarkkinoilla, ovat vetäytyneet muutaman vuoden kokeilun jälkeen. Vuorinen sanoo, että mahdollinen tapa tulla markkinoille voisi olla se, että uusi toimija olisi kokonaan digitaalinen toimija. Hän painottaa, että vielä toistaiseksi kenellekään ei ole varmaa näyttöä siitä, että miten se toimii käytännössä.

Vuorinen huomauttaa, että kun tarkastellaan asiaa asiakkaiden näkökulmasta, niin suurille yrityksille kaikki globaalit vaihtoehdot ovat saatavilla. Henkilöasiakkaan näkökulmasta puolestaan siitä voisi olla jotain hyötyä, jos markkinoille tulisi joitain spesiaalisia tuotteita saataville, joita muilla ei ole tarjota. Vuorinen sanoo, että joitain spesiaalituotteita on kuluttajille kyllä saatavina tällaisina niche-tuotteina, mutta ne eivät ole yleensä hyviä vaihtoehtoja kuluttajalle. Hän mainitsee esimerkkinä matkavakuutukset, joihin saa luottokortin kylkiäisinä. Ne ovat kuitenkin yleensä paljon kalliimpia kuin ne matkavakuutukset, jotka saadaan kotivakuutuksen kanssa yhdessä mistä tahansa yhtiöstä. Vuorinen mainitsee myös esimerkkinä tapaturmavakuutukset, joita voidaan tarjota ison tavaratalon kanta-asiakkaille. Hän sanoo, että niidenkin hinta-laatusuhde voi olla aika huono ja ne voivat olla aika kalliita.

Kuisman mukaan henkivakuutusmarkkinoilla ei ole alalle vetäviä tekijöitä ja fyysisesti markkinoille tuleminen ei ole houkuttelevaa. Hänen mukaan esimerkiksi ulkomainen toimija voisi toki tulla tänne ja perustaa konttorin esimerkiksi Helsinkiin. Toiminnan saaminen tarpeeksi kannattavaksi olisi kuitenkin vaikeata. Ulkomainen toimija voisi saada satoja asiakkaita ja joitain kymmeniä tai satoja miljoonia euroja 10 vuodessa. Se ei ole kuitenkaan riittävästi, joten Suomen henkivakuutusmarkkinoille tuleminen fyysisesti ei ole kovin kannattavaa. Kiander mainitsi, että yksityisen eläkesäästämisen alueelle voisi tulla uusia toimijoita, kuten esimerkiksi ulkomaisia henki- ja rahastoyhtiöitä, jotka tarjoaisivat täydentäviä tuotteita. Lisäturvan verokohtelu on kuitenkin ankaraa tällä hetkellä, joten se vähentää markkinoille tulon houkuttelevuutta. Kianderin mukaan tilanne voisi muuttua, jos verotus kevenisi.

Kuisma huomauttaa, että vakuutustuotteita voitaisiin alkaa lisäämään entistä hanakammin asunnon ostamisen yhteyteen ja niiden ostaminen voitaisiin tehdä helpoksi. Asuntokauppaan tai veneen ostamiseen pitäisi liittää automaattisesti vakuutuksen hankkiminen ja tehdä samoin kuin auton ostamisen kohdalla. Auton ostamishetkellä myyjä kysyy vakuutuksesta automaattisesti ja hoitaa sen asiakkaan puolesta. Samoin pitäisi esimerkiksi matkan oston yhteydessä

yhdistää tähän matkavakuutuksen tarjoaminen. Tämä toimiikin esimerkiksi Finnairin sivuilla. Näin olisi mahdollista tulla markkinoille, kun yksittäisiä vakuutustuotteita liitettäisiin mukaan jo edellä Silvolan mainitsemaan arvoketjuun.

Kuisma sanoo, että tulevaisuudessa digitalisaatio tulee mahdollistamaan sen, että Suomeen ei tarvitse tulla fyysisesti. Näin Suomen markkinoille voisi tulla ulkomailta isojen ja vahvojen kansainvälisten yhtiöiden yksittäisiä tuotteita. Jatkossa Suomen markkinoille ei tule välttämättä koko yhtiötä, vaan yhtiön yksi tuote, joka voidaan liittää esimerkiksi johonkin tiettyyn toiseen tuotteeseen. Pankkipuolelta esimerkkinä voidaan mainita asuntolaina ja siihen liittyvä lainaturva. Jos tämän yksittäisen tuotteen ostaminen ja voimaan laittaminen onnistuisi vielä puhelimitse, niin tuotteen ostaminen olisi asiakkaalle helppoa ja houkuttelevaa. Kuisma mainitsee, että tunnetut kansainväliset ulkomaiset vakuutusyhtiöt pystyisivät tarjoamaan tuotteitaan edullisemmin, koska ne ovat niin suuria ja niillä on niin paljon asiakkaita. Hänen mukaan hintaerot määräytyvät loppujen lopuksi sen mukaan, kuinka paljon vakuutuksia tietojärjestelmään saadaan eli kuinka paljon asiakkaita on. Kuisma sanoo, että esimerkiksi Ranskassa tai Saksassa, jossa on paljon enemmän ihmisiä kuin Suomessa, vakuutusten hinta saadaan alemmaksi. Tämä sama koskee riskivakuutuksia, säästämistä ja sijoittamista.

Kansainväliset yritykset voivat tarjota jatkossa myös sähköisiä palveluita eri maihin niiden omilla kielillä. Esimerkiksi Suomen kohdalla pitää palkata työntekijä, joka kääntää yrityksen sivut suomen kielelle. Kuisma mainitsee esimerkkeinä Booking.comin ja Trivagon, joissa pystyy majoitusta etsimään myös suomen kielellä. Näin ollen ei ole väliä, mistä maasta sivusto on peräisin. Nykyään ei ole enää fyysisiä matkatoimistoja juurikaan, vaan matkoja voi varata sähköisesti. Kuisma mainitsee, että sähköiset lainat tulevat jatkossa käyttöön ja pääkaupunkiseudulla on kokeilussa sähköinen allekirjoitus. Lisäksi sähköinen säilytys myös asunto-osakkeiden osalta on tulossa, kun vielä osakekirjat tulevat paperisena. Näin ollen pankin konttoriin ei enää tarvitse mennä ottamaan lainaa, vaan sen voi ottaa vaikkapa kotisohvalta käsin. Tässä yhteydessä voitaisiin liittää vaikkapa lainaturva ja henkivakuutus sähköisesti mukaan.

Aallon, Hietasen, Kianderin ja Toropaisen mukaan ei ole kannustimia tulla lakisääteisille työeläkevakuutusmarkkinoille. Kianderin mukaan lakisäateisen työeläkkeen kohdalla ei ole käytännössä mitään sijoittajalle kannattavaa taloudellista tapaa tulla markkinoille. Hietasen mukaan nyt keskitytään enemmän markkinoiden tehokkuuteen. Hänkään ei usko, että alalle tulee uusia toimijoita, mikäli lainsäädäntö jatkuu nykyisenkaltaisena.

Aalto mainitsee, että tiettyjen toimialojen, kuten vaikkapa rahoitusalan eläkekassat ja -sätiöt, joilla on pääomahallinta jo kunnossa, voisivat menestyä hyvin. Lisäksi stabiilin toimialan yritykset, jotka jakavat tasaisesti osinkoja, voisivat perustaa menestyksekkään oman eläkelaitoksen. Yritykset voisivat tällaisella toimialalla liittyä keskenään ja tehdä toimialakohtaisia järjestelyitä. Hän korostaa kuitenkin, että jo pelkästään miljardin euron kokoiseen eläkelaitokseen vaadittaisiin erittäin monta yritystä. Vanne puolestaan sanoo, että esimerkiksi ulkomaisen toimijan pitäisi olla jonkin tunnetun ja hyvämaineisen vakuutus- tai finanssikonsernin tytäryhtiö. Yksi vaihtoehto voisi olla, että esimerkiksi ruotsalaiset tai virolaiset työnantajat perustaisivat täällä toimiville kyseisten maiden yrityksille työeläkeyhtiön. Tällaiset uudet toimijat toisivat sitten lisää kilpailupainetta työeläkeyhtiöille.

4.4 Vakuutusmarkkinoiden kehittyminen alalle tulon kannalta

4.4.1 Vakuutusmarkkinoiden kehittyminen Suomessa

Jacobssonin mukaan tilanne on ollut samanlainen siitä lähtien, kun Suomi sopeutti tapaturmavakuutuslakinsa ja lopulta ilmoitti noudattavansa vahinkovakuutusdirektiiviä. Tällöin markkinat muuttuivat mahdollistavampaan suuntaan. Jacobsson huomauttaa myös, että aiemmin kuhunkin EU-direktiivejä soveltavaan vakuutusyhtiöön sovellettiin sen kotimaan vakavaraisuus- ja pääomavaatimuksia. Solvenssi II harmonisoi nämä vaatimukset, joten Suomessa ei enää voi soveltaa tiukempia vaatimuksia. Täten harmonisointi on vienyt markkinoita mahdollistavampaan suuntaan. Vanteen ja Korpiahon mukaan markkinat ovat myös muuttuneet lievästi mahdollistavampaan suuntaan, mutta muutos ei ole merkittävä.

Silvolan mukaan markkinat ovat muuttuneet mahdollistavampaan suuntaan pankkitoiminnan osalta. Tämä vaikuttaa myös vakuutusyhtiöihin, kun niitä perustetaan monesti pankkien kautta. Suomessa on muodostunut viime aikoina erilaisia finanssiryhmittymiä. Esimerkiksi If ja Mandatum life kuuluvat Sampo Oyj:n konserniin ja Sampo Oyj on Nordean suurin yksittäinen omistaja. Danske Bank on puolestaan Sampo Oyj-konsernin entinen osa, jonka kanssa Sampo Oyj:llä on markkinointisopimus. Tällaisia merkittäviä järjestelyitä on tullut, joilla on vaikutusta markkinoihin. Tanskalaisomisteinen pankki myy täten esimerkiksi Mandatum Lifen vakuutuksia. Kansainvälinen kilpailu finanssialan toimijoista on yhä intensiivisempää ja esimer-

kiksi muutama vuosi sitten toteutettu kansallinen pankkivero ajoi pois suuren määrän Suomen pankkijärjestelmän ulkomaalaisomisteista tasetta muualle hallinnoitavaksi. Silvolan mukaan täten markkinat ovat kehittyneet myös estävämpään suuntaan. Hän lisää myös, että voimakkaasti kiristyneet raportointi- ja vakavaraisuusvaatimukset ovat suhteellisesti vaikeampi toteuttaa pienemmillä toimijoilla. Tämä merkitsee sitä, että Euroopassa taluskriisin johdannaisena tulee fuusioita, jotka aiheuttavat muutoksia markkinoille. Suomalaisiin vakuutusyhtiöihin ei ole kuitenkaan vielä integroitu tai fuusioitu ulkomaisia vakuutusyhtiöitä.

Lindfors ja Vuorinen sanovat, että vahinkovakuutusmarkkinat ovat menneet mahdollistavampaan suuntaan. Lindforsin mukaan tiettyjä tariffointeja on vapautettu ja lainsäädäntö on kehittyntynyt siihen suuntaan, että kilpailu on vapaampaa. Vuorinen jatkaa, että lainsäädäntöä on purettu jo 90-luvulla ja esimerkiksi juuri hinnoittelua on vapautettu, lakisääteisen tapaturmavakuutuksen osalta ennen kaikkea. Lisäksi uusi vuoden 2017 alusta voimaan tullut liikennevakuutuslaki mahdollistaa yhtiöille aikaisempaa lakia vapaamman hinnoittelun. Tämä muutos johti heti koventuneeseen hintakilpailuun. Vuorinen sanoo, että kun puretaan lainsäädäntöä, niin kuluttaja hyötyy siitä.

Vuorinen korostaa myös, että markkinat ovat menneet mahdollistavampaan suuntaan EU:n myötä, kun ihmisten, palveluiden, pääomien ja tavaroiden liikkuvuutta on helpotettu. Kilpailu on vapautunut ja toiseen EU-maahan on oikeus myydä omia tuotteita ilman hankalan lupaprosessin läpäisemistä. Hänen mukaan on sitten eri asia, kuinka paljon tätä liikkuvuuden periaatetta käytetään hyväksi käytännössä. Vuorinen mainitsee, että toisaalta EU tuo samalla jatkuvasti sääntelyäkin, jolla on vaikutusta erityisesti Euroopan ulkopuolelta tuleville ja voivat vähentää houkuttelevuutta tulla markkinoille. Jatkuvat lainsäädäntöhankkeet tuovat kustannuksia, mutta ne ovat toisaalta samat kaikille jäsenmaille. Hän painottaa, että kuluja tulee myös muille eurooppalaisille toimijoille, joten Suomi ei ole poikkeusasemassa. Lindfors huomauttaa, että nykyään lähes kaikki säännökset ja määräykset tulevat EU:sta. Hänen mukaan aikaisemmin ja vielä muutamia vuosia sitten POP Vakuutusta perustettaessa oli Suomella joitain omia määräyksiä. Nyt tilanne on kuitenkin selkiytynyt, kun säännöksiä on yhdenmukaistettu. Näin ollen tämä helpottaa markkinoille tuloa omalta osaltaan ja vaikuttaa esimerkiksi ulkomaisen toimijaan enemmän. Se vähentää haasteita EU:n sisällä, että lainsäädäntö on mahdollisimman samankaltainen koko EU-alueella.

Kuisma sanoo, että henkivakuutusmarkkinat ovat menneet siihen suuntaan, että pankit hallitsevat markkinoita. Aikaisemmin ne ovat hoitaneet säästämistä, sijoittamista ja varainhoitoa,

mutta nykyään vakuutustuotteetkin kuuluvat valikoimaan. Näin ollen samalla uusien toimijoiden on aikaisempaa vaikeampaa saada isoja osia markkinoista itsellensä ja haastaa markkinoita hallitsevat pankit, joilla on tiukka ote asiakkaistaan. Lisäksi verotus on kiristynyt henkivakuuttamista kohtaan, koska poliittisesti halutaan, että yhteiskunta huolehtii kaikesta.

Kuisman mukaan EU:n myötä politiikka muuttui hieman huonompaan suuntaan vapaaehtoisen vakuuttamisen kannalta. Työeläkeyhtiöt hoitavat käytännössä lähes kaikki eläkkeet ja vapaaehtoista lisäeläketurvaa ei ole myyty juuri enää viimeiseen viiteen vuoteen. Hän mainitsee, että EU:hun liittyminen toi ison muutoksen. Kun Suomi liittyi ETA-sopimukseen ja EU:hun, niin oli vahvaa keskustelua Suomen työeläkejärjestelmästä. Suomi sai poikkeusluvan, että Suomessa saa olla lakisääteiset työeläkkeet yksityisen sektorin hoidossa. Samalla se tarkoitti sitä, että työeläkeyhtiöt eivät saaneet enää tarjota vapaaehtoista lisäeläketurvaa, vaan joutuivat luopumaan muusta toiminnastaan. Esimerkiksi OP:lle siirtyi koko Ilmarisen vapaaehtoinen työeläkekanta. Näin ollen ETA-alueelle tulemisella ja EU:hun liittymisellä oli tätä kautta vaikutusta. EU:hun liittyminen omalta osaltaan vähensi lisäeläkkeiden merkitystä, kun ne siirtyivät työeläkeyhtiöiltä pois. Ennen EU:hun liittymistä henkivakuutustuotteita myytiin paljon ja silloin päätuotteena oli vapaaehtoinen eläkevakuutus. Niiden suosio kuitenkin hiipui lopulta ja asiakkaat nostivat rahojaan pois, kun verohyötyjä samalla alettiin poistaa.

Kuisma painottaa, että puhtaita riskivakuutuksia myydään nykyään vähän ja perusvakuuttaminen on jäänyt taka-alalle. Eläke-, terveys-, työkyvyttömyys- ja kuolemanvaraturvaa myydään vähemmän kuin aiemmin. Esimerkiksi OP-ryhmässä säästäminen muodostaa 95 % henkivakuuttamisesta ja nykyään OP-Henkivakuutus Oy on puhtaasti säästämisyritys, eikä varsinaisen vakuutusyhtiönä. Säästäminen tapahtuu vakuutuskuoriin ja sillä tavoitellaan veroetuja enemmän kuin varsinaista vakuutusturvaa. Kiander mainitsi myös, että henkivakuutustuotteiden houkuttelevuus on heikentynyt, koska uusien vakavaraisuussäännösten mukaan yhtiöt eivät pysty tarjoamaan mitään takuutuottoa, jolloin niistä on tullut lähinnä sijoitusrahastotaloja. Nykyisillä ehdoilla ei oikein pystytä myymään varsinaisia vakuutustuotteita vaan lähinnä varainhoitopalveluita.

Kuisma huomauttaa kuitenkin, että tulevaisuudessa digitalisaation myötä esteet ovat pienemmät ja vakuutustuotteita voidaan tarjota helposti esimerkiksi ulkomailta. Näin ollen tältä osin henkivakuutusmarkkinat ovat menossa mahdollistavampaan suuntaan tulevaisuudessa.

Markkinat ovat Kianderin mukaan vahinko- ja henkivakuutuspuolella menneet mahdollistavampaan suuntaan, kun taas eläkevakuutuspuolella regulaatio on vaikuttanut päinvastoin.

Hietasen mielestä tähän ei tulisi keskittyä. Markkinoille on vaikeata tulla ja uusien eläkeyhtiöiden tulosta markkinoille ei ole keskusteltu hänen mukaan. Toisaalta Hietasen mukaan sijoittaminen on muuttunut haasteellisemmaksi ja raportointi- ja vakavaraisuusvaatimukset ovat kasvaneet. Näiltä osin markkinat ovat muuttuneet estävämpään suuntaan. Aalto mainitsee vielä, että eläkekassojen ja -säätiöiden perustaminen on ollut nykylainsäädännön puitteissa vaikeata ja tilanne on ollut tällainen jo pitkään. Uutta eläkesäätiö- ja eläkekassalakia ollaan kuitenkin säätämässä, jonka avulla markkinat olisivat menossa mahdollistavampaan suuntaan niiden osalta.

4.4.2 Vakuutusmarkkinoiden kehittyminen Euroopan unionissa

Koko Euroopan unionin osalta kehitys on samansuuntaista kuin Suomessa. Yhteismarkkinoita edistetään jatkuvasti, joka on vähentänyt esteitä ja Solvenssi II harmonisoi sääntelyä entisestään. Tästä huolimatta vakuutustoiminta on Euroopan sisälläkin kohtuullisen kansallista. Silvolan mukaan EU:n sääntely ei ole edistänyt sen tilannetta, vaan ehkä jopa heikentänyt houkuttelevuutta muuhun maailmaan nähden. Tähän vaikuttaa merkittävästi EU:n talous, joka on pärjännyt suhteellisesti yhä huonommin. Sama tilanne koskee EU:n yksittäisiä maitakin. Hetkellisesti esimerkiksi Itä-Eurooppa ja Baltian alue olivat kiinnostavia, kun siellä vasta rakennettiin vakuutusjärjestelmiä kylmän sodan jälkeen. Silvolan mukaan EU:n lainsäädäntötoimet tuovat vakautta ja ennustettavuutta, mutta myös rasitteita. EU:n lainsäädäntötoimet aiheuttavat lisäksi poliittista riskiä. Dynaamiset kasvavat markkinat ovat muualla ja yrityksiä kiinnostaa todennäköinen markkinakasvu esimerkiksi Kiinassa ja Intiassa. Toisaalta esimerkiksi Venäjällä saattaa tulla arvaamattomia ja yllättäviä tulkintaongelmia. Vaihtoehtoina on mennä vähempikatteisille, taantuville ja huonosti kasvaville markkinoille tai mennä hakemaan suurempia tuottomahdollisuuksia, mutta isommalla toiminnallisella ja poliittisella riskillä.

Lindfors ja Vuorinen sanovat, että lainsäädäntö on sama kaikille EU-maille ja esimerkiksi vakavaraisuussäännökset koskettavat kaikkia jäsenmaita. Näin ollen vahinkovakuutusmarkkinat yleisesti muissa EU-maissa ovat menneet samaan suuntaan kuin Suomessakin. Lindfors kuitenkin sanoo, että toiminnan valvomisen tarkkuus voi vaihdella ja esimerkiksi Suomessa valvonta on ainakin tarkkaa. Kuisma ei osaa sanoa tarkalleen, mihin suuntaan henkivakuutusmarkkinat ovat menneet Euroopassa viime aikoina. Hietanen sanoo, että eläkeyhtiön näkökulmasta tilanne on haastava koko Euroopassa. Koko Euroopassa on ollut samanlaista kehi-

tystä kuin Suomessa eli suuret ikäluokat ovat menneet eläkkeelle ja niiden eläkkeiden maksaminen on nyt käynnissä.

4.5 Ulkomaiset toimijat Suomen vakuutusmarkkinoilla

4.5.1 Ulkomaisten toimijoiden kiinnostus ja toimiminen Suomen vakuutusmarkkinoilla

Haastateltavien mielestä viime vuosina ulkomaisten toimijoiden kiinnostus Suomea kohtaan on ollut pääosin vähäistä. Jacobssonin mukaan silloin tällöin jokin vakuuttaja on selvittänyt markkinoille tulon mahdollisuutta, mutta yksikään ei ole kuitenkaan toistaiseksi aloittanut. Silvolan mukaan ETA/EU-jäsenyyden laukaisemana Suomeen tuli kuitenkin useita toimijoita erityisesti henkipoolelle. Esimerkkeinä Skandia Life ja Ruotsin säästöpankkien henkivakuutusyhtiö Robur. Vahinkopoolelle tuli puolestaan Tryg. Silvolan mukaan kiinnostus laski kuitenkin jo 1990-luvun loppupuolella ja kiinnostus tulla kokonaan uutena toimijana on laskenut merkittävästi. Markkinoille tullaan lähinnä pankkien kautta. Korpiaho huomauttaa, että ennen jäsenyyttä markkinat olivat erilaiset ja pääoman vapaa liikkuvuus rajoitettua. Vanne puolestaan ei ole kuullut, että olisi ollut kiinnostusta tulla työeläkealalle. Toisaalta hänen mukaansa erilaisten varojenhoito- ja konsultointipalvelujen tarjoajia suomalaisille eläkelaitoksille on enemmän kuin ennen. Korpiaho ja Silvola ovat samaa mieltä siitä, että kiinnostusta on selvästi eniten Pohjoismaissa. Korpiaho nostaa mukaan kuitenkin myös Sveitsin ja Iso-Britannian, joissa on runsaasti toimijoita. Silvola lisää, että Suomessa oleva ulkomainen pankkitoiminta on pohjoismaista. Esimerkiksi suuret keskieurooppalaiset yhtiöt, jotka voivat olla voimakkaita Baltian alueella, eivät ole sitä Suomessa.

