

## Uusi lainsäädäntö – uudet haasteet

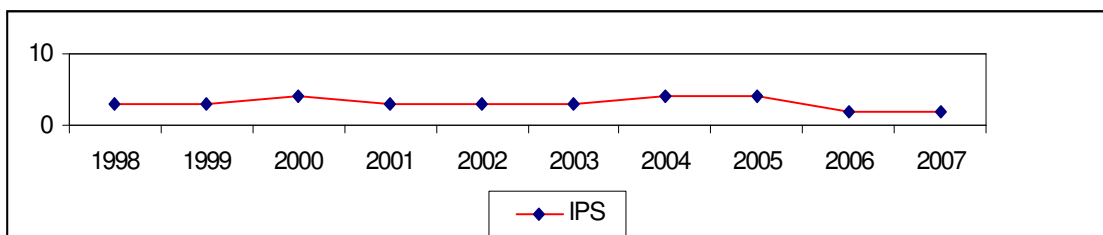
Jari Niittuinperä, Kehitysjohtaja, Profit Software

Marraskuu 2009

Uusi pitkäaikaissäästäminen houkuttelee uusia toimijoita eläkemarkkinoille. Tulevaisuudessa eivät ainoastaan vakuutusyhtiöt vaan myös muut palveluntuottajat voivat tarjota eläketuotteita ehdotetun lainsäädännön mukaisesti.

Yleinen odotus on, että kilpailu alentaa eläkkeiden kustannuksia. Varmaan näinkin on, mutta mielestäni tämä argumentointi perustuu osittain väärään analyysiin nykyisten tuotteiden kustannusrakenteista ja markkinavoimista ja markkinoiden käyttäytymisestä.

Ennusteeni on, että tulevaisuudessa markkinoita on sekä pitkäaikaissäästämistuotteille että yksilöllisille eläkevakuutuksille. Esimerkiksi Ruotsissa, jossa yksilöllinen pitkäaikaissäästäminen on ollut mahdollista vuodesta 1998 lähtien, pitkäaikaissäästämisen markkinaosuus on alhainen. Samanaikaisesti, kun Ruotsissa yksilöllisen eläkesäästämisen maksutulo on ollut alle 4 milj. kruunua, henkivakuutusyhtiöiden maksutulo on ollut 20 – 120 milj. kruunua.



Kuva 1: Ruotsin yksilöllisen eläkesäästämisen maksutulo

Tällä hetkellä isot finanssiryhmittymät myyvät ja ovat myyneet useimmat eläkevakuutukset. Kun pankit tulivat vakuutusmarkkinoille, ne asettivat perinteisiä vakuutusyhtiöitä korkeamman kustannustason. Kysymys onkin, ovatko samat toimijat nyt valmiita tyytymään alhaisempaan tuottoon. Oletan, että merkittävää muutosta tässä suhteessa ei tulla näkemään.

Huomattava osa kuluista menee palkkioihin. Jos myynti- ja hoitohenkilökunnan palkkioista tingitään, tämä mahdollistaa perittävien kulujen alentamisen. Kuitenkin, palkkiotaso vaikuttaa merkittävästi myyjien haluun myydä tuotteita.

Asiakkaalle, riippuen sijoittajaprofiilista, eläkevakuutuksen kulut voivat olla alhaisempia kuin rahaston, koska tavallisesti vakuutusyhtiö ei veloita rahastojen vaihdosta. Ruotsalaisen TNS Prosperan tutkimuksen mukaan asiakkailta on erilaisia toivomuksia siitä, miten kulut tulisi periä. Tämä voi differentoida eläkkeentarjoajia myös Suomessa.

