

Kokeilisinko sijoituspalvelua?

Vaikka säästöjä olisi vähän, moni asiantuntija neuvoo mielellään, miten rahan saisi poikimaan. Uskaltaisiko kuunnella muitakin kuin tutun pankin sijoitusneuvojaa?

SÄÄSTÖT TUOTTAMAAN



SATU ALAVALKAMA ■ KUVAT PATRIK LINDSTRÖM

Kun korot matavat alamaissa, rahat pitäisi siirtää pankkitililtä paremmin tuottaviin kohteisiin. Joskus sijoituspäätöksen tekeminen vain lykkääntyy ja lykkääntyy. Mikä avuksi?

Keskustelu ulkopuolisen asiantuntijan kanssa voi auttaa päätöksenteossa. Suomalainen ei ole tottunut maksamaan sijoitusneuvonnasta, mutta hyvää palvelua hän haluaa. Keneltä sitä saisi?

Sijoituspalvelumarkkinoilla

suurten rahoituslaitosten kanssa kilpailee pienempiä yrityksiä. Ne kertovat olevansa puolueettomia toimijoita, joilla on tarjolla monipuolisempia vaihtoehtoja.

Monipuolisuus tarkoittaa sitä, että asiakkaalle esitellään ulkopuolisten kumppaniyritysten sijoitustuotteita tai vakuutuksia.

Ostohaluja herätellään tuotteilla, joissa on mahdollisuudet korkeampaan tuottoon. Yleensä ne ovat Suomessa vähemmän tunnettuja. Tai sitten markkinoidaan hoitokuluiltaan edullisempia tuotteita, joissa kulusäästöt kohentavat tuottoa.

Uskalla kysyä tarpeeksi

Jos sijoitusneuvontaa tarjoava yritys kutsuu käymään ja sijoitusasiat ovat ajankohtaisia, kannattaa harkita tapaamista. Näin sanoo FINE Vakuutus- ja rahoitusneuvonnan asiantuntija **Vesa Sainio**.

”Kasvokkain syntyy usein mielenkiintoisia keskusteluja. Voit saada uusia ideoita ja sijoitushorisonttisi laajenee”, Sainio toteaa.

Keskustelussa kannattaa olla rehellinen. Puhu vain asioista, jotka pystyt ymmärtämään. Si-

joitusammattilaiset puhuvat mielellään sijoitusslangia, joka ei aukea asiakkaalle.

”Älä nyökkäile kaiken olevan selvää, jos se ei sitä ole. Silloin sijoitusneuvojalla on oikeus luottaa sanaasi ja markkinoida sinulle vaikka kuinka monimutkaisia tuotteita”, Sainio sanoo.

Ei ostopakkoa

Ensimmäisessä tapaamisessa keskustellaan sinusta sijoittajana ja kiinnostuksen kohteistasi. Kun sijoitusneuvoja tuntee asiakkaan, hän voi koota seuraavaan tapaa-



"Sijoituspalveluyritys Investium neuvoo myös kuukausisäästäjää", sanovat johtaja Tom Lojander ja Helsingin toimiston aulasihtiteeri Emmi Kiiskilä.

miseen tarjouksia omista tai kumppaniyritysten tuotteista.

"Kysy tarjouksista kaikki mahdollinen. Tyhmiä kysymyksiä ei olekaan, kun on kyse sinun rahoistasi", Sainio toteaa.

Sijoituspäätöstä voi rauhassa miettiä vähintään yön yli. Ostopakkoa ei ole, eikä kiirettä.

"Tavallisille säästäjille ei markkinoida niin ainutkertaisia tuotteita, että sijoituspäätös olisi tehtävä heti", sanoo Sainio.

Ulkomainen sijoitus harkiten

Jos aiot ostaa suomalaisen sijoitus-

palveluyrityksen suosittelemman ulkomaisen tuotteen tai palvelun, harkitse käytännön asiat selviksi. Mistä löydät tuutoraportit? Ymmärrätkö vieras-kieliset tekstit? Kuinka voit ottaa yhteyttä ongelmatilanteissa?

FINEstä löytyy apua.

"Sijoitustuotteet ovat monelle epäselviä. Saamme paljon soittoja, joissa pyydetään selittämään arkikielellä tuotteen ominaisuudet", sanoo Vesa Sainio.