Suomen liittyessä EU:hun sovittiin, että lakisääteiseen tapaturmavakuutukseen sovelletaan vahinkovakuutusdirektiivejä. Haastateltavien mukaan tällä ei ole ollut vaikutusta. Korpiahon ja Jacobssonin mukaan kyselyjä markkinoille tulon aloittamisesta on tullut jonkin verran, mutta yksikään ei ole toistaiseksi aloittanut. Korpiahon mukaan oleellisempaa on vakuuttamisen sisältö, sen linkki työelämään ja sen sääntelyihin. Silvolan mukaan hintakilpailun vapauttamisellakaan ei ole ollut merkittävää muutosta. Suomen työeläkejärjestelmä puolestaan jäi EU:n henkivakuutusdirektiivien ulkopuolelle. Korpiahon, Silvolan ja Vanteen mukaan tällä ei ole ollut myöskään merkittävää vaikutusta. Työeläkepuolen esteet ovat niin suuret.

Vuorinen sanoo, että ulkomaisia toimijoita on ollut Suomen vahinkovakuutusmarkkinoilla silloin tällöin muutamia. Hänen mukaan EU/ETA-jäsenyys on vaikuttanut ulkomaisten toimijoiden kiinnostukseen, koska markkinat ovat menneet mahdollistavampaan suuntaan ulkomaisten toimijoiden osalta. Vuorinen kuitenkin mainitsee, että henkilöasiakassegmentissä niitä ei ole juurikaan ollut, sillä esimerkiksi jakelussa on omat isot haasteensa. Suomessa on kuitenkin suuryrityksiä, jotka toimivat globaaleilla markkinoilla. Ne ovat hänen mukaan ammattimaisia vakuutusten ostajia ja myös kiinnostava segmentti globaaleille vakuutusyhtiöille. Tällaisissa segmenteissä näkyy ulkomaisiakin yrityksiä, jotka keskittyvät tiettyihin yrityssegmentteihin tai tietyn tyyppisiin vakuutusriskeihin. Siellä on havaittavissa ulkomaista kilpailua, mutta se kohdistuu hyvin pieneen osaan koko vahinkovakuutusmarkkinoita. Globaalien suurten vakuutusyhtiöiden osuus markkinoista on kuitenkin hyvin pieni, koska ne eivät ole tulleet mukaan suoraan kuluttajamarkkinoille.

Lindfors sanoo, että ulkomaisilla toimijoilla on ollut kiinnostusta tulla Suomen vahinkovakuutusmarkkinoille. Kiinnostusta on ollut sekä pienillä, että suuremmillakin toimijoilla. Osa näistä on ollut yhden tuotteen tai yhden tuotealueen toimijoita ja osa on ollut Suomen mitta-kaavassa isoja yleisyhtiöitä. Hänen mukaan ulkomaisten toimijoiden kiinnostukseen on todennäköisesti vaikuttanut EU-jäsenyys. Toimiluvat ovat EU-tasoisia, joten ilmoitus riittää, että voi toiseen maahan tarjota tuotteita. Lisäksi se helpottaa, että säädökset ovat eri maissa yhdentyneet. Näin ollen ulkomaisten toimijoiden kannalta markkinoille tuleminen on helpotunut. Lindfors sanoo että, tietyille sektoreille lisääntyvää ulkomaista kilpailua on jo tullut ja mainitsee esimerkkinä eläinvakuutukset.

Suomen henkivakuutusmarkkinoille tuleminen ei ole kiinnostanut ulkomaisia toimijoita Kuisman mukaan. Hän mainitsee, että meklarit kyllä hakevat suurten yritysten kuten Kone, Neste ja Stora Enso yms. puolesta vakuutuksia myös suurilta kansainvälisiltä toimijoilta. Kuisma mainitsi esimerkkeinä Swiss Re:n ja Hannover Re:n. Nämä vakuutukset koskevat hänen mukaan kuitenkin enemmän vahinkovakuutuksia. Kuisma sanoo, että Suomessa toimineet henkivakuuttajat ovat olleet pienempiä toimijoita, lukuun ottamatta Skandia Lifea, joka on ollut ainoa kilpailukuntoinen yhtiö ja merkittävä toimija Suomessa. Se oli markkinaosuudella mitattuna kolmen kärjessä vapaaehtoisissa eläkevakuutuksissa, mutta ei tehnyt esimerkiksi riskivakuutuksia ollenkaan. Se harjoitti eläkevakuuttamista ja jonkin verran säästöhenkivakuuttamista. Kuisma mainitsee, että Suomen henkivakuutusmarkkinoilla Skandia Life on ollut oikeastaan ainoa ulkomainen yhtiö, joka täällä on pärjännyt. Se oli saanut kerättyä rahaa 10 vuodessa noin 1,3 miljardia suomalaisilta. Skandia Life muodosti kuitenkin vain noin

kymmenesosan markkinoista, vaikka oli toiminut Suomessa jo 10 vuotta. Vapaaehtoinen eläkevakuutus ei ole kuitenkaan enää viimeiseen viiteen vuoteen myynyt hyvin. Aikaisemmin se oli huipputuote Suomessa, koska oli verovähennysoikeus. Skandia Life myi Kuisman mukaan noin 35 000 eläkevakuutusta, kun tuote oli hyvin vahvassa nosteessa.

Kuisma korostaa vielä, että ulkomaisia toimijoita on nyt todella vähän edellä mainituista esteistä johtuen ja ne eivät ole vielä mitään isoja vakuutuspuolella, toisin kuin esimerkiksi säästämässä ja sijoittamisessa. Toisaalta Nordea laajentuu jatkuvasti ja se on nyt jo pohjoismainen toimija. Se on laajentanut omaa säästämistä ja sijoittamista myös esimerkiksi Hollantiin. Kuisman mukaan kilpailupainetta on kuitenkin tulossa Suomeen ja suomalaisille yrityksille tulevaisuudessa digitalisaation avulla. Jos vakuutustuotteen hinnassa on merkittävä ero, niin asiakas ottaa verkosta saman tuotteen edullisemmin. Suomeen voi alkaa tulla globaaleita koko Euroopan laajuisia toimijoita yksittäisten tuotteiden kautta, vaikka aivan suurimmat toimijat jäisivätkin tänne tulematta. Täten jatkossa iso, hyvin hoidettu ja luotettava kansainvälinen toimija voi saada kilpailuedun täällä.

Kuisma mainitsee myös, että muutamat Suomen markkinoilla olevat pienet ulkomaiset toimijat eivät välttämättä ole täällä sen takia, että ehdottomasti haluaisivat juuri Suomen markkinoille. Niiden olemassaolo täällä johtuu hänen mukaan siitä, että on olemassa suomalaisia varainhoitajia, jotka harjoittavat verosuunnittelua. Kuisma mainitsee esimerkkinä Irish Lifen ja Lombardin. Hänen mukaan veroja pyritään välttämään esimerkiksi viemällä rahaa näille toimijoille. Näihin on mennyt Kuisman mukaan ne suomalaiset asiakkaat, jotka pyrkivät välttämään veroja. Hän korostaa, että nämä yhtiöt eivät ole varsinaisesti tänne Suomeen tulleet omatoimisesti. Kuisma mainitsee myös Suomen pankkiiriliikkeen, jolla on Luxemburgissa toimisto. Nordea on ollut myös arvostelun kohteena viime aikoina.

Aallon, Hietasen ja Kianderin mukaan ulkomaisilla toimijoilla ei ole ollut kiinnostusta tulla Suomen työeläkemarkkinoille omalla työeläkeyhtiöllä. Kiander jatkaa, että kiinnostusta ei ole ollut edes aikaisemminkaan, sillä esimerkiksi 70–80-luvuilla eläkejärjestelmät olivat vielä niin kansallisia, säädelyjä ja poliittisia eikä finanssialakaan ollut kovin kansainvälistä. Nykyaikana taas kiinnostusta voisi olla, mutta Suomen työeläkejärjestelmän erityispiirteet ja sääteily toimivat rajoitteina. Täten nykyisillä ehdoilla kiinnostusta ei ole. Jos taas ehdot muuttuisivat, niin tilanne voisi muuttua.

Aalto ja Toropainen korostavat, että kansainväliset työnantajat voivat kuitenkin perustaa oman eläkekassan tai -säätiön, jonka kautta vakuuttaa omat työntekijänsä. He lisäävät, että

aika moni tällä hetkellä toimivista eläkekassoista ja -säätiöistä on kansainvälisiä yrityksiä, joten sitä kautta myös työeläkemarkkinoille tulee kansainvälisyyttä mukaan. Toropainen mainitsee, että esimerkiksi ABB, Sandvik ja Telia ovat isoja kansainvälisiä yrityksiä, joissa on oma eläkesäätiö.

4.5.2 Ulkomaisten toimijoiden kohtaamia ongelmia Suomen vakuutusmarkkinoilla

Ulkomaiset toimijat ovat kohdanneet erilaisia ongelmia tullessaan Suomen vakuutusmarkkinoille. Jacobssonin mukaan lakisääteistä tapaturmavakuutusta on vaikea aloittaa tyhjältä pöydältä. Esimerkiksi tanskalainen Tryg oli kyllä muutaman vuoden, mutta vuonna 2013 sen vakuutuskanta siirtyi sen suomalaiseseen tytäryhtiöön Ifiin. Korpiahon mukaan taas vakuutusso-
pimuslakiin sopeutuminen on aiheuttanut pieniä yllätyksiä ja kysyntä ei ole vastannut odotuksia. Silvolan mukaan joitain ongelmia on ollut henkivakuutuspuolella. 1990-luvun puolivälissä tuli yksi aalto ulkomaisia toimijoita erityisesti henkivakuutusmarkkinoille, jossa oli nousukausi 1990-luvun lopulla. Henkivakuutusyhtiöiden maksutulo jopa 6-kertaistui. Esimerkiksi Skandia Life tuli tarjoamaan ensimmäisenä sijoitussidonnaisia vakuutuksia, vaikka joitain hajanaisia yritelmiä oli kylläkin jo 1980-luvulla suomalaisilla yhtiöillä. Monet ovat tavalla tai toisella kuitenkin hävinneet. Esimerkiksi Skandia Life on OP-ryhmän ostamana muuttunut Aurum Sijoitusvakuutus Oy:ksi. Silvolan mukaan henkivakuutusmarkkinat kasvoivat voimakkaasti 1990-luvulla erityisesti sen takia, että kolme suurinta pankkia perustivat henkivakuutusyhtiöt. Pankkiympäristössä on paljon helpompaa saada maksutuloa varsinkin, kun on kyse vakuutussäästämisestä tai -sijoittamisesta. Lisäksi pitkään oli tilanne, että omalla ryhmällä tai konsernilla oli asiakkaatkin jo valmiina.

Silvolan mukaan ongelmana oli se, että säästämisen ja sijoittamismuotoisen vakuutuksen katteiden ollessa ohuet, menestyksen ratkaisee myyntikanavan hallinta. Tämä muodostui suureksi haasteeksi ulkomaalaisille vakuutusyhtiöille. Esimerkiksi Skandia Life joutui panostamaan paljon meklaritoimintaan. Ulkomaisen pankkihenkivakuutusyhtiön on vaikea saada kriittistä ns. massaa kasaan, jos sen omistajalla on vain pieni osuus Suomen pankkitoiminnasta. Markkinoilla oli kyllä ulkomainen pankkihenkivakuutusyhtiö, mutta sen pankkitoiminta oli vähäistä Suomessa. Hänen mukaan vahinkovakuutuspuolella on samankaltaisia ongelmia. Silvola kertoi myös jo aikaisemmin mainitsemastansa kuluttajalainsäädännön tiukasta tulkinnasta, jonka vuoksi Skandia Lifella oli ongelmia. Lisäksi hän korostaa edelleen, että lakisääteisten

liikenne- ja tapaturmavakuutusten osalta markkinat on jo jaettu. Markkinoiden vieminen muilta on haasteellista. Työeläkealalla puolestaan ei ulkomaista kilpailua ole ollut lainkaan.

4.5.3 Ulkomaisten toimijoiden tarpeellisuus ja niiden alhaisen määrän vaikutukset Suomen vakuutusmarkkinoille

Jacobssonin mukaan ulkomaiset yhtiöt lisääisivät kotimaisten toimijoiden valppautta varsinkin, jos kyseessä olisi suomalaisen vakuutusyhtiön kannansiirto ulkomaiselle vakuutusyhtiölle, eikä puhtaalta pöydältä lähteminen. Työmarkkinajärjestöillä on kuitenkin intressinsä arvioida mahdollista kannansiirtoa pois Suomesta ja saattaisi esiintyä kriittistäkin suhtautumista. Järjestelmän vakaus on kuitenkin keskeistä. Korpiaho huomauttaa, että toimijoiden määrä on ollut suhteellisen vakio ja toimijat ovat pitkäaikaisia. Vanne lisää, että periaatteessa kilpailu on vähäisempää ja ehkä innovaatioiden tulokin sen myötä. Toisaalta riskit ovat hyvin kansallisen valvojan tiedossa. Silvola mukaan sisämarkkinamalli toimii kirittäjänä. Yrityksen täytyy hoitaa oma liiketoimintansa niin hyvin, että muut eivät valtaa sen markkinoita. Tämä vaikutus näkyi esimerkiksi 1990-luvulla henkivakuutuksessa, kun Skandia Lifen tuleminen kannusti suomalaisia yhtiöitä kehittämään sijoitussidonnaisia vakuutuksia. On hyvä asia asiakkaan kannalta, jos toimija, joka haluaa olla nimenomaan Suomessa ja on täällä pitkään toiminut, pystyy pitämään markkinan. Ei ole suurta väliä asiakkaan kannalta, onko kyseessä ulkomainen vai suomalainen toimija, edellyttäen kuitenkin, että kilpailu toimii. Silvola korostaa, että markkinoilla, joilla on paljon toimijoita ja riskit on hajautettu, toimijoiden tulee olla riittävän tehokkaita ja tasokkaita. Esimerkkinä voi käyttää kuntia, jotka ovat samantyyppisessä asemassa suhteessa kuntalaisiin kuin vakuutusyhtiöt asiakkaisiinsa. Kaikki kunnat eivät pysty saamiensa valtionapujen jälkeenkään täyttämään velvoitteitaan kunnolla. Kilpailu toimii tällä hetkellä, mutta toimijoita ei saa olla kuitenkaan liian vähän, jolloin kilpailu kärsii. Riskit pysyvät myös valvojan hallinnassa ja ovat ennustettavissa, kun yhtiöiden toimintakulttuuri ja luotettavuus on todistettu niiden monivuotisella aikaisemmalla toiminnalla alalla.

Vuorinen sanoo, että rahaa esimerkiksi markkinointiin tarvitsee käyttää vähemmän verrattuna sellaisiin markkinoihin, joissa olisi suuri määrä toimijoita. Jos toimijoita olisi erittäin paljon, niin erottautuminen olisi vaikeampaa. Lindfors jatkaa, että ulkomaisten toimijoiden alhainen määrä on johtanut siihen, että ei ole oltu valtavan innovatiivisia siinä, että millä tavoilla asiakkaita houkutellaan, miten ne pidetään, minkälaisia tuotteita tarjotaan ja minkälaiset hinnat ovat käytössä. Hänen mukaan monissa muissa maissa, kuten Hollannissa, Iso-Britanniassa ja

Saksassa markkinat ovat aktiiviset, kun taas Suomessa tilanne on ollut rauhallinen jo pidempään. Suomen vakuutusmarkkinat ovat myös olleet aika konservatiiviset. Kuisma sanoi, että Suomessa on toimijoita, jotka eivät pärjäisi kovassa ulkomaisessa kilpailussa, joten ehkä siltä osin ulkomaisten toimijoiden määrän puuttuminen on vaikuttanut. Voitaisiin olla siis tehokkaampiakin. Työeläkepuolella asiaa ei ole niin paljon pohdittu ja Toropainen korostaa esimerkiksi, että työeläkejärjestelmä on osa suomalaista sosiaaliturvaa. Hietasen mukaan ei kannata lähteä toimivaa järjestelmää ja perusperiaatteita, kuten yhteisvastuun periaatetta, muuttamaan. Samoin järjestelmä toimii eurooppalaisenkin mittapuun mukaisesti hyvin.

Vuorinen sanoo, että ulkomaiset toimijat voidaan kokea uhkana, mutta hänen mielestä kilpailu on tervetullutta, sillä se pakottaa muita toimijoita kehittymään. Lisääntyneestä kilpailusta hyötyy sitten kuluttaja. Vuorinen ei usko kuitenkaan, että toimijoiden määrän kasvattaminen lisäisi merkittävästi kilpailua siitä, mitä se nyt on. Toimijoita on hänen mukaansa riittävästi, jotta markkinat toimivat tehokkaasti. Jos katsotaan esimerkiksi kustannussuhteita, niin ne ovat Vuorisen mukaan kansainvälisessä vertailussa hyvät. Lindfors jatkaa, että ulkomainen kilpailu voidaan nähdä uhkana suomalaiselle perinteiselle mallille, jossa kaikki vakuutustuotteet hankitaan yhdeltä finanssiryhmältä. Hän sanoo, että ulkomaisen kilpailun lisääntyminen olisi hyväksi asiakkaille, mutta yhtiöiden kannalta uhka. Lindfors ajattelee, että jos jokin erittäin iso kansainvälinen yhtiö haluaisi tulla Suomen markkinoille, niin sen olisi mahdollista ottaa merkittävä asema markkinoilla. Hän korostaa kuitenkin, että Suomi ei ole houkuttelevin paikka tulla ja tehdä suuria investointeja monista markkinoille tulon esteistä johtuen. Jatkossa markkinoille ei kuitenkaan tulla välttämättä laajasti, vaan yksittäisten tuotteiden kautta keskittyen johonkin tiettyyn segmenttiin.

4.6. Vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys

Suomen vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys herättää eriäviä mielipiteitä. Osa haastateltavista pitää markkinoita jo liian keskittyneinä ja osa ei. Jacobssonin mukaan markkinat ovat erittäin keskittyneet ja viittaa lakisääteiseen tapaturmavakuutukseen, jossa neljä suurinta kerää yhteensä lähes 90 % vakuutusmaksutulosta. Vanteen mukaan on vaikea sanoa, onko keskittyneisyys ollut asiakkaille hyödyksi vai haitaksi, sillä keskittyminen on tuonut myös skaalaetuja. Esimerkiksi fuusioyhtiö Elon osapuolet arvioivat etukäteen, että fuusio vähentää yhteenlaskettuja kuluja 15 miljoonaa euroa vuodessa. Silvolan mukaan ilmiö on tyypillinen Suomes-

sa ja viittaa rakennusalaan sekä vähittäistavarakauppaan, jossa keskittyneisyys on vieläkin suurempaa. Näin ollen markkinat voisivat olla keskittyneemmätkin. Hänen mukaan kuluttajan kannalta finanssiala ylipäättään toimii hyvin, kun ajatellaan tarjontaa tai hinnoittelua. Suomessa on vielä lisäksi olemassa erityyppisiä vakuutuslaitoksia. Markkinat ovat jakautuneet toisaalta kotimaiseen ja ulkomaalaisomisteiseen sekä pankki- ja vakuutusyhtiövetoiseen toimintaan. Lisäksi on vielä jako osakeyhtiöihin ja keskinäisiin ja osuustoiminnallisiin toimijoihin.

Toropaisen mukaan työeläkemarkkinat ovat keskittyneet liiaksi isoimmille työeläkeyhtiöille ja eläkekassojen ja -säätiöiden osalta ollaan jo rajalla, ettei niiden määrää saisi enää yhtään pienentää, sillä ne toimivat vastapainona ja täydentävänä tekijänä työeläkeyhtiöille. Lainsäädännössäkään puhutaan hajautetusta toimeenpanosta ja kaikki ovat samassa yhteisvastuujärjestelmässä. Aalto korostaa, että yritykset ovat päättäneet, missä ne vakuuttavat työntekijänsä. Hänen mukaan pienempien työeläkeyhtiöiden sulautuminen suurempiin voi olla kaukainen asia, mutta on väistämätöntä pitkällä aikavälillä, että jotain tapahtuu suuntaan tai toiseen.

Vakuutusyhtiöiden haastateltavat eivät pidä markkinoita liian keskittyneinä Lindforsia lukuun ottamatta. Kuisman mukaan yleisesti vakuutusmarkkinat eivät ole liian keskittyneet Suomen kaltaisilla pienillä markkinoilla. Vuorinen on samaa mieltä, että keskittyneisyys ei ole liian suurta vahinkovakuutusmarkkinoilla, sillä kuluttajilla on aitoja ja hyviä vaihtoehtoja, mistä valita ja niitä on riittävästi. Jos puolestaan olisi oligopoliset markkinat, niin tilanne voisi olla toinen. Tällä hetkellä siinä tilanteessa ei kuitenkaan olla ja markkinoilla on se määrä toimijoita, jotka sinne mahtuvat pitkällä aikavälillä kilpailemaan. Vuorinen myöntää, että kolmella suurimmalla toimijalla on iso osuus markkinoista, mutta edelleen on olemassa vaihtoehtoja. Markkinoilla on myös pienempiä toimijoita, joilla on toimivia ratkaisuja, ja jotka ovat onnistuneet jopa kasvattamaan markkinaosuuksiaan. Hän korostaa, että markkinoilla pärjää olemalla iso toimija, jolla on isot volyymit tai sitten olemalla pieni ja ketterä. Markkinoilla pärjääminen on hankalampaa, jos yritys ei ole kumpaakaan näistä. Lindforsin mielestä puolestaan vahinkovakuutusmarkkinat ovat liian keskittyneet ja keskisuuria toimijoita on liian vähän. Markkinoilla on kolme isoa yhtiötä, yksi keskisuuri ja näiden lisäksi on muutama pienempi yhtiö, jotka aktiivisesti kilpailevat ja toimivat. Kolme isointa yhtiötä hallitsevat erittäin isoa osaa koko markkinoista. Hänen mukaan Suomen vahinkovakuutusmarkkinat eivät ole täten ideaaliset asiakkaiden kannalta.

