

VESA PUTTONEN

MITEN MILJÖÖNA HANKITAAN JA KULUTETAAN



Helsingissä Kustannusosakeyhtiö Otava

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

Text and data mining prohibited.

© Vesa Puttonen ja Kustannusosakeyhtiö Otava 2026

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

ISBN 978-951-1-53545-4

OTAVA
KIRJAPAINO
Keuruu 2026



SISÄLLYS

<i>Johdanto</i>	7
<i>Esipuhe</i>	9
Kohti taloudellista valinnanvapautta	15
Miten miljoona hankitaan?	16
Henkinen kirjanpito	18
Korkoa korolle -efekti	22
Miten paljon pitää säästää, että 60-vuotiaana on 1 miljoonan euron sijoitussalkku?	29
Miksi kaikki eivät säästä miljoonaa?	43
Riskinotto	59
Kustannukset	60
Aika	61
Käyttäytyminen	62
Henkinen pääoma + rahapääoma = varallisuus	71
Minustakin piti tulla yrittäjä. Ei tullut.	79
Miljoona on hankittu, mitä sitten?	87
FIRE: Financial Independence, Retire Early	87
Jäisinkö varhennetulle eläkkeelle?	91
Rahan säästäminen perintöä varten	96
Muurahaisesta heinäsiirakaksi	103
Onko miljonääri rikas vai köyhä?	111

Lottovoittajan unelmat	121
Auto	123
Huvilan laittaminen	124
Kuntoloma	127
Loma	129
Vapaa-aika	131
Kiertää vähä mualimaa – matkustelu	132
Miten miljoona tuhlataan?	137
Sosiaalinen vertailu eli kilpaileminen naapureiden kanssa	142
Tärkeä kysymys: Kuka maksaa ravintolaskun?	147
Rajahyöty	149
Luksustuotteet	151
Raha ja onni	159
Sopeutuminen	162
Sosiaalinen vertailu	164
Aleneva rajahyöty	165
Miten hävittää rahansa	171
Viina	171
Naiset (ja miehet)	175
Velka	177
Monimiljonäärit	180
Hyvin varakkaana Suomessa	185
Lahjoittaminen	188
Lopuksi	195
Vaihe yksi: vaurastuminen	195
Vaihe kaksi: kuluttaminen	196
Kirjallisuutta	201

JOHDANTO

Heräsin 21.4.2025 Sydneyn Four Seasonsin 32. kerroksen huoneistosta. Ystäväni Ensti Kentala oli laittanut yhteiseen WhatsApp-ryhmäämme *The Telegraph* -lehden artikkelin Money Dysmorphia -ilmiöstä. En ollut aikaisemmin kuullut tuosta termistä, vaikka asia itsessään oli tuttu. Olin miettinyt sitä jo pitkään.

Olin Australiassa vaimoni kanssa kahden viikon matkalla, koska halusimme käydä maassa, johon olimme ihastuneet vuonna 1989 eli 36 vuotta sitten. Vierailimme Brisbanessa kaverini Luken luona, jonka olin tavannut vuonna 1986 Israelissa kibbutsileirillä. Luke oli tullut sinne uskonsa vuoksi nuorena miehenä. Minä menin sinne, koska halusin 19-vuotiaana päästä ulkomaille. Olin janoinen ja nälkäinen nuori mies. Olin jostain lukenut, että kibbutsilla eläminen on ilmaista, jos on valmis tekemään töitä. Minulla ei ollut muuten varaa lähteä ulkomaille, joten kibbutsi oli houkutteleva vaihtoehto.

Halusin vaimoni kanssa mennä vielä kerran Australiaan ja samalla tavata Luken. Hän oli kaikki nämä vuodet toiminut juristina ja menestynyt taloudellisestikin varsin hyvin. Hän oli vastikään eronnut ja muuttanut Sydneyhyn. Muistelimme yhteistä puolta vuottamme Israelissa ja kaikkia tekemiämme matkoja maassa. Samoin vertasimme sen jälkeistä elämäämme. Emme kumpikaan olisi voineet vuonna 1986 kuvitella, miten elämämme tulee kulkemaan.