Toisinaan suomalainen sijoitusyritys välittää tietoja ulkomaisen yhtiön ja sijoittajan välillä tuotteen ostamisen jälkeenkin. ►

Sijoituspalveluja ovat

- neuvonta
- omaisuudenhoito
- sijoitustoimeksiantojen vastaanottaminen, välittäminen ja toteuttaminen

Sijoituspalveluyrityksellä tulee olla Finassivalvonnan myöntämä toimilupa. Luvan saaneet yritykset löytyvät verkosta: finanssivalvonta.fi/fi/Fiva/Valvottavat/.

Strukturoidulla tuotteella tarkoitetaan yksinkertaista erilaisista sijoitustuotteista rakennettuja yhdistelmiä. Yksityishenkilöille markkinoitavista tuotteista yleisimpiä ovat indeksilainat ja niistä osakeindeksilainat.

Kuukausisäästäjä saa sijoitusneuvot suurelta yritykseltä

Esitellyt yritykset tarjoavat asiakkailleen sijoitusneuvoja ja toimeksiantojen toteutusta. Suurimmalla Alexandrialla on myös omia sijoitustuotteita. Alexandria ja Investium neuvovat myös kuukausisäästäjää. Index Helsinki ja T&B Capital palvelevat pitkäjänteistä, varakasta sijoittajaa.

Yritys	Alexandria	Investium	Index Helsinki	T&B Capital
Toimipaikka	25 Suomen suurta kaupunkia	Helsinki, Jyväskylä, Oulu, Tampere, Turku, Vaasa, Ruotsi, Espanja	Helsinki	Helsinki
Tuotteet	Rahastot, säästö- ja sijoitusvakuutukset, strukturoidut sijoitustuotteet. Tuotteet omia tai kansainvälisiltä kumppaneilta.	Sijoitustuotteet ja -palvelut, vakuutukset. Listatut arvopaperit ympäri maailmaa. Ei omia tuotteita.	Suorat indeksisijoitukset. Käytännössä pörssinoteeratut indeksiosuusrahastot eli ETF:t.	Sijoitusneuvonta, arvopapereiden välitys ja veroneuvonta. Ei tuotemyyntiä.
Millaiselle sijoittajalle	Palkansaajalle, yrittäjälle, suurelle yritykselle, instituutiolle.	Kaikille piensijoittajasta institutioihin.	Kokeneelle, valvutuneelle.	Perheille, yrityksille. Pitkä sijoitushorisontti ja aktiivista sijoitustoimintaa.
Minimisijoitussumma	Rahastot 100 e/kk. Kansainväliset säästövakuutukset 150 e/kk.	Ei.	Ei suoranaisesti. Sijoitusvarallisuuden tulee yltää 100 000 euroon.	Ei. Asiakkaalle kustannustehokasta yli 200 000 euron tasolla.
Asiakassuhteiden pituus	5–10 vuotta. Pisimmät 20 vuotta.	Pitkät.	Kaikki saadut asiakkaat ovat edelleen asiakkaita.	Pitkät.
Palkkio	Neuvonta maksuton. Sijoitustuotteissa merkintä- ja hallinnointipalkkiot.	Neuvonta maksuton. Veloittaa osan kumppanien hoito- tai hallinnointipalkkiosta (rahastot, omaisuudenhoito) tai osan osakkeiden hankintakulusta.	Prosenttipalkkio sijoitusvarallisuudesta. Peritään kuukausittain.	Perustuu sijoitusomaisuuden markkina-arvoon. Peritään neljännesvuosittain.

"Esimerkiksi omaisuudenhoidon tuottoraportit kulkevat meiltä asiakkaalle", sanoo sijoituspalveluyhtiö Investiumin johtaja ja osakas **Tom Lojander**.

Joskus syntyy erimielisyyksiä, jos sijoitustuote käyttäytyy toisin kuin asiakas luuli. Närkästynyt sijoittaja voi joutua asioimaan ulkomaisessa riidanratkaisuelimessä.

"Ulkomaisissa vakuutusohjaisissa sijoitustuotteissa lähtökohta on se, että vakuutusyhtiön kotimaan riidanratkaisuelin selvittää, antoiko yhtiö oikean kuvan riskistä", sanoo Sainio.

"Meillä erimielisyyksiä ei ole juuri ollut", sanoo Lojander.