Henkivakuutusmarkkinoilla on tällä hetkellä kolme isoa toimijaa eli Nordea, Mandatum Life ja OP. Näiden lisäksi LähiTapiola on neljäntenä. Kuisma mainitsee, että lähes 90 % koko

markkinoista on näillä neljällä toimijalla. Hänen mukaan kuitenkin optimaalinen tilanne olisi se, että jokaisella henkiyhtiöllä olisi 10 miljoonaa asiakasta. Suomessa on kuitenkin vain reilut viisi miljoonaa ihmistä, joten täällä pitäisi asiakasmäärän puolesta olla yksi yhtiö. Kuisman mukaan hyvä tilanne olisi, jos suuria ja vahvoja toimijoita olisi kolme tai neljä. Tällöin jokaisella pitäisi olla kuitenkin vähintään viisi miljoonaa asiakasta, joten asukkaita tulisi olla 20 miljoonaa, jotta kilpailu toimisi aidosti hyvin. Tällöin suhteelliset kustannukset saataisiin pienemmiksi, jolloin voitaisiin tarjota halvempia tuotteitakin. Hänen mukaan vakuutusosalalla pitäisi tehdä yrityskauppoja ja fuusioita yhtiöitä keskenään, sillä tällä hetkellä vakuutustoimijoita on liikaa, jopa työeläkepuolella. Jos suomalaiset haluaisivat pärjätä kansainvälisillä markkinoilla ja haastaa kansainväliset toimijat, jotka tulevat tulevaisuudessa tarjoamaan alemmalla hinnalla tuotteitaan digitaalisesti, niin Suomessa tulisi olla Kuisman mielestä vain muutama isompi toimija. Hänen mukaan Suomen kokoisille markkinoille kaksi pankkiakin olisi liikaa, mutta toisaalta hän ymmärtää, että monopolia ei saisi olla.

Hietasen ja Kianderin mukaan markkinoiden keskittyneisyys työeläkepuolella ei ole liian suurta, vaikka kaksi suurinta toimijaa ovat voimakkaita ja muodostavat markkinoista yli 60 %. Hietasen mielestä tilanne on aika optimi tällä hetkellä. Jos olisi esimerkiksi vain kaksi toimijaa, niin kilpailu voisi olla vajavaista. Kianderin mukaan Suomessa pankki- ja vakuutussektorit ovat molemmat suhteellisen keskittyneitä. Toimijoita on aika vähän, mutta vahinko- ja henkivakuutuspuolella se ei ole ongelma, koska markkinoille tulon kynnys on alentunut, uusia toimijoita tulee jatkuvasti ja kilpailupaine on kova koko ajan. Työeläkepuolella vastaavaa kilpailupainetta ei ole, mutta työeläkeyhtiöitä on silti kuusi, joka on Kianderin mukaan vielä hyvä määrä ja ala on aika kilpailullinen. Hänen mukaan markkinat toimivat hyvin niin kauan kun toimijoita on vähintään kolme. Hän muistuttaa, että Suomessa muillakin sektoreilla, kuten vähittäiskaupassa, pankkitoiminnassa ja vahinkovakuutuksessa, on kaksi tai kolme isoa toimijaa. Täten se on aika tyypillistä. Jos työeläkeyhtiöitä olisi vähemmän kuin kolme, voisi se Kianderin mukaan johtaa keskusteluun siitä, onko kilpailu enää toimivaa ja pitäisikö siirtyä julkiseen monopoliin. Jos ajatellaan pidemmälle tulevaisuuteen, niin voi olla mahdollista, että pienemmät yhtiöt fuusioituvat suurempiin kokonaan, jolloin toimijoiden määrä pieneneisi. Hän jatkaa, että edelleen on eläkekassan tai -säätiön perustamisen mahdollisuus, joten nykytilanne turvaa riittävän hyvin järjestelmän hajautetun toimeenpanon luonteen, joka on nykyjärjestelmän perusta.

Hietasen mukaan asiaa tulisi lähestyä siitä näkökulmasta, että jos markkinoilla olisi paljon pieniä toimijoita ja esimerkiksi 10–20 toimijaa, alan tehokkuus ei varmaankaan kasvaisi. Yh-

tiöiden markkinaosuudet muovautuvat lisääntyvän kilpailun kautta. Lukumäärän kasvattaminen merkittävästi ei hänen mukaan toisi lisää vaihtoehtoja, sillä isot asiakkaat saattaisivat nousta haasteelliseksi käytännön operatiivisessa työssä.

4.7 Kilpailu Suomen vakuutusmarkkinoilla

4.7.1 Kilpailun toimivuus ja riittävyys

Haastateltavien mielestä kilpailua on vielä tarpeeksi ja se toimii. Jacobssonin mukaan arviolta runsas 5 % vakuutuksenottajista vaihtaa vakuutusyhtiötä vuosittain ja ainakin suurten vakuutuksenottajien osalta kilpailu on kovaa, esimerkkinä harjoitetut tarjouskilpailut. Silvolan mukaan kilpailun toimivuudesta ja riittävydestä pitkän aikavälin todisteena on se, että Suomeen ei ole tullut voimakkaasti uusia ulkomaisia toimijoita. Jos kilpailu olisi heikkoa, niin ulkomaiset toimijat olisivat tulleet tänne esteistä huolimatta voimakkaammin tavalla tai toisella. Silvola kuitenkin lisää, että pankkialan omistuksesta suuri osa on ulkomaista. Monet pankit ovat juridisesti kotimaisia tytäryhtiöitä, mutta kuuluvat ulkomaalaisiin konserneihin.

Vanne lähtee ajattelemaan työeläkejärjestelmän kilpailun riittävyttä asiakkaiden edun näkökulmasta. Kilpailu ei ole itsetarkoitus, vaan sillä tulee tavoitella kuluttajan hyötyä. Nykyään julkinen keskustelu on kääntynyt siihen suuntaan, että kilpailun poistaminen ja kaikkien toimijoiden sulautuminen yhdeksi kokonaisuudeksi minimoisi kulut. Hänen mukaan tässä ideassa unohtuvat kilpailusta saatavat hyödyt. Vanne korostaa, että kilpailu ei ole maksimaalista nykyisellä toimijamäärällä, mutta sitä silti löytyy. Nykyrakenne on suurelta osin markkinatapahtumien tulosta.

Kianderin mukaan kilpailu yleisesti Suomen vakuutusmarkkinoilla toimii ja esimerkiksi hintakilpailu on aika kovaa vahinkovakuutuksessa. Hänen mukaan Ifin tekemä kantelu kilpailuvirastolle OP:n vakuutustoiminnasta kertoo siitä, että paineet ovat kovat ja markkinoista taistellaan. Vuorisen mielestä myös vahinkovakuutusmarkkinoilla kilpailu on aitoa, kovaa ja se toimii. Kilpailutilanne on myös kiristynyt jatkuvasti. Lindfors sanoo, että markkinat ovat liian keskittyneet, mutta kilpailu toimii pääosin ihan hyvin. Hän sanoo, että POP Vakuutus on tuonut lisää kilpailua markkinoille ja hänen mielestään ei ole sellaisia kohtia, missä kilpailua ei

olisi. Lindfors jatkaa, että lainsäädäntö ei varsinaisesti rajoita kilpailua, mutta ei myöskään helpota sitä juuri. Hän mainitsi kuitenkin liikennevakuutuslain uudistuksen, joka helpotti ja lisäsi kilpailua. Näin saatiin yksi laji lisää, jossa kilpailla. Se on ollut perinteisesti sellainen, joka on ollut kaikille yhtiöille samanlainen ja ei ole mahdollistanut kilpailua. Lindfors sanoo, että lakisääteiset tapaturmavakuutus ja liikennevakuutus ovat aika säädeltyjä. Liikennevakuutus on edelleen aika säädelty, vaikka sitä nyt uudistettiin. Hän kuitenkin myöntää, että lakisääteisten vakuutusten täytyykin olla jonkin verran säädeltyjä.

Kuisman mukaan Suomessa kilpailu toimii, mutta se voisi olla tiukempaakin. Hän sanoo, että vielä tällä hetkellä ulkomaisilta toimijoilta tuleva kilpailupaine on minimaalinen. Kuisman mielestä osa nykyisistä toimijoista vakuutusalaalla ei välttämättä pärjäisi, jos kilpailu olisi tiukempaa. Suomessa on hänen mukaan vakuutusyhtiöitä, joita voitaisiin hoitaa nykyistä tehokkaammin ja esimerkiksi laajamittainen konttorimalli ei ole kovin tehokas. Asiakkaat kuitenkin tyytyvät tilanteeseen ja ostavat näiltä toimijoilta tuotteita. Kuisma jatkaa, että juuri henkivakuutus tuotteiden osalta kilpailu ei ole valtavaa Suomessa. Hänen mukaan kilpailua käydään ennemminkin asiakkuuksista, johon kuuluu laaja paketti erilaisia tuotteita, kuten vakuutukset.

Hietasen mukaan kilpailu toimii työeläkepuolella nykyisen lainsäädännön antamissa puitteissa. Hän kuitenkin jatkaa, että kilpailussa pitää ottaa huomioon lakisääteisen sosiaaliturvan tuomat velvoitteet ja viranomaisohjeet. Kianderin mielestä kilpailun tavoitteena on pitää toimintakulut kurissa ja hänen mukaan työeläkepuolella kilpailu toimii. Työeläkeyhtiöt kilpailevat koko ajan asiakkaista ja myös isoimmat yritykset kilpailuttavat vakuutuksiaan entistä säännöllisemmin. Vakuutusmeklarit toteuttavat kilpailutuksia ammattitaitoisella tavalla ja vertailevat eri yhtiöitä. Hänen mukaan kilpailu on kiristynyt ja asiakaspysyvyys on vähän heikentynyt. Kiander mainitsi myös, että pienempien yritysten kohdalla työeläkevakuutusten lisääntynyt kilpailu voi johtua vahinkovakuutusmarkkinoiden kilpailun kiristymisestä. Jos pienyritys vaihtaa vahinkovakuutusyhtiötä, niin tällöin voi olla, että työeläkevakuutus seuraa vahinkovakuutusta. Tämä voi olla hänen mukaan heijastuma vahinkovakuutusten kilpailutilanteesta. Suuryritysten kohdalla puolestaan vahinkovakuutusten kilpailutilanteen merkitys on pienempi ja päätös työeläkevakuutuksesta on erillinen. Kiander korostaa, että suurimmat työnantajat alkaisivat perustaa eläkekassoja ja -säätiöitä, jos työeläkeyhtiöt olisivat liian tehotomia ja kustannukset liian korkeat. Tämä on mekanismi, joka toimii markkinoille tulon väylänä ja tuo painetta toiminnalle ja sen tehokkuudelle. Toistaiseksi tilanne on mennyt toiseen suuntaan ja yritykset ovat yhä etenevissä määrin luottaneet työeläkeyhtiöihin.

Aallon mukaan eläkekassat ja -säätiöt tuottavat kilpailupainetta ja pitävät työeläkejärjestelmää aktiivisena. Hän korostaa, että kilpailu kyllä puskee parempiin suorituksiin. Aallon ja Toropaisen mukaan eläkekassoja ja -säätiöitä on kuitenkin liian vähän. Toropainen sanoo, että hänen mielipiteensä siitä, onko työeläkemarkkinoilla tarpeeksi kilpailua vai ei, vaihtelee päivittäin. Hän korostaa, että pitää muistaa, että työeläkeala on osa suomalaista sosiaaliturvaa. Toropainen mainitsee, että joku voi hänen mielestään pohtia, että kilpailua työeläkeyhtiöiden välillä ei ole, sillä tuotteen hinta on sama ja käytännössä tuotekin on sama. Hän mainitsee, että jos Suomen kokoisessa maassa, jossa ei ole kansainvälistä kilpailua, halutaan aitoa kilpailua, niin kyllä eläkekassoilla ja -säätiöillä on siinä merkittävä rooli. Toropainen mainitsee, että kaikki työeläkelaitokset käyvät päivittäistä kilpailua sijoitustuotoista ja hyvistä sijoituskohteista, vaikka useampi toimija voikin olla mukana samassa rahastossa. Hänen mukaan, mitä enemmän olisi kilpailua ja esimerkiksi eläkekassoja ja -säätiöitä, niin sitä enemmän kilpailua käytäisiin Suomessa myös sijoituskohteista. Hänen mukaansa pääomamarkkinoille tulisi lisää vireyttä, jos tällaisia keskisuuria ja pienempiä institutionaalisia sijoittajia olisi enemmän. Nyt niitä on Toropaisen mukaan kuitenkin liian vähän.

4.7.2 Kilpailukeinot

Kilpailukeinoja käytiin myös tarkemmin läpi haastateltaessa vakuutusyhtiöissä työskenteleviä. Vuorinen korostaa, että vahinkovakuuttamisessa hinta on hyvin ratkaiseva tekijä ja se on muuttunut viime aikoina entistä tärkeämmäksi läpinäkyvyyden lisääntymisen kautta. Nykyään hintoja voi vertailla internetissä helposti kotoa käsin. Tämän jälkeen tulee palvelun helppous ja saatavuus. Kolmantena kilpailukeinona tulee vahingonkäsittelyprosessien laatu. Näistä kolmesta tekijästä muodostuu hänen mukaan yrityksen brändi ja maine. Jos yrityksen maine on sellainen, että se nähdään huonona korvaustenmaksajana, niin silloin Vuorisen mukaan on vaikea pärjätä edes hinnalla kilpailussa. Hän sanoo, että luotettavuus on jokaisen toimijan brändin kannalta tärkeä asia.

Lindfors ja Kuisma korostavat, että digitaalisuudella voi kilpailla paljon. Lindfors sanoo, että palveluiden ja tuotteiden pitää olla asiakkaiden näkökulmasta järkeviä, helppokäyttöisiä, ymmärrettäviä ja niiden tulee toimia juuri niin kuin asiakkaat haluavat. Asiakkaiden tulisi ymmärtää, että mitä ne ovat ostamassa ja miten esimerkiksi korvaukset haetaan. Palveluiden pitää löytyä myös kännykästä ja siellä pitää olla riittävä tarjonta, sillä yhä useammalla on jo

käytössä älypuhelin. Kuisma painottaa, että tuotteen tulisi olla saatavilla helposti ja sen tulisi olla mahdollisimman selkeä ja ymmärrettävä. Digitaalisuus on tärkeä asia tulevaisuudessa, sillä ihmiset eivät enää halua käydä konttorissa, vaan haluavat ostaa tuotteen yhä useammin kotoa käsin. Tällöin tärkeintä on helppous, selkeys ja ymmärrettävyys, koska silloin asiakas voi ostaa itse tuotteensa, eikä hänelle jää tuotteen sisällöstä epäselvyyttä. Asiakkaat ottavat mielellään sen tuotteen, mikä on helpoiten saatavilla. Lindfors mainitsee kuitenkin, että digitaalisten palveluiden lisäksi muutkin palvelut kuten korvauspalvelu pitää olla kohdillaan. Ne ovat hänen mukaan sellaisia, joissa ei pysty välttämättä valtavasti erottautumaan, mutta voi hävitä taas paljon ja menettää luottamusta, jos niiden laatu ei ole riittävällä tasolla. Asiakkaila on Lindforsin mukaan aika korkeat odotukset siitä, miten asioiden tulisi sujua, kun ollaan tekemisissä ja asioidaan yhtiön kanssa.

Lindfors jatkaa, että yksikään yhtiö ei voi sanoa, että ei kilpailisi hinnalla, sillä hintakilpailua on aina. Hän sanoo, että toiminnan alussa vahinkosuhde voi olla huono, kun tullaan markkinoille uutena toimijana ja lähdetään kilpailemaan ja houkuttelemaan asiakkaita aluksi matalalla hinnoittelulla. Lindfors mainitsee myös, että vahinkovakuutusmarkkinoilla pienellä tuotedifferoinnilla pystyy hakemaan kilpailuetua vielä, sillä perinteisillä yhtiöillä on tarjolla perinteisiä tuotteita. Hän mainitsee esimerkkinä POP Vakuutuksen lanseeraaman POP Auto Kilsa -tuotteen, jossa hinnoittelu määräytyy riskiperusteisesti ja perustuu puhtaasti ajoneuvolla ajettuihin kilometreihin. Mitä vähemmän ajoneuvolla ajetaan, sitä vähemmän vakuutus maksaa. Lindfors sanoo, että se ei ole mikään täysin uusi ajatus, mutta sitä ei ole kuitenkaan laajasti toteutettu Suomen markkinoilla. Hän jatkaa, että tuotteen lanseeraamisen avulla valmistauduttiin myös siihen, että kun jatkossa saadaan dataa järkevästi, niin malli olisi siihen valmiina. Tulevaisuudessa tätä dataa voidaan käyttää hyväksi sitten esimerkiksi hinnoittelussa. Lindfors mainitsee myös, että perinteisetkin tuotteet pitää löytyä valikoimasta. Niitä pystyy sitten vertailemaan muiden yhtiöiden tarjolla oleviin tuotteisiin. Tämän lisäksi tulee kuitenkin olla tarjolla jotain vähän muutakin.

Lindfors mainitsee, että kilpajuoksua käydään myös sen suhteen, että miten analytiikka liitetään liiketoiminnan tueksi ja kuinka nopeasti sitä pystytään hyödyntämään. Hän mainitsee esimerkkinä sen, että jos havaitaan, että tietyllä paikkakunnalla ollaan kalliimpia kuin jossain toisella. Tällöin kilpailuasetelma on väärä ja yhtiö häviää kauppaa tai konversioita. Tällöin voidaan kilpailla sillä, että kuinka nopeasti tieto liikkuu prosessin sisällä toiseen.

Kuisma korostaa, että henkivakuutusmarkkinoilla suurin kilpailu ei ole tällä hetkellä vakuutusyhtiöiden välistä, koska pankit ovat ottaneet ensisijaisen vastuun. Hän mainitsee, että luonnollisesti pankit kilpailevat asiakkaista, mutta asiakkaista ei kuitenkaan kilpailla henkivakuutustuotteella, vaan lainoilla, talletuskoroilla ja asiakaspalvelun laadulla. Kuisma kertoo esimerkkinä sen, kun Nordeasta tuli paljon asiakkaita heille. Ensimmäinen syy oli Panama-paljastus, jossa Nordeaa syytettiin siitä, että se olisi auttanut asiakkaitaan veronkierrossa. Toinen syy oli se, että Nordea kirjattiin Ruotsiin ja Nordean Suomen konttorit menivät Ruotsin yhtiön alle. Jotkin asiakkaat sanoivat, etteivät halua olla ruotsalaisen yhtiön asiakkaina. Näin ollen asiakkaiden tulo ei ollut ollenkaan henkivakuutuskilpailua. Kun Nordeasta tuli asiakkaita, niin asiakkaat siirsivät OP:lle talletuksia, rahastoja ja vakuutuksia.

Hietasen mukaan eläkeyhtiöiden kannalta tärkeitä kilpailukeinoja ovat kustannustehokkuus ja sijoitustoiminnan tuotto. Kilpailukeinoina toimivat myös palvelun laatu, miten joustavasti prosessit kehittyvät ja miten ne pystytään toteuttamaan. Lisäksi hän mainitsee työhyvinvointipalvelut ja niiden laadun. Siinä ratkaisevaa on vaikuttavuus eli se, että mitä konkreettisia etuja työhyvinvointipalveluilla saadaan aikaiseksi.

Kianderin mukaan kaikista selkein kilpailukeino on hyvityskyky eli kuinka paljon pystytään tarjoamaan maksualennuksia. Tämä perustuu ensisijaisesti siihen, kuinka onnistutaan sijoitustoiminnassa ja toissijaisesti siihen, kuinka tehokkaasti toiminta järjestetään. Toinen merkittävä kilpailukeino on ollut työhyvinvointisopimukset, jotka ovat muodostuneet viimeisen kymmenen vuoden aikana entistä merkittävämmäksi kilpailukeinoksi. Niiden volyymi kasvoi ja isot asiakkaat alkoivat kilpailuttaa niiden avulla. Tähän kuitenkin Finanssivalvonta puuttui viime vuonna ja antoi uusia ohjeita, jotka rajoittavat voimakkaasti tämän kilpailukeinon käyttöä. Kianderin mukaan kolmas kilpailukeino, jolla yhtiöt aikovat erottautua toisistaan tulevaisuudessa on se, että kehitetään vakuuttamiseen liittyviä digitaalisia palveluita.

Aallon mukaan työeläkeyhtiöt kilpailevat keskenään palvelun laadussa. Hän sanoo, että vaka-
varaisuuden määrällä ja vakuutusmaksutasolla ei ole tuntunut olevan kovin paljon merkitystä työeläkeyhtiöiden välisessä kilpailussa. Aallon mukaan esimerkiksi vakuutusmaksutasossa työeläkeyhtiöiden välillä on aika vähän eroja ja muut asiat tuntuvat olevan merkityksellisempiä. Eläkekassojen ja -säätiöiden osalta hän korostaa sijoitustoiminnan merkitystä vakuutusmaksutasoon. Tämän jälkeen tullaan muihin palveluihin, kuten henkilöstön eläkepalveluihin. Oman eläkekassan tai -säätiön kautta siinä voidaan saavuttaa hyötyjä.

4.7.3 Finanssivalvonnan työkyvyttömyysriskin hallintaa koskeva uusi ohjeistus

Työhyvinvointisopimukset ovat olleet viime aikoina kilpailukeinona ja keskustelun aiheena. Hietasen mukaan Finanssivalvonta on käsitellyt aihetta kaikkien yhtiöiden kanssa ja sen pohjalta on tehnyt tarkentavat muutokset ohjeistukseen. Toimintaan on tullut sitä kautta muutosta esimerkiksi tietojen avoimuuteen. Tämä on lisännyt omalta osaltaan luottamusta alaan.

Hietanen jatkaa, että on hyvä asia, että työeläkeyhtiöt panostavat asiakkaidensa työhyvinvointiin riskianalyysin perusteella. Tällöin panostukset kohdistuvat oikeisiin kohteisiin ja vaikuttavuus paranee. Hän korostaakin työhyvinvoinnin ohjeiden yhtenäistä noudattamista.

Kianderin mukaan uusi ohje on hyvä asia, koska ilman sitä kehitys oli menossa siihen suuntaan, että luvatut rahamäärät olisivat aina vain nousseet. Näin ollen tilanne oli menossa huonompaan suuntaan, vaikka sinänsä luvatut toimet olivat monesti hyviä. Suurilla asiakkailta oli kuitenkin suurempi neuvotteluvoima suhteessa eläkeyhtiöihin, jolloin raha suuntautui suurille asiakkaille ja pienet asiakkaat jäivät ilman panostuksia. Täten kilpailuasetelmat eivät olleet tasapuoliset kaikkien asiakkaiden kannalta. Kianderin mukaan ohje selkiyttää pelisääntöjä.

Aalto muistuttaa, että työeläkeyhtiöiltä kerätään tietty osa työeläkevakuutusmaksusta työhyvinvointimenoja varten. Tarkoituksena on, että yritykset käyttävät pääomia omiin työhyvinvointimenoihin ja tällaiseen Tyky-toimintaan. Hän mainitsee kuitenkin, että jotkin yhtiöt tarjosivat uudelle asiakkaalle suuren osan rahastoistaan, jonka ne vanhat asiakkaat olivat maksaneet. Aalto painottaa, että tällä tavalla myös eläkekassoja ja -säätiöitä purettiin, kun sovittiin uudelle asiakkaalle tietty työhyvinvointiraha. Näin ollen tätä rahaa käytettiin markkinointirahana kilpailutarkoituksiin. Tämä ei hänen mukaan ole tasapuolista kaikille asiakkaille, vaan tällaisessa tilanteessa uutta asiakasta suositaan. Aalto sanoo, että se on hyvä asia, että tähän puututtiin, sillä aikaisemmat toimintatavat väärivät kilpailua. Hän sanoo myös, että työhyvinvointirahojen käytössä oli eroja yhtiöiden välillä ja toiset noudattivat ohjeita tarkemmin kuin toiset. Toropainen jatkaa, että jotkin työeläkeyhtiöt ovat kohdentaneet työhyvinvointirahoja väärin perustein. Niillä on houkuteltu uusia asiakkaita tai estetty joidenkin asiakkaiden aikeet perustaa oma eläkekassa tai -säätiö ja pysymään asiakkaana myös jatkossa. Tämä on vaikuttanut täten myös eläkekassojen ja -säätiöiden kenttään.