<b>Hallinnointipalkkio kattaa kaikki kulut</b>	<b>30</b>
<b>Pienempi hallinnointipalkkio, kaupankäyntikulut veloitetaan erikseen</b>	<b>27</b>
<b>Pienempi hallinnointipalkkio, tuottoon pohjatuva kulu</b>	<b>24</b>
<b>Ei osaa/halua sanoa</b>	<b>19</b>

*Kuva 2: TNS Prosperan tutkimus hallinnointipalkkion perimisestä*

Pitkäaikaissästäminen tarkoittaa myös pitkäaikaissitoutumista. Palveluntarjoajat sitoutuvat ilmoittamaansa kustannustasoon. Vakuutusyhtiöillä on kokemusta mm. verosäännösten jatkuvasta muuttumisesta, mikä aiheuttaa koko ajan isoja kuluja. Jopa pitkäaikaissästäislakiin liittyvä tuloverolain säännös vapaaehtoisen eläkkeen alkamisiin muutoksesta lakisääteisen eläkeiän noustessa on hoitojärjestelmille ja -organisaatioille haasteellinen, koska eläkejakson pituus samanaikaisesti muuttuu. Myös uusien toimijoiden on syytä varautua tämän tapaisiin kuluihin.

Esimerkki:

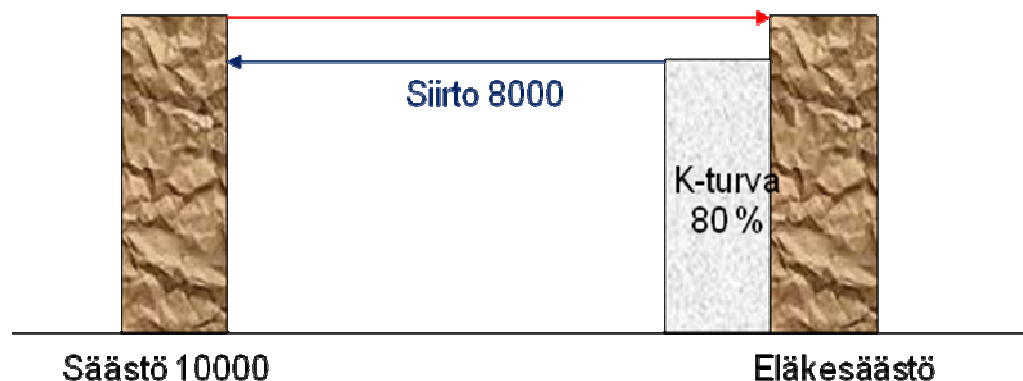
Oletetaan, että lakisääteinen eläkeikä nousee kahdella vuodella 63:sta 65:een.

Henkilö on tehnyt aikoinaan suunnitelman 1000 €:n eläkkeestä ikävälille 65 – 71.

Lakisääteisen eläkeiän nosto kahdella vuodella pakottaa käytännössä pidentämään eläkeikää kuudesta vuodesta kymmeneen vuoteen, mikä tarkoittaa, että samalla maksusuunnitelmalla eläke olisikin vain noin 680 €.

Koska periaatteessa on yhä edelleen ottaa eläke kuudessa vuodessa maksamalla laissa määrätty sanktio, tämä on muutos, jota vakuutusyhtiö ei voi tehdä automaattisesti, vaan se tarvitsee siihen jossakin vaiheessa prosessia asiakkaan luvan.

Yksi tärkeä uudistus lainsäädännössä on mahdollisuus siirtää säästöjä yhdeltä toimijalta toiselle. Silloin, kun varoja siirretään eläkevakuutuksesta, oikeus on rajoitettu takaisinostoarvoon, joka taas on yleensä rajoitettu kuolemanvaraturvan määrään, jotta asiakas ei kuolinriskin lisääntyessä siirtäisi kuolemanvaraturvalla kattamattomia varoja pois. Tämän takia vakuutusyhtiöihin jää pieniä vapaakirjoja ja yhtiöt saavat huonoa mainetta, kun asiakkaat eivät ymmärrä syytä rajoitukselle. Tämä on erityisesti ongelma eläkeaikana, jossa nykyään tyypillisesti henkivakuutusturva on 80 % säästöistä.