Investium kasvaa vauhdilla

Investium on yksi niistä sijoituspalveluyrityksistä, joista soitellaan ahkerasti mahdollisille uusille asiakkaille. Yritys on kasvanut parissakymmenessä vuodessa vakuutusten välittäjästä menestyväksi sijoituspalvelukonserniksi. Investiumissa työskentelee sata henkilöä. Asiakkaita on 14 000.

Tom Lojander kuvailee Investiumia sijoittajien *Tekniikan Maailmaksi*: "Vertailemme

tuotteita insinöörimäisesti. Haastattelemme, testaamme ja etsimme asiakkaalle parhaat ratkaisut."

Lojander kertoo, että Investiumin yhteistyökumppaneina on lukuisia joukko suomalaisia ja ulkomaisia vakuutusyhtiöitä ja rahoituslaitoksia. Suuri osa sijoituksista tehdään ulkomaisiin yhtiöihin.

"Suomessa on myytävänä vain yksi prosentti kansainvälisestä tarjonnasta. Suuret pankkiiriliikkeet tai rahastoyhtiöt eivät perusta tänne omia konttoreita, kun markkina on niin pieni."

Ulkomaisia tuotteita voisi ostaa myös suoraan verkosta, esimerkiksi suomalaisesta Nordnet-palvelusta. Miksi asiakas valitsee Investiumin?

"Henkilökohtaisen palvelun takia. Ja paikallisosuamisen", sanoo Lojander.

Erlaisia yrityksiä

Taloustaito pyysi palveluesittelyn neljältä sijoituspalveluja tarjoavalta yritykseltä.

Alexandrialla on 60 000 asiakasta, yli 300 työntekijää ja 26 miljoonan euron liikevaihto. Alexandriiaan kuuluu pankkiiri-

liike, rahastoyhtiö ja strukturoituja tuotteita liikkeeseenlaskeva ja myyvä yhtiö.

Investium-konserni toimii Suomessa, Ruotsissa ja Espanjassa. Palveluvalikoimassa on sijoituspalvelua, vakuutusvälitystä, lakiosaamista ja verokonsultointia. Konsernin liikevaihto on kuusi miljoonaa euroa.

Index Helsinki on Suomen ainoa suoraan indeksisijoittamiseen erikoistunut, kymmenhenkinen sijoituspalveluyritys. Henkilöstö omistaa enemmistön yhtiöstä. Toimitusjohtaja **Esko Immonen** ja hallituksen puheenjohtaja **Hannu Kahra** ovat tunnettuja sijoitusammattilaisia.

T&B Capital on Helsingissä toimiva kuusihenkinen sijoituspalveluyritys. Yritys sai Finanssivalvonnan toimiluvan vuonna 2008. Sijoitustoiminnasta vastaavat yrittäjät **Tuire Mickelsson** ja **Birgitta Lindholm**. Yritys tarjoaa sijoitusneuvontaa ja toimeksiantojen välitystä sekä perintö- ja verosuunnittelua.

Säästöön 50 euroa kuussa?

Kysely osoitti, että pienet yritykset suuntaavat palvelunsa

suursijoittajille. Jos asiakkaiden määrä on rajallinen, on kannattavampaa keskittyä suuriin asiakkaisiin.

"Meillä on kaiken kokoisia ja tyyppisiä asiakkuuksia. Pienimmästä päästä lienee ollut asiakas, joka halusi kilpailuttaa lapsivakuutuksen", Investiumin Tom Lojander sanoo.

Palkkiot peritään yrityksissä hyvin eri tavoilla.

Investiumin kanssa tehdään toistaiseksi voimassa oleva sijoituspalvelusopimus, josta asiakkaalle ei kerry kuluja. Asiakas sitoutuu luovuttamaan tietoja, mutta ei hankkimaan sijoitustuotteita. Investium kerää palkkiionsa kumppaneidensa perimistä hallinnointipalkkioista ja merkintämaksuista.

Index Helsinki veloittaa asiakkailtaan suoran palvelumaksun. Yrityksen suosittelemien ETF-rahasto-osuuksien hoitokuluista ei perittävä riittä, sillä kulut ovat erittäin pieniä.

"Palkkiomme on tietty prosentiosuus asiakkaan sijoitusvarallisuudesta", sanoo toimitusjohtaja Esko Immonen. ■