Aalto tuo esille sen, että työeläkeyhtiöiden välillä ei ole välttämättä tarpeeksi isoja eroja, kun kaikille annetaan esimerkiksi sama vakuutusmaksutaso ja hyvitys perustuu sijoitustoimintaan. Kun sijoitustoiminnan tuotto heittelee pääosin muutaman kymmenyksen yhtiöittäin, niin ero on pieni. Hän mainitsee, että eläkekassa tai -säätiö pystyy tekemään eroa sijoitustoiminnassa, mutta työeläkeyhtiöiden välillä erot ovat liian pienet. Täten Aallon mukaan tämä työhyvinvointirahoilla kilpaileminen voi olla oire tästä, jolloin pyritään hakemaan kilpailuetua kaikin tavoin. Kilpailun kannalta yhtiön tehokkuuden tulisi näkyä paremmin.

4.7.4 Pitäisikö työeläkemaksun hoitokustannusosa olla yhtiökohtainen?

Hietasen ja Kianderin mukaan kustannustehokkuuteen pitäisi kannustaa, joten yhtiön tehokkuuden pitäisi näkyä työeläkemaksun hoitokustannusosassa eli sen pitäisi olla yhtiökohtainen. Työeläkeyhtiöt ovat viimeiset 10 vuotta koittaneet saada sitä läpi, mutta se on ollut poliittisesti herkkä asia ja työmarkkinajärjestöt ovat olleet erimielisiä asiasta. Yhtiökohtaista hoitokustannusosaa ei ole tullut, mutta Hietanen ja Kiander mainitsivat uudistuksen, joka tuo yhtiökohtaiset hyvitykset. Kiander sanoi, että se on itse asiassa identtinen yhtiökohtaisen hoitokustannusosan kanssa, koska molemmat loppujen lopuksi vaikuttavat samalla tavalla asiakkaan eläkemaksuun. Täten se on samantekevää, tuleeko uudistus hyvityksen vai hoitokulun kautta. Hyvityspäätteet alkavat eriytyä eläkeyhtiöiden välillä vuonna 2018, joka luo uutta kilpailua markkinaa. Tällöin vakavaraisimmat yhtiöt pystyvät tarjoamaan parempia hyvityksiä kuin muut. Hietanen sanookin, että kustannustehokkuuden pitäisi näkyä voimakkaammin, jotta nykyiset asiakkaat hyötyisivät siitä asiakashyvitysten kautta.

Aalto on myös samaa mieltä ja hänen mielestä työeläkemaksussa pitäisi yhtiön tehokkuus näkyä nykyistä enemmän. Hän jatkaa, että sijoitustoiminnan tuottoja, kustannustehokkuutta ja toiminnan tehokkuutta varmasti haetaan, jotta työeläkevakuutusmaksu pystytään pitämään kilpailukykyisenä. Suomi on osa kansainvälistä markkinaa ja kansainvälisille yrityksille olisi taattava kohtuullisella tasolla oleva työeläkevakuutusmaksu. Aalto korostaa, että uudistuksia ei tehdä vain toimijoita itseään varten, vaan yrityksiä ja työntekijöitä varten.

4.7.5 EU:n paine ja vaikutukset Suomen vakuutusmarkkinoille

Haastatteluissa käytiin läpi myös EU:n painetta ja vaikutuksia Suomen vakuutusmarkkinoille. Vuorisen mielestä Suomessa voidaan toimia vapaasti lainsäädännön rajoissa. Kuisma sanoo myös, että EU:sta huolimatta voidaan toimia vapaasti. Lindfors taas korostaa, että EU:n myötä ei voida toimia täysin vapaasti, sillä säädöksiä löytyy ja koko ajan on valmisteilla isoja uudistuksia, joita täytyy seurata. Yhtiöiden pitää seurata sitä, että mitä sieltä suunnalta on tulossa, milloin ja mitä pitäisi olla tehtynä ennen kuin uudistukset tulevat voimaan. Hän huomauttaa, että yhtiön lakimiesten tulee olla tarkkana, sillä kukaan ei tule erikseen kertomaan suoraan, että juuri näin pitää tehdä. Muutokset pitää itse toteuttaa tai sitten käyttää rahaa konsulttiyrityksien palveluihin. EU:n suunnalta tulee näin ollen paljon painetta. Toropainen jatkaa, että jotkut voivat todeta, että toiminta olisi vapaata vasta silloin, kun ei olisi mitään vakavaraisuuskehikkoja olemassa yksityisellä puolella. Hän ei kuitenkaan itse aio vaatia niitä pois.

Kianderin ja Hietasen mukaan myös Suomessa on voitu eläkepolitiikassa toistaiseksi toimia melko vapaasti. Kiander kuitenkin jatkaa, että viimeisen toteutetun eläkeuudistuksen taustalla oli komission aika voimakas painostus. Suomi yritti argumentoida sillä, että käytössä on joustava eläkeikä ja siihen liittyvät kannustimet, joiden voi olettaa nostavan keskimääräistä eläkeikää toivotulla tavalla. Komissio kuitenkin halusi harmonisointipyrkimyksen vuoksi sitä, että eläkeikä on nostettava 65 ikävuoteen muiden EU-maiden tapaan. Näin ollen Suomi ei voi olla eläkepolitiikassa aivan eristyksissä kuitenkaan. Kiander huomauttaa kuitenkin, että komission suunnalta tuleva potentiaalinen paine vaikuttaa käytettävissä oleviin kilpailukeinoihin, sillä jäsenyyssojimus määrittää, että työeläkeyhtiöt eivät voi tehdä mitään muuta kuin tarjota lakisääteistä työeläkevakuutusta. Yhtiöt kuitenkin mielellään suunnittelevat erilaisia erottautumistapoja ja yrittävät keksiä erilaisia lisäpalveluita, joita voisi liittää ydintoimintaan. Näissä tilanteissa tulee aina pohdittavaksi se, että onko kyseinen jo tarjottu tai suunnitteilla oleva lisäpalvelu toimiluvan mukainen vai ei. Tätä kautta regulaatioympäristö vaikuttaa käytettävissä oleviin kilpailukeinoihin ja se lisää vähän malttia. Viranomaisen tehtävä on valvoa eläkeyhtiöiden toimintaa ja ottaa kantaa, jos joku lisäpalvelu ylittää toimiluvan rajat.

Haastateltavilla ei ole tiedossa, että komissiolta olisi tullut merkittävää painetta vapauttaa työeläkekilpailua. Vanteen mukaan toisen pilarin eläkkeissä tätä on yritetty unionissa, mutta tulokset ovat olleet vähäisiä. Hietanen, Kiander ja Toropainen korostavat, että Suomen erityisaseman poistamiseen ja kilpailun vapauttamiseen myös Suomen työeläkejärjestelmän osalta pitää aina varautua, mutta se ei ole näköpiirissä ainakaan lähitulevaisuudessa. Kianderin mukaan Euroopan komissiolta ei ole tullut välitöntä painetta vapauttaa työeläkekilpailua Suo-

nessa ja Suomen kanta on se, että jäsenyys sopimus on pysyvä järjestelmä. Hänen mukaan potentiaalista painetta kuitenkin on, sillä komissiossa on sellaista ajattelua, että kaikki jäsenyys sopimuksiin perustuvat poikkeukset ovat pitkällä aikavälillä väliaikaisia järjestelmiä, jotka myöhemmin halutaan korvata unionitason harmonisoinnilla. Hän mainitsee, että komissio on alkanut kiinnostumaan eläkkeistä ja on alkanut tehdä erilaisia tausta- ja pohjapapereita eurooppalaisten eläketurvasta. Näin ollen komissiossa otetaan askeleita siihen suuntaan, että myös eläkepuolta pyritään pitkällä aikavälillä harmonisoimaan. Hän korostaa, että mikään ei ole pysyvää pitkällä aikavälillä. Toropaisen mielestä komissiolta ei ole tullut suoraa painetta vapauttaa työeläkekilpailua. Hänen mukaan EU on nyt hankalassa asemassa ja sillä on muita haasteita mietittävänä tällä hetkellä.

Kiander ja Hietanen toivat molemmat esille sen, että Euroopan komissiolla on pitkän aikavälin tähtäimenä harmonisoida eri EU-maiden lainsäädäntöä ja tästä on ollutkin keskustelua. Näin ollen Suomen poikkeuksellinen järjestelmä voi nousta esille keskusteluissa. Kianderin mukaan komissiolla on ollut hieman vaikeuksia ymmärtää ja hyväksyä tätä. Hän jatkaa, että iso kansainvälisen kehityksen trendi on mennyt Suomen kannalta ongelmallisempaan suuntaan. Hän mainitsee, että Suomen malli on poikkeuksellinen Euroopassa, sillä eläkejärjestelmä kattaa pääosin lakisääteisen vanhuuseläkkeen ja lisäksi ansiosidonnaisen työeläkkeen. Eläkejärjestelmässä on sekä valtiollinen peruseläkkeen luonne, että ansioeläkkeen luonne. Useimmissa maissa on taas järjestelmä, jossa peruseläke tulee valtiollisesti kansaneläkkeenä ja ansioeläke tulee sitten sen päälle eläketurvaa täydentävänä. Suomessa puolestaan kansaneläke on se täydentävä muoto, jos työeläkettä ei saa riittävästi. Jos taloudellisessa kestäväydessä tulisi ongelmia, niin Kianderin mukaan EU:lta tulisi luultavasti painetta siitä, että eri etuuksia pitäisi karsia ja nykyistä mallia tulisi ohjata enemmän peruseläkkeen muotoon. Tällöin eläketurvaa tulisi täydentää sitten yksityisen puolen lisävarakuutusjärjestelmillä. Molemmat korostivat sitä, että niin kauan kuin Suomessa on toimiva järjestelmä, niin poikkeusasetman puolesta argumentointi on helpompaa. Hietanen ja Kianderin mukaan muualla ei ole pyrkimystä Suomen kaltaiseen malliin työeläkejärjestelmän osalta. Hietanen mainitsi, että Hollannissa on hieman samanlainen malli kuin Suomella. Aalto sanoo, että eri maiden, kuten Suomen, mallia ei voi suoraan viedä toiseen maahan, sillä esimerkiksi lainsäädäntö on oma jokaisessa maassa.

Toropainen mainitsee, että eri maiden eläkejärjestelmiä on hankala verrata keskenään. Hän huomauttaa, että esimerkiksi Suomen eläkejärjestelmästä on mahdotonta sanoa, että mihin pilariin se tarkalleen kuuluu, koska siinä on aineksia useammasta pilarista. Rahastointi eroaa

maittain ja lisäksi vaihtelua esiintyy siinä, onko järjestelmä etuus- vai maksuperusteinen. Näin ollen esimerkiksi EU-lainsäätäminen on vaikeata, sillä pitäisi pystyä kaikille maille sopivia kehyksiä laatimaan, vaikka jokaisessa maassa on omat erityispiirteensä ja itse rakennetut kansalliset eläkejärjestelmät.

4.8 Ratkaisuja mahdollisiin ongelmiin

4.8.1 Mahdollisia ratkaisuehdotuksia ja niiden tarpeellisuus

Korpiahon mukaan Solvenssi II harmonisoi vakavaraisuussäätelyn ja valvonnan sekä raportoinnin, joten niiden osalta esteitä ei ole EU:n sisällä. Myös asiakkaan tiedonsaantioikeuksia sääntelevä lainsäädäntö on edennyt EU:ssa. Korpiahon mukaan nämä luovat hyvät edellytykset ja tämän jälkeen on yhtiöiden vuoro analysoida, ovatko suomalaiset markkinat liiketoiminnan näkökulmasta mielenkiintoiset. Silvola korostaa, että EU:n sisämarkkinat ovat olemassa ja siellä on sääntelyintegraatio. Hänen mukaan Suomessakin voisi olla teoriassa vain yksi eläkerahasto, jolloin kilpailutettaisiin vain varainhoitajia. Työeläkejärjestelmässä kaksi kolmasosaa on muuta kuin julkista rahastointia. Usean toimijan kokonaisuudella suojataan sitä, että eläkevaroja ei käytettäisi valtion tarpeisiin. Purkaisiko valtio rahastoa taloudellisen tilanteen mukaan, jos täällä olisi vain yksi eläkerahasto? Ainakin se päätti purkaa kesän 2014 kehysriihen päätöksellä omaa eläkerahastoaan. Korpiahon mukaan lakisääteinen tapaturmavakuutusjärjestelmä on jo nyt toimiva ja vapaata hinnoittelua valvotaan. Silvola on myös samoilla linjoilla ja hänen mielestä lakisääteinen tapaturmavakuutus toimii korvauksensaajan kannalta. Lisäksi on olemassa erikoistariffointia, joka tarjoaa kannusteita työsuojeluun.

Lindfors korostaa, että kilpailu on aina hyödyksi asiakkaille. Hän sanoo kuitenkin, että markkinoille tulon esteitä ei ole juuri edes tutkittu, eikä niihin ole keskitytty, koska Suomessa on niin vähän yhtiöitä ja markkinoita hallitsevat toimijat ovat niin isoja ja vaikutusvaltaisia. Heidän intresseissään ei ole ollut pohtia tällaista. Kuisma on samoilla linjoilla ja mainitsee, että on tavallaan hyvä, että joitakin esteitä on. Näin suomalaisille tarjotaan töitä, kun on konttoreita, joissa on puhelinpalvelua ynnä muuta. Finanssi- ja vakuutuslalla suomalaiset toimijat hallitsevat markkinoita ja ulkomaisia kilpailijoita on todella vähän. Voidaan ajatella, että miksi esteitä tulisi vähentää, kun Suomen talous saa niistä hyötyä.

Lindfors sanoo, että hänen mielestään monet säädökset ja määräykset on tehty isojen yhtiöiden näkökulmasta. Pienet yhtiöt joutuvat toteuttamaan samat säädökset ja määräykset, vaikka resurssit ovat pienemmät kuin isommilla yhtiöillä. Niiden toteuttaminen vaatii paljon pääomia ja saattaa olla haastavaa pienemmille toimijoille. Hän mainitsee esimerkkinä raportointivaatimukset, joiden toteuttaminen on suhteellisesti helpompaa isommille toimijoille, joilla on resursseja enemmän. Lindfors mainitsee, että Solvenssi II:n vaatimat toimenpiteet voivat pistää pienen yhtiön aika koviin ja hänen mukaan suhteellisuusperiaatetta voitaisiin toteuttaa enemmän.

Vuorisen mielestä nykytilanteelle ei tarvitsisi tehdä mitään, mutta huomauttaa, että verotuksen keventäminen ylipäänsä voisi olla keino lisätä Suomen houkuttelevuutta. Suomi voisi tehdä itsestänsä verotuksellisesti edullisen paikan siirtää toimintoja. Kiander ja Kuisma taas korostavat, että digitalisaatio tulee automaattisesti helpottamaan markkinoille tuloa. Kiander mainitsi jo aiemmin, että teknologian kehitys tulee alentamaan markkinoille tulon hintaa. Kuisma näkeekin riskinä nykyisten toimijoiden kannalta tulevaisuuteen katsomisen. Jos ne eivät ole kehityksessä mukana, niin ei ole mitään esteitä mahdollista luoda, jotta uudet toimijat eivät pääsisi markkinoita valtaamaan. Kuisman mielestä vahinko-, henki- ja työeläkevakuutusmarkkinoilla pitäisi alkaa rakentamaan heti sähköisiä palveluita niin yritys- kuin henkilöasiakkaille ja kytkemään niitä erilaisiin tuotteisiin. Seuraavien sukupolvien kohdilla kattavien sähköisten palveluiden tarve korostuu entisestään.

Kuisma mainitsee, että vielä 1990-luvun lopulla ja 2000-luvun alussa Suomea kehuttiin kansainvälisessä lehdistössä. Suomessa oli todella hienosti rakennettu verkkopankkipalvelut ja Suomi oli edelläkävijä. Näin ollen suomalaiset asiakkaat olivat myös erittäin tyytyväisiä suomalaisiin toimijoihin. Kuisma muistuttaa, että Lontoossa oli shekit maksuvälineenä vielä 2000-luvun alussa ja ettei siellä ollut mitään kattavia sähköisiä palveluita. Hän painottaa, että mikäli Suomessa ei mennä nyt digitaalisesti vahvasti eteenpäin, niin suomalaiset toimijat tulevat häviämään kilpailun.

Kuisman mukaan oikealla politiikalla voitaisiin helpottaa markkinoille tuloa ja nostaa vakuutusten painoarvoa ja suosiota. Verotusta tulisi ensinnäkin keventää ja vapaaehtoisten vakuutusten ostamiseen tulisi kannustaa enemmän. Hän haluaisi tehdä Suomesta eurooppalaisen maan, jossa omaisuuden lisäksi vakuutetaan myös ihmiset. Hänen mukaan olisi parempi, jos riskitapahtuman sattuessa turvaa haettaisiin ja saataisiin vakuutuksen kautta, eikä yhteiskunnan turvaverkosta. Vakuutusten painoarvon nousun ja niiden määrän lisääntymisen kautta

henkivakuutusmarkkinat olisivat houkuttelevammat ja alalle voisi tulla uusia toimijoita. Kuisma on pettynyt pankkien toimintaan, sillä ne eivät ole keskittyneet erityisemmin vakuutusten myymiseen, vaan enemmän muihin tuotteisiinsa kuten talletuksiin ja rahastoihin. Vakuutustuotteita olisi tärkeätä markkinoida nykyistä enemmän. Hän vaatii alan toimijoilta kuitenkin pankeilta aktiivisempaa vakuutusten roolin tärkeyden esille tuomista ja huomauttaa, että henkivakuutusten houkuttelevuus on heikentynyt, joten myyntityö korostuu entisestään.

Hietasen mukaan esteisiin ei tulisi keskittyä. Tulisi ennemminkin pohtia sitä, miten ala toimisi tehokkaammin jatkossa. Kianderin mukaan teknologia ja markkinat hoitavat itse asian vahinko- ja henkipuolella aika pitkälle. Pakollisessa työeläkevakuutuksessa ei ole välttämättä tarvetta tehdä mitään, niin kauan kuin voidaan katsoa, että alalla on riittävä määrä toimijoita. Hänen mukaan markkinat toimivat hyvin niin kauan kuin toimijoita on vähintään kolme. Kiander lisää, että vielä tällä hetkellä on kuusi työeläkevakuutusyhtiötä, joten siinä mielessä ala on aika kilpailullinen.

Kiander jatkaa, että lainsäädäntö säätelee vakavaraisuuskehikkoa ja sitä, kuinka paljon voi ottaa sijoitusriskiä. Lisäksi Finanssivalvonta valvoo yhtiöiden toimintaa vielä aika tiukasti. Tämä on hänen mukaan tärkeätä, koska Suomessa eläkeyhtiöillä on keskinäinen yhteisvastuu. Jos joku eläkeyhtiö menee nurin, niin muut hoitavat nurin menneen eläkeyhtiön eläkkeet. Näin ollen sijoitustoimintaa tulee rajoittaa, jottei kukaan ota kohtuutonta riskiä. Aalto myös korostaa, että on erittäin tärkeätä, että on olemassa tällaisia puskureita. Tietty vakavaraisuus täytyy olla, sillä kaikilla on velvoite huolehtia vastuullaan olevien eläkerahastojen tuottoveloitteesta. Vanne sanoo myös, että turvaavat vakavaraisuusvaatimukset ovat välttämättömiä. Näin ollen niiden poistaminen ei ole ratkaisu.

4.8.2 Olisiko mahdollista tai kannattavaa ulottaa lakisääteinen työeläke EU:n sisämarkkinoille?

Vanteen mukaan työeläkettä on vaikeaa, ellei mahdotonta toteuttaa sisämarkkinoilla, kun kyseessä on yhden maan lakisääteinen sosiaaliturva. Sisämarkkinoille menemisen johdosta järjestelmää jouduttaisiin muuttamaan. Tämä tarkoittaisi muun muassa yhteisvastuun pois ottamista ja riskittömämpää sijoittamista, joka johtaa taas korkeampiin maksuihin. Järjestelmän ja lainsäädännön sisällön muuttamisen seurauksia voisi olla vaikeaa arvioida etukäteen. Vanteen mukaan ensisijaista on säilyttää Suomessa haluttu eläke-etuusjärjestelmä ja sen rahoitus.

Työntekijät ja työnantajat haluavat olla selvillä omista eläkerahoistaan. Ei olisi tarkoituksenmukaista, että eläkerahat olisivat jonkin kansainvälisen konsernin hallussa, ja joihin kohdistuisi kaikki konsernin ottamat riskit. Suomen työeläkejärjestelmä on tunnustettu osaksi kansallista sosiaaliturvaa ja päätösvaltaa. Aalto huomautti myös, että jotkut voivat nähdä asian niin, että olisi tärkeätä suojata suomalaista työeläkejärjestelmää, jotta kerätyt varat eivät valuisi ulkomaille. Ulkomailta tuleva kilpailu voidaan nähdä uhkana, mutta hän ei itse ottanut kantaa tähän. Hänen mukaan voisi pohtia samalla, että minkälaista kilpailu sitten olisi ja katoaisivatko rahat. Se on kuitenkin Finanssivalvonnan ja muiden valvojien tehtävä. Aalto sanoo, että toimintaa säännellään ja Finanssivalvonnalle laaditaan raportteja säännöllisesti. Näin ollen sen tehtävä on puuttua ennakkoon tilanteeseen, jos on havaittavissa epäselvyyksiä. Toropainen jatkaa, että koko ajan pitää muistaa, että puhutaan viime kädessä sosiaaliturvasta. Tällöin voisi samalla kysyä, että pitäisikö kaikesta kilpailla ja saada Kelallekin joku kilpailija. Toropaisen mielestä esimerkiksi uusia työeläkeyhtiöitä ei tarvita. Kianderin mukaan uuden ulkomaisen tai suomalaisen eläkeyhtiön tuleminen Suomen työeläkemarkkinoille nykyehdoilla ei lisäisi työeläkejärjestelmän riskejä, koska se joutuisi sitoutumaan eläkeyhtiöiden yhteisvastuuseen. Hietanen lisää vielä, että Suomen eläkejärjestelmässä on hyvää se, että eläkkeiden maksumuutos on turvattu riippumatta siitä, mistä työeläkeyhtiöstä eläke maksetaan. Eläkejärjestelmä on rakennettu fiksusti, koska eläkkeiden taso on poliittinen päätös.