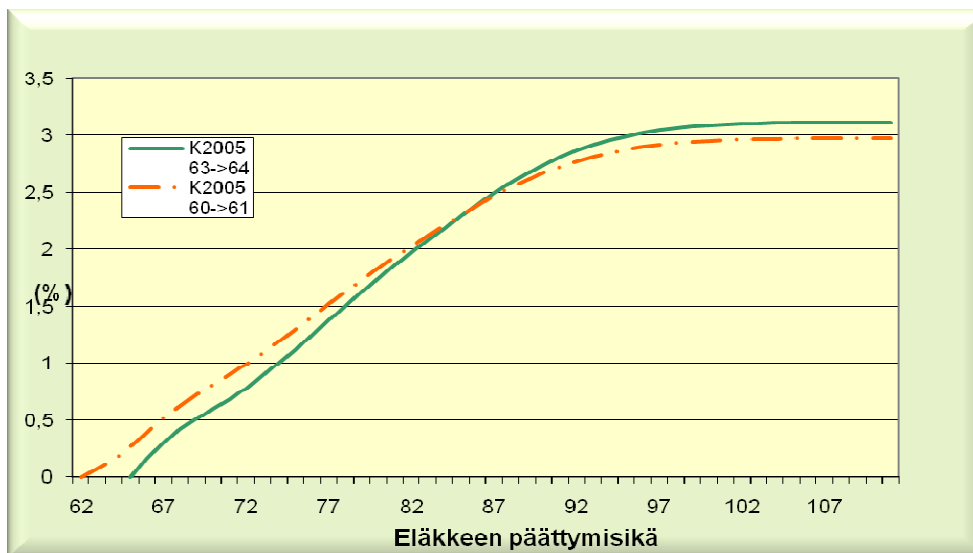


*Kuva 3: Siirron rajoittaminen takaisinostoarvoon*

Hankalia tulkintaongelmia syntyy, kun asiakkaat siirtävät rahojaan edestakaisin. Ilmeisesti takaisin siirrettävät rahat tulisi viedä samaan sopimukseen, jonne aikoinaan vapaakirjat jätettiin.

Jää nähtäväksi, haluavatko asiakkaat liittää henkivakuutusturvan eläkevakuutukseen vai eivät. Jos henkivakuutusturvan ostaa sitomatta sitä eläkevakuutukseen, kuolemanvaraturva on yhä lähiomaisille verovapaata.

Osin eläkepoliittisista syistä, on ehdotettu, että vakuutusyhtiöt keskittyisivät nyt elinikäisiin eläkkeisiin. Tällä hetkellä eläkevakuutukset on pääosin tehty tietylle ajalle. Kuitenkin elinikäinen eläke on varsin kallis, mikä vähentää sen kiinnostavuutta. Toisaalta ikääntymisriski kasvattaa vakuutusyhtiöiden riskiä. Yhden vuoden lisäys eliniän oletamaan lisää elinikäisen eläkkeen vastuita 3 %, mutta kymmenen vuoden vakuutuksissa vain 1 %:n. Toki ikääntymisriskiinkin voi varautua ja siltä suojautua.



*Kuva 3: Eläkkeen päättymisiän korottamisen vaikutus*

Eläkkeiden suosio tulee kasvamaan ehdotetun lainsäädännön myötä. Kuten totesin, markkinoita on sekä vakuutusyhtiöille että muille toimijoille. Kuitenkin vakuutusyhtiöiden tuotekehityksen tulee miettiä tuotteidensa toimivuutta nykytilanteessa.

Koska isot pankkiryhmittymät tarjoavat molempia tuotteita, on mahdollista, että dramaattisia muutoksia kustannusrakenteissa ei tulla näkemään. Ansaintalogiikka tulee analysoida tarkasti.

On kuitenkin muistettava, että pankkiryhmittymillä on toimivat asiakassuhteet, ja heillä on jatkuva yhteys asiakkaisiin. Tämän takia heidän linjauksensa tulevat ohjaamaan markkinoita.