Jos kilpailu vapautuisi, niin Kianderin mielestä uusia ulkomaisia toimijoita ei tulisi, ellei vakuutusaste muuttuisi merkittävästi. Jos eläkejärjestelmän perusteet muuttuisivat ja perus- ja lisäeläke erotettaisiin toisistaan, niin silloin lisäeläkepuolelle voisi tulla ulkomaisia kilpailijoita. Aallon mukaan uuden työeläkeyhtiön tulisi olla tarpeeksi iso ja sen kasvamiseen kuluisi paljon aikaa. Hän mainitsee esimerkkinä pankkialan, jossa sielläkään toimintaa ei saada välttämättä kannattavaksi 10 vuodessa. Siellä ei ole myöskään ihan työeläkealaa vastaavia puskureita. Hänen mukaan itse vapauttaminen ei toisi mitään muutosta. Aalto sanoo, että täytyisi tehdä suuria muutoksia, jotta uusia toimijoita alkaisi tulla. Esimerkiksi vakavaraisuussäntelyä ja eläkevakuutusmaksutasoja pitäisi muuttaa kokonaan uusiksi. Uuden toimijan täytyisi päästä tulemaan neutraalisti ja lisäksi suuri haaste olisi siinä, että asiakasyritysten tulisi haluta tulla juuri näiden uusien tulijoiden asiakkaiksi. Aalto mainitsee myös, että koska lainsäädäntö määrittelee eläkevakuutusmaksun tason, niin herää kysymys siitä, että mistä uusi työeläkeyhtiö kilpailisi. Se voisi luvata paremman sijoitustoiminnan tuoton, mutta hänen mukaan pienemmät toimijat pystyvät paremmin ketteryydellään tuottamaan sijoitustoiminnan tuoton edullisuuden. Toropainen ei myöskään keksi tapaa, jolla uusi työeläkeyhtiö voisi kilpailla.

Hietanen mainitsi Nicholas Barrin tutkimuksen, jonka mukaan suomalainen eläkejärjestelmä toimii hyvin. Näin ollen on helpompi argumentoida nykyisen järjestelyn säilymisen puolesta, sillä toimivaa järjestelmää ei kannata lähteä olennaisesti muuttamaan. Sitä voi kuitenkin aina kehittää entisestään. Kiander on samaa mieltä kuin Hietanen siitä, että kun nykyinen eläkejärjestelmä toimii, niin se on helpompi perustella esimerkiksi komission suuntaan. Jos Suomen omassa eläkejärjestelmässä alkaa tulla ongelmia, niin sitten tilanne voi muuttua. Aaltokin on samaa mieltä ja mainitsee, että nykytilanteen jatkuvuus on omista toimijoista kiinni. Jos työeläkejärjestelmässä olevat eläkekassat ja -säätiöt sekä työeläkeyhtiöt eivät hoitaisi tehtäviään kunnolla ja luottamus katoaisi, niin sitten kehityspainetta voisi alkaa tulla.

4.8.3 Eläkekassojen ja -säätiöiden aseman parantaminen ja sen tarpeellisuus

Aalto sanoo, että eläkekassojen ja -säätiöiden määrän kehitys riippuu vallitsevasta lainsäädännöstä. Hietanen korostaa myös, että vallitsevalla lainsäädännöllä ja viranomaisilla on iso merkitys. Jos lainsäädäntöä ohjataan tiettyyn suuntaan, niin samalla se vaikuttaa eläkekassojen ja -säätiöiden kehitykseen. Hänen mukaan merkittäviä muutoksia tarvittaisiin, jotta niiden rooli nousisi merkittävästi. Kiander jatkaa, että ne luovat omalta osaltaan ainakin potentiaalista kilpailupainetta markkinoille, joten järjestelmän kannalta niiden olemassaolo ja perustamismahdollisuus on hyvä asia. Hän huomauttaa, että eläkeyhtiöt eivät ole ensimmäisinä edistämässä eläkekassojen ja -säätiöiden perustamista. Kianderin mukaan se on kuitenkin niiden yritysten, joiden on pakko vakuuttaa työntekijänsä, tehtävä arvioida, että pystyisivätkö ne itse järjestämään eläketurvan eläkeyhtiöitä tehokkaammin. Aallon ja Toropaisen mielestä oman eläkekassan tai -säätiön perustamista pitäisi helpottaa. Aalto jatkaa, että eläkekassojen ja -säätiöiden kohdalla sääntely on hieman jopa purkautumiseen kannustava ja uusia ei oikein ole mahdollista perustaa. Hän sanoo, että nykyinen lainsäädäntö on laadittu sellaiseksi, että oman eläkelaitoksen perustaminen ei kannata, mikäli perustaja eli yritys joutuisi pääomittamaan omaa eläkelaitosta merkittävästi jo lähtötilanteessa.

Toropainen korostaa, että uusi eläkekassa ja -säätiölaki tulevat parantamaan eläkekassojen ja -säätiöiden asemaa. Uudistusten tarkoituksena on madaltaa kynnystä perustaa uusi eläkekassa tai -säätiö. Sitä yrityksessä olevan henkilökunnan minimimäärää, joka vaaditaan eläkekassan tai -säätiön perustamiseen, ollaan alentamassa. Hän mainitsee, että nykyisellä lainsäädännöllä pitää olla 300 työntekijää, jotta voi perustaa oman eläkekassan tai -säätiön ja jatkossa sitä ollaan pudottamassa 150 työntekijään. Lisäksi laskentakaavaa siitä, miten toimintapääoma siir-

tyy työeläkeyhtiöstä uuteen perustettavaan eläkekassaan tai -säätiöön, halutaan saada reilumaksi. Toropainen sanoo myös, että Eläkesäätiöyhdistyksen pyrkimyksenä olisi saada lakiin mukaan mahdollisuus siirtää päätyneet vakuutukset työeläkeyhtiöstä perustettavaan eläkekassaan tai -säätiöön. Näin uuteen eläkekassaan tai -säätiöön saataisiin mukaan lisää rahastoitujia varoja ja pääomaa. Finanssiala vastustaa kuitenkin sitä. Aalto mainitsee, että päätyneiden vakuutusten siirrossa on kyse siitä, että siirtyvätkö pääomat ja missä määrin eläkelaitosta vaihtaessa. Hän muistuttaa, että tällä hetkellä yrityksen rahastot eivät siirry työeläkeyhtiötä vaihdettaessa. Tämä taas estää liikkuvuutta ja siirtoja työeläkelaitosten välillä.

Kuten jo aikaisemmin on mainittu, niin eläkekassat ja -säätiöt tuovat kilpailupainetta ja kiritävät työeläkeyhtiöitä. Toisaalta Hietanen ja Kiander nostivat esiin riskejä myös siitä, jos eläkekassojen ja -säätiöiden määrä kohoaisi merkittävästi. Heidän mukaan siinä on omat riskinsä, jos eläketurvan järjestää eläkekassan tai -säätiön kautta. Kianderin mukaan riskin suuruus riippuu siitä, että minkälainen ryhmä on tällaisen järjestelyn takana. Hyvin vakaat toimijat, kuten OP ja Valio, joilla on molemmilla omat eläkekassansa, ovat vahvalla pohjalla. Muuttamalla toimijalla on ollut kuitenkin ongelmia viime vuosina. Kiander mainitsi bensinikauppiaiden eläkekassan Viabekin, joka joutui pahoihin vaikeuksiin yhden epäonnistuneen investoinnin takia. Vaikeudet johtuvat hänen mukaan sijoituspuolella tarvittavasta volyyymista. Kun on pieni volyyymi, niin sijoitusten hajautuksessa epäonnistuminen aiheuttaa merkittävän riskin. Lisäksi mitä suurempi volyyymi on, sitä pienemmäksi koituvat transaktiokustannukset. Sijoituksia pystyy myös hajauttamaan enemmän ja riskejä vähentämään. Jos eläkekassa tai -säätiö on kovin pieni, niin on entistä tärkeämpää onnistua sijoitustoiminnassa. Kiander mainitsi myös matalan korkotason. Kun katsotaan kansainvälistä kehitystä, niin se on kaikilla eläkelaitoksilla ympäri maailmaa ongelmana. Tämä tarkoittaa sitä, että eläkevastuiden nykyarvo on noussut valtavasti ja silloin kattamattomasta eläkevastuusta tulee hyvin suuri ongelma, jos on esimerkiksi yrityskohtaisia rahastoja. Jos yrityksellä olisi oma yrityskohtainen eläkekassa tai -säätiö, niin nykyisessä matalien korkojen maailmassa korkoriskin hoidon ottaminen itselle on aikamoinen riski. Hietanen ja Kiander sanovat myös, että jos on pienempi toimija, niin ei ole välttämättä riittäviä resursseja tai osaamista eläketurvan järjestämiseen itse.

Hietanen korostaa, että työeläkeyhtiöt toimivat hyvin ja on vaikeata nimetä varmoja hyötyjä, joita eläkekassan tai -säätiön perustaminen toisi. Kiander myöntää kuitenkin, että eläkekassan tai -säätiön perustaminen voi olla myös järkevää. Jos yritys järjestää itse eläketurvansa, niin kustannukset ovat läpinäkyviä ja yritys pystyy räätälöimään sen toiminnan omien tarpeidensa mukaiseksi. Jos yrityksellä on esimerkiksi pieni työkyvyttömyysriski, niin se voi päästä aika

pienillä toimintakuluilla. Jos yritys onnistuu sijoitustoiminnassaan paremmin kuin työeläkeyhtiöt keskimäärin, niin silloin se pääsee pidemmällä aikavälillä pienemmillä maksuilla ja eläketurvan järjestäminen itse voi olla edullinen vaihtoehto. Hän korostaa kuitenkin, että mahdollisuudet voivat olla suuremmat, mutta toisaalta riskit myös.

Aalto ja Toropainen ovat eri mieltä ja heidän mukaan eläkekassan tai -säätiön perustaminen ei ole riskillisempää kuin työeläkeyhtiössä pysyminen. Aalto huomauttaa, että katsottaessa vuosia 1997–2016, eläkekassojen ja -säätiöiden keskimääräinen vakavaraisuus on ollut korkeampi ja eläkevakuutusmaksu alhaisempi. Eläkekassojen ja -säätiöiden keskimääräinen sijoitustoiminnan tuotto on myös ollut paras koko työeläkejärjestelmässä, vaikka julkisella puolella ei ole tiukkoja vakavaraisuussääntöjä. Toropainen korostaa, että sijoitustoiminnan hyvillä tuotoilla eläkekassat ja -säätiöt pystyvät pitämään työnantajan eläkemaksun alempana kuin työeläkeyhtiöillä. Hän huomauttaa, että Suomi ei ole edullisten työvoimakustannusten maa. Työnantajayritykselle oma eläkekassa tai -säätiö hyvin hoidettuna on suunnilleen ainoa tapa säästää työvoimakuluissa, sillä työeläkemaksut sisältyvät työvoimakustannuksiin.

Aalto korostaa, että vakavaraisuussäännökset ovat samat kaikille. Ne vaativat sen, että sijoituksia on pakko hajauttaa ja tietynkokoinen puskuri pitää olla. Lainsäädännön minimivaatimukset johtavat siihen, että jos perustaa oman eläkekassan tai -säätiön, niin se on tarpeeksi vahva toimija. Hän sanoo, että jokaisella eläkelaitoksella on kuitenkin tuotto-/rahastoon siirtovelvoite, joten pääomia täytyy olla senkin vuoksi. Aalto jatkaa, että hajautettuun järjestelmään ei mahdu yhtään sellaista toimijaa, joka ei ole riittävän tehokas toimiakseen alalla. Hänen mukaan niitä ei myöskään ole tällä hetkellä ja nykyiset eläkekassat ja -säätiöt voivat hyvin.

Aalto sanoo, että eläkekassan tai -säätiön toiminta ei ole sen ihmeellisempää tai monimutkaisempaa kuin työeläkeyhtiöissä. Yrityksillä on palvelutoimistoja, jotka laskevat ja maksavat eläkkeet ja toimivat samalla tavoin kuin työeläkeyhtiöt. Joitain toimintoja voi myös ulkoistaa ja esimerkiksi kaikki sijoitustoiminnan osaaminen ei ole vain työeläkeyhtiöissä, vaan sitä on ostettavissa myös muualta. Hänen mukaan pienemmät eläkekassat ja -säätiöt ovat onnistuneet hyvin toiminnassaan ja osoittaneet, että osaamista löytyy.

Aalto mainitsee lisäksi, että oma eläkelaitos on henkilöstöpolitiikan kannalta hyvä asia, koska työkyvyttömyystapauksissa henkilöiden kuntoutus voidaan toteuttaa paremmin. Henkilö voidaan sijoittaa paremmin erilaisiin toimipisteisiin ja työtehtäviin, kun työyhteisö ja -paikka tunnetaan paremmin. Lisäksi yritys ymmärtää hyvin, miten jokainen työkyvyttömyysmeno

vaikuttaa. Näin ollen tämä vaikuttaa henkilöstöpolitiikkaan positiivisesti ja ennaltaehkäisevästi. Toropainen sanoo, että oman eläkekassan tai -säätiön ja työterveyshuollon kiinteällä yhteistyöllä voidaan saada aikaan säästöjä. Jos jollain työntekijällä on havaittavissa työkyvyttömyyttä, niin työpaikalla voidaan ajoissa puuttua tilanteeseen ja hakea sellaisia työaika- ja työtoimintamalleja, joiden avulla henkilö pystyy jatkamaan työssä. Aalto lisää, että eläkekassoissa ja -säätiöissä yrityksellä on enemmän mahdollisuuksia vaikuttaa käytännön toimintaan. Hyvinä vuosina voidaan pyrkiä pitämään vakuutusmaksutaso korkeammalla ja huonompina aikoina tehdä joitain muutoksia. Eläketurvan järjestäminen työeläkeyhtiöissä tarkoittaa sitä, että yrityksen pitää tyytyä annettuun vakuutusmaksutasoon. Tämä on yrityksen näkökulmasta merkittävä hyöty, kun pystytään reagoimaan niin halutessa.

Aalto sanoo, että vaikka sääntely muuttuisi koskien esimerkiksi päättyneitä vakuutuksia ja uusia eläkekassoja tai -säätiöitä perustettaisiin joitain lisää, niin niiden osuus koko työeläke-markkinoista olisi edelleen erittäin pieni. Hän mainitsee, että koko lakisääteisessä työeläkejärjestelmässä on noin 180 miljardia euroa, josta yksityisten työeläkeyhtiöiden osuus on noin 110–115 miljardia euroa ja eläkekassojen ja -säätiöiden osuus 5,5 miljardia. Toropainen on samaa mieltä ja sanoo, että vaikka lainsäädäntö saataisiin kuinka hyväksi, niin ei uusia eläkekassoja ja -säätiöitä perustettaisi isoja määriä. Puhuttaisiin toimintapääoman osalta korkeintaan joistakin sadoista miljoonista euroista ja se ei olisi näin ollen mikään uhka työeläkeyhtiöille. Toropainen jatkaa, että Suomessa on pieniä yrityksiä erittäin paljon. Näin ollen moni jää perustamisoikeuden ulkopuolelle edelleen, joten uudistus ei koske niin suurta määrää yrityksiä. Tietty kokoluokka ja volyyymi pitää olla, että eläkekassan tai -säätiön perustaminen olisi järkevää ja toiminta saataisiin kannattavaksi. Aallon mukaan yrityksiä, jotka ylipäätänsä voivat perustaa kokonsa perusteella eläkekassan tai -säätiön, on Suomessa muutama sata. Tällä hetkellä lakisääteistä eläketurvaa hoitavia eläkekassoja ja -säätiöitä on yhteensä 18. Aalto korostaa kuitenkin, että ne hoitavat konsernien alaisuudessa olevia yrityksiä, joista eläkesäätiöiden hoidossa on yhteensä parisen sataa ja eläkekassoissa useampi sata pienempää yritystä.

Toropainen muistuttaa, että tulevat uudistukset vaikuttavat kyllä myös jo olemassa oleviin eläkekassoihin ja -säätiöihin, mutta ennen kaikkea hän haluaisi saada uuden eläkekassan tai -säätiön perustamiskynnystä alemmaksi. Työnantajilla tulisi olla aito mahdollisuus päättää siitä, miten työntekijöidensä työeläkevakuuttamisen järjestävät. Aalto korostaa, että he eivät halua suosia eläkekassoja ja -säätiöitä verrattuna työeläkeyhtiöihin ja kaikki noudattavat samoja säännöksiä. Eläkeyhtiöitä tarvitaan jatkossakin, mutta hän korostaa, että lainsäädännön tulisi olla neutraali kaikille eläkelaitoksille.

4.8.4 Tarvitaanko lisää vakuutusalan toimijoiden välistä yhteistyötä?

Haastateltaessa vakuutusyhtiöissä työskenteleviä esiin nousi toimijoiden välinen yhteistyö. Yhteistyöllä voitaisiin saada aikaan esimerkiksi kustannussäästöjä, jolloin pääomavaatimukset voisivat hieman laskea ja markkinoilla toimiminen helpottua. Kustannussäästöt voisivat olla tärkeitä erityisesti pienemmille toimijoille ja näin markkinoille tuleminen voisi olla houkuttelevampaa. Kuisma toteaa, että esimerkiksi henkivakuutusyhtiöiden välistä yhteistyötä pitäisi lisätä merkittävästi. Hän painottaa, että pienistä markkinoista huolimatta Suomessa on useita toimijoita, jotka eivät edes tee riittävästi yhteistyötä keskenään. Kuisma ihmettelee sitä, että miksi Suomessa monessa asiassa kaikki tehdään itse. Yhteistyöllä säästettäisiin kustannuksissa ja vakuutusten hintoja voitaisiin alentaa. Hän pelkää myös digitalisaatiossa sitä, että kaikki yrittävät tehdä itse kaiken.

Hietasen mukaan yhteistyön kannalta tullaan kysymykseen siitä, että miten se vaikuttaa kilpailuun. Hänen mukaan tiettyjen tietojärjestelmien kehittämisessä pitäisi lisätä yhteistyötä, koska ne eivät ole varsinaisia kilpailutekijöitä. Hän mainitsee esimerkkinä maksatusjärjestelmän. Hietanen ei myöskään näe sitä, että kilpailua pitäisi olla paljon siitä, miten eläkkeensaaja saa eläkkeensä. Eläkkeen pitää tulla tilille oikeamääräisenä ja sovittuun aikaan. Näin ollen eläkkeensaajalle ei ole tässä kohtaa merkitystä sillä, missä yhtiössä on vakuutettu, koska hänen tulee saada tililleen eläkettä aina oikea summa oikeaan aikaan. Kuisma on samaa mieltä ja sanoo, että kaikilla toimijoilla on pääosin toimivat tietojärjestelmät, joten se ei ole mikään merkittävä kilpailuetu. Hän ihmettelee Hietasen tavoin, että miksi jokaisen suomalaisen työeläkeyhtiön pitää rakentaa itse oma eläkkeen maksatusjärjestelmä. Jokainen laittaa kymmeniä miljoonia euroja tietojärjestelmään, vaikka voisi olla käytössä yksi yhteinen tietojärjestelmä, jota kaikki käyttävät. Hän korostaa, että asiakas ei vertaile yhtiöiden eläkkeenmaksatusjärjestelmiä keskenään, koska niiden erot eivät näy asiakkaalle. Molemmilla lopputulos on sama ja asiakas saa eläkkeensä oikeamääräisenä oikeaan aikaan. Hän kuitenkin sanoo, että nykyään tälläkin saralla yhteistyötä tehdään. Kiander vielä jatkaa, että yhteistyö tietojärjestelmien osalta on tärkeää ja se on yhteiskunnankin intressi. Tietojärjestelmien kohdalla kustannukset voivat kasvaa suuriksi, joten on tehty joitakin työeläkeyhtiöiden yhteisiä tietojärjestelmähankkeita. Työeläkepuolella onkin perustettu Eläketurvakeskuksen yhteyteen Arek Oy eli ansiorekisteriyhtiö, johon on siirretty alan tietojärjestelmiä. Kianderin mukaan tällaisia

ratkaisuja voidaan myös jatkossa tarvita ja yhteistyötä tietojärjestelmien kehittämisessä voitaisiin lisätä hänen mielestä entisestään.

Kianderin mukaan eläkeyhtiöiden välinen yhteistyö on vähentynyt viime aikoina. Aikaisemmin eläkeyhtiöt tekivät enemmänkin yhteistyötä nimenomaan eläkejärjestelmään liittyvissä asioissa, mutta nykyään yhteistyön suhteen on tultu hyvin varovaisiksi. Hänen mukaan tämä johtuu siitä, että kilpailulainsäädäntö on kehittynyt ja kiristynyt viimeisen 20 vuoden aikana. Täten nykyään liian suurta yhteistyötä yritetään enimmäkseen välttää. Toisaalta lain mukaan eläkeyhtiöt saavat tehdä yhteistyötä, kun on kysymys järjestelmän kehittämisestä. Sitä tehdään jonkin verran, mutta esimerkiksi eläkemaksujen ja tariffien suhteen ei enää tehdä yhteistyötä lainkaan ja jokainen hoitaa ne itse. Hietasen mielestä on kuitenkin hyvä, että Eläketurvakeskus ja eläkeyhtiöt osallistuvat asiantuntijoina lainsäädännön kehittämiseen.

Aalto sanoo puolestaan, että työeläkeoimijoiden välillä on jo tänä päivänä varsin laajaa mm. järjestelmien kehitystä edistävää ja koordinoivaa yhteistyötä ja tämä korostuu erityisesti uuden lainsäädännön järjestämisessä käytäntöön. Toteutus tapahtuu erilaisin työryhmin ja kouluksin mm. ETKn , TELAn ja Arekin kautta. Näin ollen hänen mielestä lisää yhteistyötä ei välttämättä tarvita, sillä se on jo tällä hetkellä riittävällä tasolla. Toisaalta aina tarpeen vaatiessa sellaista kyllä tehdään. Aalto korostaa, että yhteistyö lähtee aina tarpeesta toteuttaa yhteistä lakisääteistä eläketurvaa vakuutuksenottajien ja vakuutettujen etujen turvaamiseksi ja parantamiseksi. Hän huomauttaa kuitenkin, että hajautetussa järjestelmässä toimijat ovat myös liiketoiminnallisesti kilpailijoita keskenään.

Vuorinen sanoo puolestaan, että vakuutusalan yhteistyö on toimivaa, jos kaikki keskeiset yhtiöt osallistuvat yhteistyöhön. Näin ollen OP:n irtautuminen Finanssialan toiminnasta voi johtaa siihen, että vakuutusalan kannanmuodostukset eivät ole yhtenäisiä, jolloin niitä voidaan tulkita alan kannalta epäedullisesti.

4.9 Tulevaisuuden kehityssuuntia

4.9.1 Kevan muuttaminen työeläkeyhtiöksi

Sote-uudistuksen yhteydessä on ollut keskustelua siitä, että Keva muutettaisiin työeläkeyhtiöksi. Kianderin mukaan se toisi luonnollisesti lisää kilpailua työeläkemarkkinoille ja Keva

olisi hyvin vahva toimija. Hän sanoo, että tällä hetkellä työnantajajärjestöt haluaisivat tehdä Kevasta keskinäisen työeläkeyhtiön, kun taas työntekijäjärjestöt ja kuntasektorin toimijat haluaisivat pitää Kevan entisellään. Kiander sanoo, että se luo haasteen, että sote-uudistus siirtää ihmisiä eri sektoreille. Myös Aallon ja Toropaisen mukaan Keva tulee todennäköisesti tulevaisuudessa osin purkautumaan ja pienentymään siitä, mitä se nyt on. Toropainen mainitsee, että Keva on nyt kasvanut Suomen suurimmaksi eläkerahastoksi ja se on tällä hetkellä jo yli 50 miljardia, joten siltä mahdollisesti yksityiselle puolelle vapautuva määrä voi olla merkittävä. Nykyiset työeläkeyhtiöt ovat luonnollisesti kiinnostuneita tästä. Toropaisen mukaan mielenkiintoinen kysymys on se, että missä työeläkevakuutetaan tulevien maakuntayhtiöiden palveluksiin siirtyvät työntekijät.

Aallon mukaan Kevan tulo markkinoille ei olisi ongelma, mikäli se täyttäisi vaadittavat lainsäädännölliset velvoitteet ja kriteerit. Kevan tuleminen olisi positiivista, sillä näin saataisiin yksi toimija lisää, jonka toiminnasta voitaisiin vielä oppia mahdollisesti jotain. Lisäksi se hajauttaisi koko järjestelmään kohdistuvaa riskiä omalta osaltaan ja näin saataisiin yhteisvastuun piiriin yksi toimija lisää.

4.9.2 Älytuotteet ja niiden vaikutukset

Älytuotteet nousivat myös esille. Vuorinen sanoo, että uudet tuotteet, kuten erilaiset älytuotteet, voivat jatkossa tuoda uusia toimijoita markkinoille ulkomailta ja muiltakin aloilta. Vielä toistaiseksi ne eivät ole kuitenkaan tuoneet. Hän sanoo, että uusia palveluelementtejä tulee koko ajan, mutta niillä ei ole vielä suuria muutoksia saatu aikaan. Vuorinen mainitsee myös, että on mahdollista, että markkinoille tulee uusi toimija, jonka hinnoittelu voisi perustua aivan johonkin muuhun kuin, mihin nykyisten yhtiöiden hinnoittelu perustuu. Hän korostaa, että dataa on paljon saatavissa ja siitä voidaan muodostaa erilaisia riskiprofiileita erilaisilla parametreilla. Tällaista on hänen mukaan odotettavissa tulevaisuudessa, mutta ei vielä toistaiseksi.

Lindforsin mukaan uudet älytuotteet, kuten älyautot, eivät ole vielä muuttaneet kilpailutilannetta ja tuoneet markkinoille ulkomaisia tai muiden alojen toimijoita. Hänen mukaan nykyisten toimijoiden pitää olla kuitenkin koko ajan tarkkaavaisina, että miten markkinat kehittyvät, millä aikataululla mitään asioita kuvitellaan tulevan markkinoille ja minkälainen markkina-penetraatio milläkin asialla tulee olemaan esimerkiksi älyautojen kohdalla. Lindfors sanoo, että uudet älytuotteet tulevat vaikuttamaan markkinoihin paljon pidemmällä aikavälillä, mutta eivät ehkä vielä seuraavan viiden vuoden aikana valtavasti. Tällöin vain perinteisten vanhojen

vakuutusyhtiöiden lisäksi markkinoille voi tulla muunkinlaisia toimijoita. Hänen mukaan esimerkiksi kansainväliset isot toimijat voivat tulla markkinoille älyautojen vakuuttamisen kautta. Tämä on kuitenkin vielä spekulatiota, kun ei tiedetä varmasti, että miten älyautot tullaan vakuuttamaan. Kuisma mainitsee, että nyt kokeillaan muun muassa sitä, että ostavatko ihmiset enää autoja, vaan otetaanko käyttöön sähköiset leasingpalvelut. Hänen mukaan jatkossa voidaan mennä siihen, että ihmiset kyllä käyttävät autoja, mutta eivät enää omista niitä.

4.9.3 Digitalisaatio ja sen tuomat muutokset ja mahdollisuudet

Digitalisaatio nousi esiin haastateltaessa vakuutusyhtiöissä työskenteleviä. Kuisma sanoo, että tulevaisuudessa digitalisaatio tuo suuria muutoksia ja hänen mukaan nämä muutokset eivät koske vain finanssialaa, vaan kaikkia toimialoja. Kiander sanoi, että vakuutusmarkkinoilla muutokset näkyvät erityisesti vahinko- ja henkivakuutuspuolella.

Digitalisaation myötä markkinoille tulon hinta laskee ja se helpottuu. Kuisma sanoi, että täten ulkomaalaisen yrityksen ei tarvitse tulla fyysisesti Suomeen, jolloin digitalisaatio mahdollistaa sen, että ulkomaiset toimijat voivat tulla tarjoamaan tuotteitaan Suomen markkinoille entistä aktiivisemmin. Hän sanoo, että hintakilpailukin tulee olemaan tulevaisuudessa paljon tiukempaa ja hintaerot voivat olla merkittäviä. Muutos tulee koskemaan myös puhtaita riskihenkivakuutuksia, kuten kuolemanvaraturvaa tai vaikkapa älyhenkivakuutustuotteita. Lindfors ja Vuorinen ovat yhtä mieltä siitä, että digitalisaation avulla tulevaisuudessa tulee merkittävästi uusia toimijoita tarjoamaan tuotteitaan Suomen vahinkovakuutusmarkkinoille. Vuorinen sanoo, että digitalisaatio mahdollistaa kokonaan uusien tehokkaasti toimivien toimijoiden markkinoille tulon siinä vaiheessa, kun kuluttajat ovat enemmässä määrin valmiita asioimaan puhtaasti digitaalisesti. Se voi olla hänen mukaan uhka nykyisille toimijoille.

Kuisma korostaa, että digitalisaatio mahdollistaa alalle tulemisen yksittäisten tuotteiden kautta. Kun sähköiset palvelut tuovat mukanaan helppouden, niin markkinoille tulee yksittäisiä tuotteita kuten lainaturvaa ja sairaus- tai matkavakuutusta yhtiöiden sijasta. Kuisma sanoi myös, että digitalisaatio aiheuttaa sen, että markkinat tulevat pirstaloitumaan ja samasta yhtiöstä ei enää osteta kaikkea, vaan yksittäisiä tuotteita ostetaan sähköisesti monesta eri yhtiöstä. Voi olla, että laina, lainaturva, sijoitus ja säästäminen tapahtuvat kaikki eri yhtiöissä. Jos esimerkiksi Nordeasta tai vaikkapa Santanderista Espanjasta ottaa lainan, niin vakuutusturva voidaan ottaa jostain muualta. Kuisman mukaan tässä voitaisiin hyödyntää sitten Ver-

taa.fi:n tyylistä sivustoa, josta voisi löytää esimerkiksi suuren kansainvälisen henkivakuutusyhtiön vakuutustuotteen edullisesti. Tällaisia sivustoja voi jatkossa tulla enemmänkin, jotka helpottavat eri vakuutustuotteiden vertailussa.

Markkinoiden muutos ei kuitenkaan tapahdu hetkessä. Kuisma korostaa, että Suomen markkinoille ei tulla ensimmäisenä, koska esteitä on edelleen ja markkinat ovat esimerkiksi pienet. Hän uskoo, että joitakin uusia ulkomaisia toimijoita tulee varmasti ja mainitsee Norwegianin, joka toi markkinoille sähköisesti talletustuotteen paremmalla korolla kuin monilla muilla toimijoilla. Se sai hyvän määrän talletuksia nopeasti. Suomalaiset toimijat ovat häviäjiä, jos ne eivät pysy kehityksessä mukana. Eri aloilta voi alkaa tulla Norwegianin kaltaisia toimijoita, jotka voivat alkaa myymään erilaisia vakuutuksia muiden tuotteidensa ohella. Kuisma sanoo, että lähivuosien aikana mitään mullistavaa ei tule vielä tapahtumaan, koska vielä ollaan digitaalisen ja vanhan mallin taitekohdassa. Kuisma kuitenkin huomauttaa, että 10–20 vuoden päästä tilanne voi olla toinen, sillä maailma muuttuu nopeasti. Jo 10 vuoden kuluttua täällä voisi olla paljon myös vakuutustoimijoita, jotka eivät ole suomalaisia.

Kuisma korostaa, että jos nykyiset toimijat eivät itse rakenna hyviä digitaalisia palveluita, niin uusia ulkomaisiakin toimijoita voi alkaa tulla ja menestyä täällä. Suomen pitää olla edelläkävijä ja osaamista täällä pitäisi olla. Jos nykyiset toimijat keskittyvät ajoissa rakentamaan hyvät digitaaliset palvelut ja onnistuvat siinä, niin hän ei usko, että uusien toimijoiden tuotteet valtaisivat markkinoita niin paljoa. Kuisma toi esiin sen, että nykyinen asiakassuhde voi vaikuttaa. Suomalainen asiakas voi valita herkästi suomalaisen toimijan tuotteen, jos on ollut asiakkaana esimerkiksi lapsesta asti ja tuotteen saa helposti sähköisesti ja hintaerokaan ei ole merkittävä. Näin ollen se voi vaikuttaa, vaikka saman tuotteen saisi kätevästi myös ulkomailta. Tilanne on eri, jos asiakkaalle sanotaan, että lainaa tai vakuutusturvaa ei voi ottaa sähköisesti, vaan pitää tulla konttorille käymään tai soittaa puhelinpalveluun. Tällöin asiakas voi päättää ostaa tuotteen suoraan omalta koneelta sähköisesti, koska omassa yhtiössä se ei ole vielä mahdollista. Kuisma pohtii kuitenkin, että tulevaisuudessa seuraaville sukupolville suomalainen vakuutusyrittäjä ei ole enää välttämätön, koska tuotteen voi ostaa mistä tahansa ja milloin tahansa. Lisäksi konttorien tarve tulee vähenemään yhä enemmän seuraavien sukupolvien aikana ja 10–20 vuoden kuluttua konttoreita ei välttämättä enää ole. Konttoreiden lukumäärä tulee ainakin laskemaan merkittävästi.

Näin ollen Suomessa on vielä aikaa ottaa huomioon digitalisaation tuomat muutokset markkinoille ja rakentaa hyvät sähköiset palvelut. Vuorinen huomauttaa, että Ifissä kappalemääräi-

sesti mitattuna vakuutuksia myydään eniten digitaalisesti, kun verrataan kaikkia kanavia. Näin ollen markkinat ovat menossa siihen suuntaan hyvin voimakkaasti ja esimerkiksi If on muuttanut kovaa vauhtia liiketoimintamallia digitaaliseksi. Hänen mukaan digitalisaation kehitykseen kannattaa varautua hyvissä ajoin. Kuisma kertoo puolestaan, että OP on tehnyt nyt strategisen päätöksen, jonka mukaan se keskittyy sähköisten palveluiden kehittämiseen lähivuosina. Vuorinen toi esiin myös äskettäin markkinoille tulleen POP Vakuutuksen, joka on panostanut juuri digitaalisuuteen. Lindfors korostaa, että POP Vakuutus tuli puhtaasti digitalisaation avulla markkinoille.

Kuisman mukaan digitalisaatio voi mahdollistaa myös sen, että suomalaiset toimijat alkavat myydä tuotteitaan myös ulkomaille. Hänen mielestä tulevaisuudessa vain Suomen rajojen sisäpuolella toimiminen ei ole välttämättä kannattavaa ja riski voi olla se, että jos halutaan olla vain suomalaisia toimijoita vain suomalaisille asiakkaille. Markkinat ovat kuitenkin niin pienet. Kuisman mukaan nykyiset toimijat voisivat laajentua muihin Pohjoismaihin ja Baltiaan uusien asiakkaiden saamiseksi. Sähköisissä palveluissa voitaisiin olla jopa koko Euroopan laajuinen toimija.

5 PÄÄTELMÄT

5.1 Yhteenveto tutkimustuloksista

Tutkimuksen kautta sain selville, että Suomen vakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä on runsaasti vähemmän kuin vakuutusmarkkinoille tulemisen estäviä tekijöitä. Lisäksi selvisi, että sekä henki-, vahinko-, että työeläkevakuuttamisessa on paljon esteitä ja osa niistä on yhteisiä. Henki- ja vahinkovakuutuksessa haastatteluissa nousi monipuolisesti erilaisia esteitä, kun taas työeläkevakuutuksessa lainsäädäntö nousi muiden esteiden edelle. Haastatteluissa kävi myös ilmi, EU:n lainsäädäntötoimet kaupan esteiden poistamiseksi eivät välttämättä ole pelkästään lisänneet markkinoille tulon houkuttelevuutta. Vakuutustoiminta on myös edelleen suhteellisen kansallista myös muualla ETA-alueella EU:n toimista huolimatta. EU:n sisämarkkinoiden kehittäminen on purkanut joitain esteitä, mutta esimerkiksi sisämarkkinoiden ulkopuolelta tuleville markkinat ovat voineet mennä jatkuvien lainsäädäntöhankkeiden johdosta jopa estävämpään suuntaan. Vahinkovakuuttamisessa markkinat ovat menneet hieman mahdollistavampaan suuntaan, mutta henkivakuutusmarkkinoiden ja työeläkemarkkinoiden kehitys voidaan nähdä jopa päinvastaisena. Henkivakuutusmarkkinoilla vaikuttaa erityisesti pankkien

ylivoima ja tiukka ote asiakkaista sekä tiukentunut verotus ja työeläkemarkkinoilla tiukat lainsäädännön asettamat vaatimukset.

Ulkomaisia toimijoita ei myöskään tarvita välttämättä lisää Suomen vakuutusmarkkinoille, sillä kilpailu toimii haastateltavien mielestä tällä hetkellä ihan hyvin ja samalla tunnettujen alalla jo pitkään olleiden toimijoiden hallitessa markkinoita riskit ovat paremmin kansallisen valvojan tiedossa ja markkinat pysyvät vakaina. Tämä on erittäin tärkeää erityisesti lakisääteisillä työeläkemarkkinoilla. Se kuitenkin tiedostetaan, että ulkomaisten toimijoiden tuottama lisääntyvä kilpailupaine kannustaisi innovoimaan ja kehittämään omaa toimintaa nykyistä enemmän. Suomen vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys tunnustetaan myös, mutta suurin osa haastateltavista on sitä mieltä, että se ei ole vielä liian suurta, sillä kilpailu toimii edelleen ja asiakkaille on tarjolla eri vaihtoehtoja.

Koska muun muassa kilpailu toimii pääosin ihan hyvin Suomen vakuutusmarkkinoilla, riskit ovat valvojan hallinnassa ja markkinat ovat vakaat, niin nykytilanteelle ei tarvitsisi tehdä haastateltavien mielestä suuria muutoksia. Toisaalta esimerkiksi verotusta voitaisiin keventää, suhteellisuusperiaatetta käyttää muun muassa raportointivaatimusten kohdalla ja yhteistyötä lisätä tietojärjestelmien osalta kustannuksien hillitsemiseksi. Eläkesäätiöyhdistys oli puolestaan huolissaan siitä, että eläkekassojen ja -säätiöiden määrä on niin alhainen. Niitä tulisi olla enemmän tuomassa kilpailupainetta työeläkeyhtiöille ja tätä kautta niiden perustamista tulisi helpottaa. Uutta lainsäädäntöä ollaan kuitenkin parhaillaan kehittämässä, joka helpottaisi ja selkeyttäisi eläkekassojen ja -säätiöiden asemaa. Työeläkemarkkinoilla huomioon täytyy ottaa vielä se, että markkinoille tulo on luonnollisesti rajoitetumpaa, koska työeläke on osa lakisääteistä sosiaaliturvaa. Erilaisia keinoja markkinoille tulon helpottamiseksi kyllä löytyy, mutta vakuutusyhtiöissä työskentelevien haastatteluissa nousi vahvasti esiin se, että digitalisaatio tulee automaattisesti helpottamaan markkinoille tuloa ja tämä tulee vaikuttamaan Suomen vakuutusmarkkinoihin merkittävästi. Digitalisaation kautta tulevaisuudessa uusia toimijoita alkaa tulla markkinoille esimerkiksi ulkomailta nykyistä enemmän. Tämän lisäksi muilta aloilta voi alkaa tulla erinäisiä toimijoita juuri vakuutusmarkkinoille. Digitalisaatio tulee vaikuttamaan erityisesti vahinko- ja henkivakuutusmarkkinoihin.

5.2 Tutkimusongelmiin vastaaminen

Päätutkimusongelmani avulla tarkoitus oli selvittää, mitkä ovat keskeisimmät esteet Suomen vakuutusmarkkinoille tulon kannalta. Haastatteluissa kävi ilmi, että yhteinen merkittävä este on lainsäädäntö. Se pitää sisällään monia erilaisia vaatimuksia, velvoitteita ja rajoituksia. Lainsäädännöllinen toimintaympäristö on laaja. Suomessa vakuutusyhtiölle asetetut kansalliset velvoitteet ja vastuut ovat varsin vaativat. Yhteistakuujärjestelmien olemassaolo tietyissä vakuutuslajeissa voi arveluttaa harkittaessa markkinoille tuloa ja uuden ulkomaisen tai kotimaisen markkinoille tulijan tulee ottaa lisäksi huomioon Suomen vakuutusmarkkinoilla toimiessaan kuluttajaa suojeleva suhteellisen tiukka ja laaja suomalainen lainsäädäntö EU:n yhteisen lainsäädännön lisäksi. Kuluttajalainsäädäntö on kyllä yhtenäinen EU-maissa, mutta sen tulkinta on Suomessa tiukempaa kuin monissa muissa maissa. Tämän lisäksi samalla ulkomaista yhtiötä voi vielä koskea oman kotimaansa lait.

Toisaalta vakuutusyhtiöissä työskentelevien haastatteluissa ei noussut esiin henkivakuutuksen verokohtelun tiukentumista lukuun ottamatta se, että Suomessa olisi muita EU-maita merkittävästi tiukempi kansallinen lainsäädäntö. Henkivakuutusmarkkinoilla toki tiukentunut verotus vaikuttaa merkittävästi tuotteiden houkuttelevuuteen. Verovähennyskelpoisuutta ja verohyötyjä on poistettu viime aikoina. Muilta osin tilanne on samankaltainen muuallakin, sillä direktiivit ja esimerkiksi korkeat minimipääomavaatimukset kohdistuvat muihinkin EU-maihin.

Euroopan unioni on siis harmonisoinut jatkuvasti jäsenmaidensa lainsäädäntöä ja esteitä on poistettu. EU:n sisämarkkinoiden kehittämisen kautta esimerkiksi valvonta ja vakavaraisuusvaatimukset ovat yhdenmukaistuneet. Haastatteluissa kävi kuitenkin ilmi, että EU:n tuomat laajat lainsäädäntöuudistukset ja jatkuvat lainsäädäntöhankkeet voivat olla myös haitallisia. Lainsäädännön jatkuva muuttuminen lisää poliittista riskiä ja voi vähentää erityisesti Euroopan ulkopuolelta tulevien toimijoiden halukkuutta tulla markkinoille. Koska lainsäädäntö muuttuu jatkuvasti, niin riskien määrittely voi osoittautua entistä haasteellisemmaksi. Lainsäädäntö on kyllä entistä yhteneväisempi, mutta lisäksi koko Euroopan unionin alue on taantuva talous ja kasvavat markkinat ovat muualla. Jatkuvasti tuleviin uusiin määräyksiin ja lainkohtiin reagoiminen kuluttaa myös resursseja. Raportointi- ja vakavaraisuusvaatimukset ovat esimerkiksi kasvaneet jatkuvasti. Tilanne on suhteellisesti hankalampi pienemmille yhtiöille. Niiden pitää täyttää kaikki samat velvoitteet ja määräykset, vaikka kokoero olisikin merkittävä aivan suurimpiin yhtiöihin nähden. Koska Suomessa on pienet markkinat, niin tämä vaikuttaa Suomeen suhteellisesti enemmän kuin moneen muuhun maahan.

Erityisesti korkeita pääomavaatimuksia pidettiin merkittävänä esteenä sekä henki-, vahinko-, että työeläkevakuuttamisessa. Jo pelkkä toiminnan aloittaminen vakuutuslalla vaatii paljon pääomia, sillä lainsäädäntö edellyttää tiettyä vähimmäispääomamäärää. Lisäksi itse aktiiviseen toimintaan tarvitaan myös erityisen paljon pääomia. Muun muassa edellä mainitut jatkuvat lainsäädäntöuudistukset, tietojärjestelmien rakentaminen, markkinointi ja toiminnan aloittamiselle asetetut korkeat minimipääomavaatimukset aiheuttavat sen, että vakuutuslalla toimiakseen pääomia pitää löytyä paljon. Se vähentää potentiaalisten toimijoiden määrää.

Lainsäädännön asettamat tiukat vaatimukset ovat suurin este työeläkepuolella. Suurin vaatimus on se, että uuden toimijan tulee perustaa Suomeen fyysisesti työeläkeyhtiö. Ulkomainen yhtiö ei voi esimerkiksi myydä vakuutuksia vapaasti yli rajojen, kuten henki- ja vahinkovakuutuksen kohdalla. Lisäksi pääomavaatimusten ohella muun muassa rajoitettua voitonjakoa, yhteisvastuuseen sitoutumista ja toiminnan rajoittumista vain lakisääteiseen työeläkevakuuttamiseen pidettiin merkittävinä esteinä työeläkevakuuttamisessa. Jo lainsäädännön asettamat vaatimukset ovat niin suuria työeläkepuolella, että muilla esteillä ei ole niin suurta painoarvoa. Toisaalta, jos vaatimukset laskisivat, niin muutkin esteet saisivat enemmän painoarvoa. Eläkekassojen ja -säätiöiden perustaminen on tehty myös hankalaksi ja lainsäädäntö ei ole siihen kannustava. Lainsäädännön osalta esiin nousee muun muassa rahastojen siirto työeläkelaitosta vaihdettaessa. Yritys ei saa täysimääräisesti työeläkeyhtiöstä pääomia mukaansa uuteen perustettavaan omaan eläkelaitokseen. Tämä on merkittävä este.

Keskinäisyys nousee myös esiin työeläkelalla, sillä neljä suurinta työeläkevakuutusyhtiötä ovat kaikki muodoltaan keskinäisiä. Niissä voittoa jaetaan hyvityksinä asiakasomistajille. Keskinäisyys vaikuttaa voitonjaon kohdentumiseen, joten sijoittajaintressi häviää.

Pääomavaatimusten sekä toiminnan velvoitteiden ja vastuiden ollessa suuret, huomio kiinnittyy toiminnasta saataviin potentiaalisiin voittoihin. Esimerkiksi juuri pääoman tarve tai muut markkinoille tulon esteet eivät vaikuttaisi niin paljon, mikäli liiketoiminnan volyymit ja potentiaali olisivat suuret. Vakuutuslalla kuitenkin voiton jakoakin on rajoitettu eri tavoin ja voittoa jaetaan asiakkaille. Lisäksi mahdollisten voittojen saamisessa saattaa mennä useita vuosia. Kun tähän lisätään Suomen yleisesti ottaen pienet markkinat ja liiketoiminnan volyymit, niin sijoittajana oleminen ei välttämättä ole houkuttelevaa. Suomen vahinko- ja henkivakuutusmarkkinoilla ei ole odotettavissa voimakasta kasvua. Suomessa vakuutusmarkkinoihin

vaikuttaa sosiaaliturvan vahvuus ja se vähentää vakuutusten merkitystä. Erityisesti henkivakuutusmarkkinoilla näkyy se, että suomalaisia ei ole kannustettu vakuuttamaan itseään niin aktiivisesti kuin olisi mahdollista ja näin ollen Suomessa henkivakuutusten rooli on jäänyt pienemmäksi kuin muualla Euroopassa. Henkivakuutusmarkkinat Suomessa eivät ole laajat säästämisen ja sijoittamisen kohdalla. Säästäminenkin on erittäin talletuspainotteista. Näin ollen liiketoiminnan potentiaali on pientä suhteutettuna siihen, että pääomavaatimukset ovat suuret ja markkinoille tulon esteitä on useita.

Suomen vakuutusmarkkinat ovat pääosin lakisääteiset sekä suhteellisen tehokkaat ja kilpaillut keskittyneisyydestä huolimatta. Vapaata tilaa tulla markkinoille ei ole paljoa, joten uuden tulokkaan tulisi vallata markkinoita jo olemassa olevilta, tunnetuilta, alalla jo pitkään toimineilta ja pääsääntöisesti hyvin voivilta suomalaisilta vakuutusyhtiöiltä. Tämä etulyöntiasema nousi esille vahinko- ja henkivakuutuksen osalta. Lisäksi uudelle toimijalle kattavan jakeluverkoston muodostaminen on aikaa vievää ja kallista. Toinen vaihtoehto on tietenkin olla täysin digitaalinen yhtiö. Henkivakuutusmarkkinoilla pankit hallitsevat ja niiltä markkinaosuuskien vieminen on erittäin vaikeata. Lisäksi suomalaisten asiakkaiden asiakasuskollisuus on poikkeuksellisen suurta ja suomalaiset ottavat usein kaikki vakuutukset samasta finanssiryhmästä. Tällöin uusi toimija joutuu käyttämään esimerkiksi markkinointiin paljon rahaa markkinaosuuden kasvattamiseksi. Tuotevalikoiman tulisi olla myös laaja. Digitalisaatio tulee kuitenkin muuttamaan ennemmin tai myöhemmin ihmisten käyttäytymistä ja tulevaisuudessa kaikkia vakuutuksia ei välttämättä osteta enää samasta finanssiryhmästä.

Suomen ja ruotsin kielen osaaminen voivat tuoda lisähaastetta ulkomaiselle vakuutusyhtiölle ja kielen merkitys korostuu erityisesti lainsäädännön tulkinnassa. Vakuutuslainsäädännön mukaan vakuutusyhtiö vastaa siitä, minkä mielikuvan asiakas on saanut myyntitilanteessa, joten kielitaidon lisäksi ulkomaisen vakuutusyhtiön henkilöstöltä vaaditaan kattavaa vakuutusosaamista. Vakuutuslainsäädännön velvoitteet voivat aiheuttaa ajoittain joitain ongelmia ja näin vähentää omalta osaltaan Suomen vakuutusmarkkinoille tulon houkuttelevuutta.

Toisen tutkimuskysymyksen avulla selvitin, onko olemassa erityisiä Suomen vakuutuslainsäädännön vetäviä tekijöitä. Haastatteluissa kävi ilmi, että kannustimia ja Suomen vakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä ei ole juurikaan, ei ainakaan tarpeeksi. Muutamia vetäviä tekijöitä kuitenkin löytyi. Yhtenä keskeisimmistä voidaan pitää pankkien olemassaoloa ja niiden kautta tulevista vakuutusmarkkinoille. Tällöin mahdollisesti myyntikanava olisi hallinnassa ja omista asiak-

kaista voisi löytyä potentiaalisia vakuutusentottajia. Suomen vakuutusmarkkinat voidaan nähdä myös riskin tasaajana, josta voitaisiin hakea tasaista tuottoa. Suomi on ollut vakaa markkina-alue ja fyysisesti turvallinen yhteiskunta, jossa ei ole korruptiota ja jossa lainsäädäntöön ja sen noudattamiseen voidaan luottaa. Lisäksi pitää ottaa huomioon, että kaikesta huolimatta erityisesti vahinkovakuutusmarkkinoilla yritykset ovat saavuttaneet hyviä tuottoja. On myös mahdollista, että halutaan käytännön kokemuksia yksityisellä sektorilla toimeenpannusta sosiaalivakuutuksesta. Ulkomainen toimija voisi näin varautua vakuutusjärjestelmien mahdolliseen yksityistämiseen muissa maissa.

Alalle tulon esteet ovat kuitenkin niin suuret alalle vetäviin tekijöihin verrattuna, että markkinoille tulemista harkitsevan tulee tarkalleen tunnistaa ja analysoida mahdolliset riskinsä, joita se joutuu kohtaamaan toimiessaan Suomen vakuutusmarkkinoilla. Tulevaisuudessa erityisesti vahinko- ja henkivakuutusmarkkinoilla kannustimet tulevat kuitenkin lisääntymään digitalisaation avulla, sillä se alentaa markkinoille tulon hintaa ja helpottaa sitä.

Lakisääteisillä työeläkemarkkinoilla vakuutusyhtiöissä työskentelevät eivät löytäneet ollenkaan merkittäviä markkinoille vetäviä tekijöitä ja uuden työeläkeyhtiön tulemiseen nyky-lainsäädännön puitteissa ei uskota, mikäli mahdollista Kevan tuloa ei oteta huomioon.

Kolmas tutkimuskysymys selvitti, miten Suomen vakuutusmarkkinat toimivat vakuutusmarkkinoille tulon kannalta. Tähän liittyvät alatutkimuskysymykset selvittivät, mihinkä suuntaan Suomen vakuutusmarkkinat ovat muuttuneet alalle tulon kannalta, tarvitaanko ulkomaisia toimijoita Suomen vakuutusmarkkinoilla ja mitä vaikutuksia ulkomaisten toimijoiden vähäisyydestä seuraa Suomen vakuutusmarkkinoille, ovatko vakuutusmarkkinat Suomessa liian keskittyneet ja miten kilpailu toimii Suomen vakuutusmarkkinoilla.

Haastatteluissa ilmeni asioita, jotka ovat vieneet markkinoille tuloa mahdollistavampaan suuntaan ja asioita, jotka estävämpään suuntaan. Euroopan unionin yhteismarkkinoille tulo toi markkinoille positiivisen sykäyksen ja ulkomaisia vakuutusyhtiöitä tuli Suomeen. EU:n myötä ihmisten, palveluiden, pääomien ja tavaroiden liikkuvuutta on helpotettu ja vakuutuspalveluja voidaan myydä toisiin EU-maihin vapaasti yli rajojen. EU-alueella lainsäädäntöä on yhtenäistetty jatkuvasti, joten se helpottaa markkinoille tuloa EU:n sisällä. Toisaalta EU-vetoinen lainsäädännön jatkuva kehittäminen voidaan nähdä myös sellaisena, joka on vienyt molempiin suuntiin markkinoita. Se on kyllä helpottanut toimintaa EU:n sisällä, mutta toisaalta voidaan nähdä, että EU:n ulkopuolelta tuleville markkinoille tulo on entistä haastavampaa. Lisäksi lainsäädännön jatkuvat muutokset tuovat kustannuksia ja epävarmuutta myös EU-

alueella toimiville yrityksille. EU:n sisämarkkinoiden kehittämistä huolimatta viime aikoina aivan suurin ulkomailta tuleva kiinnostus Suomea kohtaan on laskenut ja aivan uuden ulkomaisen yhtiön perustaminen Suomeen on entistä epätodennäköisempää.

Kaiken kaikkiaan silti Suomen vahinkovakuutusmarkkinat ovat menneet lievästi mahdollistavampaan suuntaan alalle tulon kannalta. Suomessa kansallisesti esimerkiksi kilpailua on vapautettu lakisääteisissä tapaturma- ja liikennevakuutuksissa. Henkivakuutusmarkkinoiden kehittymisestä on hieman eriäviä mielipiteitä. Toisaalta haastatteluissa nousi esiin, että henkivakuutusmarkkinat olisivat menneet mahdollistavampaan suuntaan, mutta toisaalta henkivakuutusosalalla työskentelevän Kuisman mukaan tilanne on mennyt päinvastaiseen suuntaan. Pankit ovat vallanneet henkivakuutusmarkkinat, joten uusien toimijoiden on vaikea tulla kilpailemaan niiden kanssa. Tämän lisäksi verotusta on kiristetty jatkuvasti ja EU:hun liittymisen johti siihen, että työeläkeyhtiöt eivät saaneet enää harjoittaa vapaaehtoista lisäeläkevakuutustoimintaa, jolloin niiden merkitys hiipui.

Työeläkemarkkinoilla puolestaan markkinat ovat menneet jopa estävämpään suuntaan, sillä lainsäädäntö on tiukka, sijoitustoiminta on nykyään entistä haastavampaa ja raportointi- ja vakavaraisuusvaatimukset ovat kasvaneet. Eläkekassojen ja -säätiöiden kohdalla tilanne on jatkunut samanlaisena jo pitkään ja oman eläkelaitoksen perustamista ei ole tehty helpoksi.

Haastatteluissa käytiin läpi myös ulkomaisten toimijoiden tarpeellisuutta ja sitä, että mitä vaikutuksia seuraa niiden vähäisyydestä. Ulkomaisia toimijoita on ajoittain Suomessa ollut silloin tällöin muutamia, mutta niiden osuus koko markkinoista on ollut suhteellisen alhainen silti. Tälläkin hetkellä Suomessa toimii ulkomaisia vakuutusyhtiöitä, mutta kotimaiset perinteiset toimijat hallitsevat markkinoita.

Haastatteluiden perusteella kävi ilmi, että mitään pakottavaa tarvetta ulkomaisten toimijoiden määrän lisääntymiseen ei ole. Silti haastatteluissa myönnettiin, että ne toisivat lisää kilpailua ja kirittäisivät kotimaisia vakuutusyhtiöitä. Markkinoita hallitsevat toimijat ovat kuitenkin olleet jo pitkään alalla ja ovat suhteellisen luotettavia ja vahvoja. Lisäksi Suomen vakuutusmarkkinoilla kilpailu on vielä riittävää ja markkinat toimivat tehokkaasti. EU:n sisämarkkinat tuovat myös painetta, sillä mikäli asiakkaat eivät ole tyytyväisiä suomalaisiin vakuutusyhtiöihin, niin ulkomaisia toimijoita voi kyllä tulla tilalle. Ulkomaisten vakuutusyhtiöiden markkinoille tulon uhka ja markkinoille tuleminen toisaalta kehittävät myös suomalaisia vakuutusyhtiöitä ja kannustaa niitä kehittämään toimintaansa. Lainsäädännön kehittäminen kuitenkin ulkomaisten vakuutusyhtiöiden määrän lisäämiseksi ei välttämättä olisi järkevää, sillä se voisi

tuoda odottamattomia riskejä markkinoille. Työeläkemarkkinoilla erityisesti ensisijaisesti tärkeintä on pitää riskit kurissa ja järjestelmä vakaana, joten ulkomaista toimijaa ei välttämättä tarvita. Nykyjärjestelmä toimii tällä hetkellä, joten muutoksia siihen ei kannata tehdä.

Ulkomaisten toimijoiden vähäisyydellä on myös ollut erilaisia vaikutuksia. Se on johtanut siihen, että kilpailu ja innovaatioiden määrä on vähäisempää, mutta riskit ovat paremmin kansallisen valvojan tiedossa. Tuotteiden markkinointiin pitäisi myös käyttää vielä entistä enemmän rahaa, mikäli ulkomaisia toimijoita olisi paljon markkinoilla. Lisäksi nousi esiin se, että kovassa ulkomaisessa kilpailussa tehokkuuteen pitäisi panostaa vielä nykyistäkin enemmän.

Suomen vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys herättää puolestaan eriäviä mielipiteitä ja osa pitää niitä liian keskittyneinä ja osa ei. Suomen vakuutusmarkkinat ovat kyllä keskittyneet ja muutama finanssiryhmä hallitsee markkinoita. Lindforsia lukuun ottamatta vakuutusyhtiöissä työskentelevät korostavat kuitenkin, että markkinat eivät ole vielä liian keskittyneet ja että keskittyneisyys ei ole suuri ongelma, sillä kilpailua löytyy edelleen ja markkinat toimivat asiakkaiden kannalta. Asiakkaille tarjontaa ja vaihtoehtoja löytyy ja hinnoittelussakin on eroja. Lisäksi arvioitaessa vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyyttä tulee ottaa huomioon, että keskittyneisyys on tyypillistä Suomessa ja muillakin aloilla tilanne on samankaltainen.

Pienemmässä vakuutusyhtiössä työskentelevän Lindforsin mielestä puolestaan nykytilanne vahinkovakuutusmarkkinoilla ei ole ideaalinen asiakkaiden kannalta ja hänen mielestään tarvitaan esimerkiksi keskisuuria toimijoita lisää. Vuorinen korostaa toisaalta sitä, että markkinoilla pärjää parhaiten olemalla joko iso toimija, joka hyötyy isoista volyyymeista tai pieni toimija, joka hyödyntää ketteryytään. Työeläkemarkkinoilla voidaan havaita, että Eläkesäätiöyhdistyksen haastateltavien Aallon ja Toropaisen mielestä markkinat ovat liian keskittyneet työeläkeyhtiöille, kun taas työeläkeyhtiöiden haastateltavat ovat sitä mieltä, että kilpailu toimii ja eläkekassoja ja -säätiöitä, eikä myöskään uusia eläkeyhtiöitä, ei tarvita nykyistä enemmän tuomaan lisää kilpailua. Aallon ja Toropaisen mielestä eläkekassoja ja -säätiöitä tarvitaan lisää, sillä ne toimivat vastapainona ja tuovat kilpailupainetta työeläkeyhtiöille.

Suomen vakuutusmarkkinoilla haastateltavien mielestä kilpailua on tarpeeksi ja se toimii. Erityisesti vahinkovakuutusmarkkinoilla kilpailu on ajoittain kovaa keskittyneisyydestä huolimatta. Hinta on yksi tekijä, millä kilpaillaan kovasti. Henkivakuutusmarkkinoilla kilpaillaan puolestaan asiakkuuksista ja pankkien hallitessa markkinoita itse henkivakuutus tuotteilla kilpailu ei ole niin suuressa asemassa, vaan asiakkaista kilpaillaan myös muilla tuotteilla kuten lainoilla ja talletuskoroilla. Työeläkemarkkinoilla kilpailu toimii myös ja muun muassa toi-

minnan tehokkuudella kilpaillaan. Kilpailu voisi olla silti kovempaakin ja kilpailun kannalta kustannustehokkuuden tulisi näkyä työeläkemaksussa nykyistä enemmän. Tähän onkin puuttu ja uutta kilpailua tuo ensi vuonna tuleva hyvitysperusteiden eriytyminen eläkeyhtiöiden välillä. Näin ollen sitä kautta vakavaraisimmat yhtiöt pystyvät tarjoamaan parempia hyvityksiä kuin muut. Tämän lisäksi tasapuolisen kilpailun kannalta Finanssivalvonnan työkyvyttömyysriskin hallintaa koskeva uusi ohjeistus oli hyvä asia ja se selkeytti toimintaa. Aikaisemmin kilpailu hieman vääristyi ja kilpailuasetelmat eivät olleet tasapuoliset, sillä ohjeiden noudattaminen vaihteli yhtiöittäin. Työhyvinvointirahojen kohdentamisella on myös mahdollisesti estetty joidenkin uusien eläkekassojen ja -säätiöiden perustaminen, joten uusi ohjeistus oli hyvä tältäkin kannalta.

Huomioon täytyy ottaa myös se, että eläkekassojen ja -säätiöiden perustaminen on mahdollista ja näin ollen se tuo painetta työeläkeyhtiöille kehittää tehokkuuttaan ja toimintaansa. Eläkekassat ja -säätiöt tuottavat kilpailupainetta työeläkeyhtiöille ja Eläkesäätiöyhdistyksen haastateltavien mukaan kilpailua tulisi lisätä ja siihen yksi keino on eläkekassojen ja -säätiöiden määrän lisääminen. Uutta eläkesäätiö ja -kassalakeja ollaankin säätämässä, joka toisi helpotusta uuden eläkekassan tai -säätiön perustamiseen. Tätä kautta kilpailu voisi myös lisääntyä.

Haastatteluissa käytiin läpi myös EU:n painetta ja sen vaikutuksia Suomen vakuutusmarkkinoille, esimerkiksi juuri käytettävissä oleviin kilpailukeinoihin. Suomessa voidaan toimia vapaasti lainsäädännön mukaan, mutta toisaalta EU uusii lainsäädäntöä jatkuvasti ja määräyksiä ja säädöksiä riittää, joten toiminta ei ole täysin vapaata. Eläkepuolella Kiander huomautti, että komission suunnalta tuleva potentiaalinen paine vaikuttaa käytettävissä oleviin kilpailukeinoihin, sillä jäsenyys sopimuksen perusteella työeläkeyhtiöt voivat harjoittaa vain lakisääteistä työeläkevakuutusta. Työeläkekilpailun vapauttaminen ja Suomen erityisaseman poistaminen ei ole myöskään tapahtumassa lähitulevaisuudessa, sillä nykyjärjestelmä toimii.

Viimeisessä päätutkimuskysymyksessä pohditaan sitä, että mitä nykytilanteelle voitaisiin tehdä vai tarvitsisiko tehdä mitään. Aikaisemmin on siis käynyt jo selväksi, että markkinoille tulon esteitä on paljon, mutta vetäviä tekijöitä ei niinkään. Lisäksi ulkomaisia toimijoita on vähän markkinoilla tuomassa kilpailupainetta. Toisaalta markkinoiden keskittyneisyydestä huolimatta asiakkaille on tarjolla vaihtoehtoja ja kilpailu toimii, vaikka sitä voisi olla toki aina enemmänkin. Lisäksi EU:n sisämarkkinoita on kehitetty ja lainsäädäntöä on yhtenäistetty EU-alueella. Näin ollen pakottavaa tarvetta suurille muutoksille ei ole. Voidaan myös nähdä asia niinkin, että on hyvä, että joitakin esteitä on olemassa. Kuisma oli tätä mieltä, sillä nykyään

suomalaiset toimijat hallitsevat finanssi- ja vakuutusalailla ja tätä kautta suomalaisille tarjotaan töitä. Lisäksi tässä yhteydessä voidaan mainita, että samalla myös riskit pysyvät paremmin valvojan hallinnassa, kun markkinoilla jo pitkään olleet luotettavat toimijat hallitsevat ja uusia ennalta tuntemattomampia toimijoita on vähemmän.

Toisaalta nykytilannetta voitaisiin aina parantaa ja markkinoille tuloa helpottaa. Kuisma korostaa sitä, että vapaaehtoisen vakuuttamisen painoarvoa tulisi lisätä Suomessa siihen tähtäväällä politiikalla ja turvaa tulisi hakea ensiksi vakuutusten, eikä yhteiskunnan turvaverkon kautta. Houkuttelevuutta voitaisiin ensinnäkin lisätä verotusta keventämällä. Se vaikuttaa erityisen paljon juuri henkivakuutusten houkuttelevuuteen. Tämän lisäksi haastatteluissa nousi esille se, että säädöksiä ja määräyksiä on paljon ja niitä tulee koko ajan lisää. Tämä on haastavampaa pienille toimijoille, joiden pitää toteuttaa samat säädökset ja määräykset kuin isompienkin. Esimerkkinä voidaan mainita tiukat raportointivaatimukset. Tähän liittyen Lindfors mainitsi, että suhteellisuusperiaatetta voitaisiin käyttää enemmän eli pienemmille toimijoille voisi mahdollisesti joitain helpotuksia kehittää. Kuisma myös peräänkuuluttaa pankeilta aktiivisempaa henkivakuutus tuotteiden markkinointia. Näiden lisäksi tietojärjestelmiin liittyvän yhteistyön lisääminen olisi kannattavaa, sillä tätä kautta säästettäisiin kustannuksissa. Tämä olisi tärkeätä erityisesti pienemmille toimijoille, sillä näin markkinoilla toimiminen voisi helpottua ja markkinoille tulo olisi houkuttelevampaa. Tietojärjestelmäyhteistyö ei myöskään vaikuttaisi kilpailuasetelmiin, sillä tietojärjestelmät eivät ole varsinainen kilpailutekijä.

Erilaisia keinoja markkinoille tulon helpottamiseksi kyllä löytyy, mutta vakuutusyhtiöissä työskentelevien haastatteluissa nousi esiin, että suurin vaikutus tulee olemaan digitalisaatiolla, joka tulee automaattisesti helpottamaan markkinoille tuloa ja vähentämään markkinoille tulon hintaa. Digitalisaatio tulee vaikuttamaan erityisesti henki- ja vahinkovakuuttamisessa, sillä se mahdollistaa entistä paremmin sen, että markkinoilla pärjäämiseksi Suomeen ei tarvitse fyysisesti tulla. Tätä kautta tuotteitaan tulee aktiivisesti tarjoamaan tulevaisuudessa yhä useampi kansainvälinen toimija. Tämä voi olla uhka nykyisille toimijoille, sillä esimerkiksi hintakilpailu lisääntyy ja markkinoille voi alkaa tulla aivan uusia tehokkaasti toimivia kilpailijoita. Toisaalta mahdollista on myös se, että suomalaiset toimijat alkavat myydä tuotteitaan ulkomaille aktiivisesti.

Laadukkaiden sähköisten palveluiden tarve tulee korostumaan seuraavien sukupolvien kohdalla. Kuisma erityisesti korosti sitä, että tulevaisuudessa markkinoille aletaan tulla yksittäisten tuotteiden kautta, sillä sähköisten palveluiden kautta se on entistä helpompaa. Digitalisaa-

tion johdosta vakuutusmarkkinat pirstaloituvat ja yksittäisiä vakuutustuotteita tullaan ostamaan sähköisesti monesta eri yhtiöstä. Tätä kehitystä tulee Kuisman mukaan tukemaan se, että vakuutustuotteiden vertailu helpottuu esimerkiksi Vertaa.fi tyylisten sivustojen odotettavissa olevan syntymisen kautta. Tähän mennessä Suomessa on ollut perinteistä, että samasta yhtiöstä taikka yhtiöryhmästä on ostettu kaikki vakuutukset.

Haastatteluissa nousi esiin kuitenkin se, että markkinoiden muutos ei tapahdu hetkessä, sillä kaikki kuluttajat eivät ole vielä valmiita asioimaan puhtaasti digitaalisesti. Suomen markkinoille ei myöskään tulla ensimmäisenä, koska esteitä on edelleen. Markkinoiden pienuus on tässä iso asia. Näin ollen nykyisillä toimijoilla on vielä aikaa varautua tähän ja rakentaa hyvät sähköiset palvelut.

Samalla kun teknologia kehittyy, niin älytuotteet muuttuvat entistä ajankohtaisimmiksi ja ne voivat tuoda uutta nousua markkinoille tulevaisuudessa. Uusia toimijoita voi alkaa tulla myös muilta aloilta esimerkiksi älyautojen kautta.

Kun otetaan tarkasteluun työeläkemarkkinat tarkemmin, niin voidaan havaita, että haastattelijien mukaan työeläkemarkkinoilla mitään merkittäviä muutoksia ei tarvitsisi tehdä, sillä nykyjärjestelmä toimii, toimijoita on edelleen tarpeeksi ja kilpailua on riittävästi. Työeläkejärjestelmä on osa suomalaista sosiaaliturvaa ja työeläkevarojen turvaamiseksi se on erittäin säädeltyä ja tiukasti valvottua. Tämän johdosta vakavaraisuusvaatimukset ovat tiukat, sijoitustoimintaa rajoitetaan ja keskinäinen yhteisvastuu on olemassa. Lakisääteistä työeläkettä ei myöskään kannata ulottaa EU:n sisämarkkinoille. Se olisi ensinnäkin erittäin vaikeata toteuttaa käytännössä ja vaatisi suuria muutoksia. Sen seurauksia ja riskejä olisi myös vaikeaa arvioida tarkasti etukäteen ja työeläkevarat voisivat vaarantua. Haastatteluissa nousi esiin se, että pelkkä kilpailun vapautuminen ei toisi uusia ulkomaisia toimijoita, ellei itse vakuutustuote muuttuisi merkittävästi. Kiander mainitsi, että jos esimerkiksi perus- ja lisäeläke erotettaisiin toisistaan, niin lisäeläkepuolelle voisi tulla ulkomaisia kilpailijoita. On kuitenkin mahdollista, että lähitulevaisuudessa markkinoille tulee yksi kotimainen toimija lisää eli Keva. Se saattaa purkautua nykyisestä ja muuttua työeläkeyhtiöksi. Kevan tulo nähdään positiivisena asiana ja näin markkinoille saataisiin yksi vahva toimija lisää.

Tämän lisäksi voidaan pohtia eläkekassojen ja -säätiöiden tarvetta. Eläkesäätiöyhdistyksen Aalto ja Toropainen korostivat niiden merkitystä kilpailun lisääjinä. Eläkekassoja ja -säätiöitä on heidän mukaan tällä hetkellä liian vähän, sääntely purkautumiseen kannustava ja perustaminen liian vaikeata. Työeläkeyhtiöissä työskentelevät Hietanen ja Kiander olivat puolestaan

sitä mieltä, että uusia eläkekassoja ja -säätiöitä ei tarvita, sillä työeläkeyhtiöt toimivat hyvin ja kilpailu toimii. He toivat esiin riskejä, jos eläketurvaa ei järjestä työeläkeyhtiön kautta. Ensinnäkin pienillä volyyymeilla sijoitustoiminta on haastavaa ja siinä epäonnistuminen voi aiheuttaa kriittisen riskin pienelle eläkelaitokselle. Matala korkotaso voi aiheuttaa myös ongelmia ja voi olla, että pienemmällä toimijalla ei ole riittäviä resursseja tai osaamista eläketurvan järjestämiseen itse. Kiander myönsi, että eläkeyhtiöt eivät ole ensimmäisinä edistämässä eläkekassojen ja -säätiöiden perustamista. Hän kuitenkin jatkoi tämän jälkeen, että niiden olemassaolo on perusteltua, koska ne luovat potentiaalista kilpailupainetta markkinoille.

Aallon ja Toropaisen mukaan riskit eivät ole suuremmat. Lainsäädännön minimivaatimukset johtavat siihen, että eläkekassa tai -säätiö on jo perustettaessa tarpeeksi vahva toimija. Esimerkiksi vakavaraisuussäännökset ovat samat kaikille. Lisäksi he toivat esille sen, että vuosina 1997–2016 eläkekassojen ja -säätiöiden keskimääräinen vakavaraisuus on ollut korkeampi ja eläkevakuutusmaksu alhaisempi. Keskimääräinen sijoitustoiminnan tuotto on ollut myös parempaa. Heidän mukaan osaamista kyllä löytyy pienimmistäkin eläkelaitoksista.

Lainsäädännöllä voidaan eläkekassojen ja -säätiöiden kehitykseen vaikuttaa ja tuleva eläkekassa ja -säätiölaki tulevat parantamaan niiden asemaa muun muassa alentamalla niiden perustamisedellytyksiä. Tavoitteena olisi myös lisätä pääomia, joita uusi eläkekassa tai -säätiö saa mukaansa työeläkeyhtiöstä omaan eläkelaitokseen siirryttäessä.

5.3 Tutkielman arviointia

Tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä kuvataan käsitteillä reliabelius ja validius. Luotettavuus eli reliabelius tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta, kun taas pätevyys eli validius tarkoittaa valitun tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin mitata. (Hirsjärvi ym. 2007, 226) Tutkimusta voidaan pitää melko luotettavana ja pätevänä. Haastateltaviksi valittiin eri näkökulmien edustajia, jolloin tuli esiin monia eri näkökohtia. Tätä kautta tutkimusongelmiin saatiin kattavat ja uskottavat vastaukset. Teemahaastattelussa oli esitetty tarkentavia kysymyksiä, jotka vähensivät väärinymmärryksiä. Näin varmistettiin, että haastateltavat ymmärsivät täysin esitettyjen tutkimuskysymysten sisällön. Lisäksi haastateltaville annettiin mahdollisuus omiin näkemyksiin, eikä heidän vastauksia ohjailtu mihinkään tiettyyn haluttuun suuntaan. Tutkimushaastatteluita suoritettiin sekä henkilökohtaisesti että sähköpos-

tin avulla. Mikäli kaikki haastattelut olisi toteutettu henkilökohtaisesti kasvotusten, niin kysymyksiin olisi voitu saada vielä perusteellisempia vastauksia. Olisi voitu esimerkiksi saada kattavampi kuvaus mahdollisista alalle vetävistä tekijöistä. Perusteellisten vastausten saamiseksi kaikki vakuutusyhtiöissä työskentelevien haastattelut toteutettiin henkilökohtaisesti. Näiden asioiden johdosta toistamalla tutkimus uudelleen olisi päädytty todennäköisesti samankaltaisiin lopputuloksiin.

5.4 Ehdotuksia jatkotutkimuksiin

Tutkimus on painottunut markkinoille tulon esteiden esittelyyn, eikä ole keskitytty laajasti siihen, miten näitä kaikkia esteitä voisi poistaa. Ei ole myöskään laajemmin keskitytty siihen, että mitä tiettyjä esteitä voitaisiin tai olisi järkevää poistaa, mitä ei. Tutkimuksessa on tutkittu markkinoille tuloa, mutta mahdollisiin markkinoilta poistumisen esteisiin ei ole kiinnitetty huomiota. Tarkemmin voisi vielä tutkia, kuinka tehokkaasti eri esteet estävät esimerkiksi kilpailua. Lisäksi tutkimuksen voisi ulottaa globaalimmaksi koskemaan laajemmin Euroopan unionia ja Suomea osana kansainvälistä maailmaa. Miten esteitä voitaisiin poistaa tehokkaammin, jotta Euroopan unioni ja Suomi sen osana tulisi entistä houkuttelevammaksi? Tässä yhteydessä voitaisiin myös tutkia tarkemmin suomalaisten toimijoiden esteitä, joita ne kohtaisivat, mikäli levittäisivät toimintaansa ulkomaille. Digitalisaatio tuo suomalaisille toimijoille uhkan uusista kilpailijoista, mutta toisaalta se tuo painetta kehittää toimintaa. Samalla digitalisaatio tuo mahdollisuuksia siihen, että suomalaiset toimijat alkaisivat tarjota tuotteitaan aktiivisesti ulkomaille ja näin saisivat itselleen uusia asiakkaita. Tutkimuksessa haastateltiin suomalaisia vakuutusyhtiöitä, mutta jatkossa voisi haastatella myös ulkomaisia Suomessa toimivia vakuutusyhtiöitä tai ulkomaisia toimijoita, jotka eivät vielä toimi Suomessa. Miten ne kokevat alalle tulon esteet omista näkökulmistaan?

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuus:

Alkio, Mikko & Wik, Christian. 2009. Kilpailuoikeus. Helsinki: Talentum.

Bain, Joe. 1956. Barriers to New Competition. Cambridge: Harvard University Press.

- Carlton, Dennis W. & Perloff, Jeffrey M. 2005. *Modern Industrial Organization*. Fourth edition. Pearson/Addison Wesley.
- Hirsjärvi, Sirkka & Hurme, Helena. 2011. *Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.
- Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula. 2007. *Tutki ja kirjoita*. Helsinki: Tammi.
- Ilvessalo, Seppo & Voutilainen, Raimo. 2011. *Näkökulmia vakuutusliiketoiminnan strategiaan johtamiseen*. Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy. Jyväskylä: Bookwell Oy.
- Johnson, Gerry, Scholes, Kevan & Whittington, Richard. 2008. *Exploring Corporate Strategy*. Harlow: Prentice Hall.
- Jokela, Teemu, Lammi, Veera, Lohi Ilkka & Silvola, Timo. 2013. *Vapaaehtoinen henkilövakuutus*. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy
- Juhanko, Jari (toim.), Jurvansuu, Marko (toim.), Ahlqvist, Toni, Ailisto, Heikki, Alahuhta, Petteri, Collin, Jari, Halen, Marco, Heikkilä, Tapio, Kortelainen, Helena, Mäntylä, Martti, Seppälä, Timo, Sallinen, Mikko, Simons, Magnus & Tuominen, Anu. 2015. *Suomalainen teollinen internet – haasteesta mahdollisuudeksi: taustoittava kooste, ETLA Raportit No 42*.
- Kari, Matti, Kattelus, Mervi & Saari, Juho. 2008. *Sosiaalinen Eurooppa murroksessa: Euroopan unionin sosiaali- ja terveystaloudellinen politiikka*. Helsinki: Eurooppatiedotus, Ulkoasiainministeriö.
- Kilpailuvirasto. 2008. *Kilpailukatsaus. Kilpailuviraston selvityksiä 2/2008*. Helsinki: Edita Prima Oy
- Kilpailuvirasto. 2011. *Kilpailukatsaus 2: Viisas sääntely – Toimivat markkinat. Kilpailuviraston selvityksiä 1/2011*. Helsinki: Erweko Painotuote Oy
- Korhonen, Sanna & Valli, Katriina. 2014. *Teollisen yrityksen digitalisoitumisen käsikirja*. Helsinki: Teknologiateollisuus ry
- Korpiluoma, Riitta, Grönlund, Harri, Herrlin, Ove, Kekäläinen, Jaana, Kouvonen, Keijo, Levander, Minna, Lilius, Sonja, Mustonen, Pasi, Määttä, Mikko, Perälehto-Virkkala, Anne, Tankanen, Maijaliisa & Tuomikoski, Jaakko. 2011. *Työeläke*. Porvoo: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.
- Lehtipuro, Katriina, Luukkonen, Irene, Mäntyniemi, Lea, Raulos, Ville & Santavirta, Pia. 2010. *Vakuutuslainsäädäntö*. Sastamala: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.
- Leivo, Kirsi, Leivo, Timo, Huimala, Hannele & Huimala, Mikko. 2012. *EU:n ja Suomen kilpailuoikeus*. Helsinki: Talentum
- Ojala, Marjo. 2009. *Monopolit ja markkinoiden vapauttaminen*. Helsinki: Edita
- Pekkarinen, Jukka & Sutela, Pekka. 2004. *Avain kansantaloustieteeseen*. Porvoo: WSOY
- Pellikka, Tuula, Peilimö, Petri, Puntari, Pasi & Vaitomaa, Mikko. 2011. *Omaisuuksien vakuuttaminen*. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy
- Rajaniemi, Erkki. 2006. *Työeläkejärjestelmän kilpailuolosuhteet. Selvityshenkilön raportti. Sosiaali- ja terveysministeriön selvityksiä*. Helsinki: Yliopistopaino Kustannus

Rantala, Jukka & Kivisaari, Esko. 2014. Vakuutusoppi. Turenki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.

Rantala, Jukka & Pentikäinen, Teivo 2009. Vakuutusoppi. Sastamala: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.

Rissanen, Jaana, Grönlund, Harri, Herrlin, Ove, Kouvonen, Keijo, Levander, Minna, Lilius, Sonja, Mannonen, Hillevi, Mustonen, Pasi, Perälehto-Virkkala, Anne, Suotunen, Ulla. 2017. Työeläke. Turenki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.

TEM. 2015. Palvelutalouden murros ja digitalisaatio. Suomen kasvun mahdollisuudet. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Innovaatio 12/2015. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö

Tenhunen, Sanna & Vaittinen, Risto. 2013. Eläketalous. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.

Tenhunen, Sanna & Vaittinen, Risto. 2016. Eläketalous. Turenki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.

Uusitalo, Hannu. 1991. Tiede, tutkimus ja tutkielma: Johdatus tutkielman maailmaan. Helsinki: WSOY.

Whish, Richard & Bailey, David. 2015. Competition Law. Eighth Edition. Oxford: Oxford University Press.

Oikeudelliset lähteet:

Eläkesäätölaki 29.12.1995/1774

Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38

Laki Finanssivalvonnasta 19.12.2008/878

Laki työeläkevakuutusyhtiöistä 25.4.1997/354

Laki ulkomaisista vakuutusyhtiöistä 17.3.1995/398

Laki vakuutusluokista 18.7.2008/526

Liikennevakuutuslaki 17.6.2016/460

Työntekijän eläkelaki 19.5.2006/395

Vakuutuskassalaki 27.11.1992/1164

Vakuutusopimuslaki 28.6.1994/543

Vakuutusyhtiölaki 18.7.2008/521

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272

Henkilölähteet:

- Aalto, Markku. Eläkesäätiöyhdistyksen ESY ry:n yhteyspäällikkö. Haastattelu. 20.2.2017
- Hietanen, Timo. Eteran varatoimitusjohtaja. Haastattelu. 25.4.2016
- Jacobsson, Jarmo. Tapaturmavakuutuslaitosten liiton TVL:n johdon asiantuntija. Sähköposti tekijälle 12.03.2014.
- Kiander, Jaakko. Ilmarisen talousjohtaja. Haastattelu. 19.1.2017
- Korpiaho, Teija. Finanssivalvonnan johtava riskiasiantuntija. Sähköposti tekijälle 10.03.2014
- Kuisma, Jarmo. OP-Henkivakuutuksen toimitusjohtaja. Haastattelu. 27.2.2017
- Lindfors, Marko. POP Vakuutus vt.toimitusjohtaja. Haastattelu. 10.4.2017
- Silvola, Timo. Finanssialan Keskusliiton FK:n johtaja. Haastattelu 28.2.2014.
- Toropainen, Timo. Eläkesäätiöyhdistyksen ESY ry:n toimitusjohtaja. Haastattelu. 20.2.2017
- Vanne, Reijo. Työeläkevakuuttajat Telan johtaja. Sähköposti tekijälle 6.2.2014.
- Vuorinen, Timo. If Suomen toimitusjohtaja. Haastattelu. 13.3.2017

Internet-lähteet:

Eläketurvakeskus ja Työeläkevakuuttajat TELA ry. 2017. Työeläkelaitosten tilinpäätöstiedot 2016. Työeläke-lehti 3:2017 (29.8.2017)

<http://tyoelakelehti.fi/digilehti/tilinpaatos-032017/ty-el-kelaitoisten-tilinp-t-stiedot-2016>

Finanssiala ry. 2017. Vakuutusvuosi 2016. (22.8.2017)

<http://www.finanssiala.fi/materiaalit/FK-julkaisu-Vakuutusvuosi-2016.pdf>

Finanssivalvonta. 2017a. Ulkomaisten ETA-vakuutusyhtiöiden toiminta Suomessa vuonna 2015. (24.8.2017)

<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Tilastot/Vakuutustoiminta/Vahinkovakuutus/Ulkomaiset/Pages/Default.aspx>

Finanssivalvonta. 2017b. Ulkomaisten ETA-vakuutusyhtiöiden toiminta Suomessa vuonna 2015. (23.8.2017)

http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Tilastot/Vakuutustoiminta/Henkivakuutus/Ulkomaiset_henkivakuutus/Pages/Default.aspx

Gartner. 2017. IT Glossary. Digitalization (4.9.2017)

<http://www.gartner.com/it-glossary/digitalization>

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. 2014. Kilpailunrajoitukset. (11.9.2017)

<https://www.kkv.fi/Tietoa-ja-ohjeita/kilpailuasiant/kilpailunrajoitukset/>

Organisation for Economic Co-operation and Development. 2007. Competition and barriers to

entry. (15.4.2014)

<http://www.oecd.org/dataoecd/9/59/37921908.pdf>

Tolvanen, V. (2015). Digitalisoituminen mullistaa yritystoiminnan. InsideOut. (11.10.2017)

<https://www.linkedin.com/pulse/digitalisaatio-mullistaa-yritystoiminnan-ville-tolvanen>

Työeläkevakuuttajat TELA ry. 2017a. Erilaiset työeläkevakuuttajat. (22.8.2017)

http://www.tela.fi/erilaiset_vakuuttajat

Työeläkevakuuttajat TELA ry. 2017b. Eläkesäätiö- ja kassalain uudistus. (22.8.2017)

http://www.tela.fi/elakesaatio_ja_kassalain_uudistus

Työeläkevakuuttajat TELA ry. 2017c. Työeläkemaksu ja sen työkyvyttömyysosa (22.8.2017)

http://www.tela.fi/tyoelakemaksu_ja_tyokyvyttomyysosa

Työeläkevakuuttajat TELA ry. 2017d. Työeläkeyhtiöiden asiakashyvitykset. (22.8.2017)

<http://www.tela.fi/asiakashyvitykset>

VM, valtiovarainministeriö (2015). Digitalisaatiohaaste. 8.8.2017

Saatavilla: <http://www.vm.fi/digitalisaatio>.

LIITTEET

Liite 1 Tutkimushaastattelun kysymykset

Teema 1. Markkinoille tulo

Onko riittävästi Suomen vakuutusmarkkinoille vetäviä tekijöitä? Millaisia vetäviä tekijöitä löytyy?

Millaisia ongelmia ja esteitä on Suomen vakuutusmarkkinoille tulemisessa?

-Mitä näiden vähentämiseksi voitaisiin tehdä vai pitäisikö nykytilanteelle tehdä mitään? Ratkaisuja mahdollisiin ongelmiin?

Teema 2 Muutokset

Mihinkä suuntaan Suomen vakuutusmarkkinat ovat muuttuneet, estävämpään vai mahdollistavampaan suuntaan? Mikä on tilanne koko Euroopan unionin osalta?

Onko ulkomaisilla toimijoilla ollut kiinnostusta tulla Suomen vakuutusmarkkinoille?

- Onko mahdollista kiinnostusta ollut jo aikaisemmin vai onko tähän vaikuttanut ETA/EU-jäsenyys?

- Lakisääteiseen tapaturmavakuutukseen sovelletaan vahinkovakuutusdirektiivestä => Onko se lisännyt kiinnostusta tulla Suomeen?

Teema 3 Nykytila/Tulevaisuus

Onko Suomen vakuutusmarkkinoiden keskittyneisyys jo liian suurta?

Millaista on kilpailu Suomen vakuutusmarkkinoilla?

-Toimiiko kilpailu ja onko se riittävää tällä hetkellä?

-Jos ei, niin olisiko ratkaisu ulkomaiset toimijat? Mitä vaikutuksia sillä on Suomen vakuutusmarkkinoille, että niiden määrä on alhainen tai niitä ei ole ollenkaan?

-Toimiiko lakisääteinen tapaturmavakuutus? Onko hintakilpailu jo liian vapaata (kyseessä lakisääteinen vakuutus)?

-Mitkä ovat niitä kilpailukeinoja, millä voi kilpailla? Vaikuttaako EU käytettävissä oleviin kilpailukeinoihin? Voidaanko Suomessa toimia vapaasti?

-Onko painetta komissiolta, että pitäisi vapauttaa työeläkekilpailua?

-Mitä olet mieltä Finanssivalvonnan työkyvyttömyysriskin hallintaa koskevasta uudesta ohjeistuksesta?

-Pitäisikö työeläkeyhtiön tehokkuus näkyä työeläkemaksun hoitokustannusosassa eli pitäisikö se olla yhtiökohtainen?

-Tarvitaanko lisää eläkekassoja ja -säätiöitä työeläkemarkkinoille? Mikä on niiden rooli jatkossa osana työeläkejärjestelmää? Niiden hyödyt? Onko eläkekassan tai -säätiön perustaminen riskillisempää kuin työeläkeyhtiön asiakkuus?

-Minkälaista yhteistyötä vakuutusyhtiöt tekevät Suomessa, onko sitä kilpailun kannalta liikaa vai pitäisikö sitä jopa lisätä?

Ovatko uudet älytuotteet muuttaneet kilpailutilannetta? Tuovatko esimerkiksi muiden alojen tai ulkomaisia toimijoita Suomen vakuutusmarkkinoille?

Mitä ajatuksia Kevan tai sen osan mahdollinen muuttaminen työeläkeyhtiöksi herättää?

Voiko digitalisaatio mahdollistaa sen, että uusia toimijoita tulee eri aloilta tai ulkomailta Suomen vakuutusmarkkinoille? Näkevätkö suomalaiset toimijat sen uhkana vai mahdollisuutena?