Saimme lapsia ja löysimme omat uramme työelämässä. Menes-
tyimme taloudellisestikin. Keskustelimme siitä, miten paljon riskejä
matkan varrella olikaan tullut otettua, mutta molemmille oli käynyt
hyvin. Nyt voimme tehdä sellaisia asioita, joita halusimme.

Enstin lähettämä artikkeli osui herkkään paikkaan. Olin ensim-
mäisen kerran Australiassa käydessäni katsonut, mitkä kirjat ovat
bestsellerlistojen kärjessä. Siellä oli muutama ”How to make money”
-tyyppinen kirja. Suomessa sellaisia ei vielä silloin ollut. Kun sitten
nuorena tohtorina olin töissä Helsingin kauppakorkeakoulussa, kir-
joitin Tero Kivisaaren kanssa kirjat *Vaurastuminen – varteenotettava
vaihtoehto* ja *Mitä, missä, milloina*. Niiden jälkeen olen kirjoittanut
lähinnä oppikirjoja, viime vuosina englanniksi tavoitteena kansain-
väliset markkinat. Ajattelin, että en enää kirjoittaisi sijoittamisesta kir-
jaa suomeksi. Nuorempien sukupolvien edustajat osaavat tehdä sen
paremmin.

Rahan kuluttamisesta ei sen sijaan ole kirjoja kirjoitettu. Olen
itse harjoitellut rahan käyttämistä muutaman vuoden. Toisille rahan
käyttäminen on helpompaa kuin toisille. Kysymys ei ole useinkaan
siitä, kenellä on rahaa ja kenellä ei. Rahan kuluttaminen tuntuu vai-
kealta, jos on koko ikänsä tottunut säästämään. Suomessa ilmiöllä on
jo valtakunnankin tasolla vaikutuksia. Ostovoima kasvaa, mutta suu-
ret ikäluokat säästävät entiseen malliin pankkitileille. Tämä hidastaa
koko maan talouskasvua. Säästäväisyys on hyve, näin meille on ope-
tettu. Mutta sen ei pitäisi estää meitä nauttimasta elämästä, kokemasta
asioita ja auttamasta läheisiämme.

Kerran täällä vaan kuitenkin eletään.

ESIPUHE

Rahal ei tee mitää jos sil ei tee mitää

JVG

Professori ja akateemikko Eino Jutikkala kuoli 99-vuotiaana vuonna 2006. Hän oli syntynyt Sääksmäellä Jutikkalan kartanoon. Perinnönjaossa kartanon sai vanhin poika ja Eino lähetettiin opintielle Turun suomalaisen yhteislyseon kautta Helsingin yliopistoon. Jutikkala eli nuukana poikamiehenä ja säästi professorin palkastaan osakkeisiin. Autoa hän ei omistanut, hän kulki julkisilla, ellei kävellen päässyt. Isänmaallisena miehenä hän osti muun muassa Fortumin, Keskon, Metson, UPM:n ja Wärtsilän osakkeita. Hän osti koko ajan osakkeita eikä koskaan myynyt mitään.

Jutikkala testamenttasi pääosan omaisuudestaan Suomalaiselle Tiedeakatemialle. Lahjoituksen suuruus oli 22 miljoonaa euroa. Omaisuuden suuruus oli ulkopuolisille yllätys. Jutikkala kävi säännöllisesti Tiedeakatemian kokouksissa, mutta ei koskaan puhunut rahasta. Jos on pihi ja lapseton poikamies ja sijoittaa 70 vuotta osakkeisiin, säästön arvo kasvaa helposti useisiin miljooniin. Eino Jutikkala jätti hienon esimerkin jälkipolville.

Minä en ole kuin Eino Jutikkala. Olen minäkin ollut jo aika pitkään professorina ja sijoittanut suomalaisiin pörssiosakkeisiin. Nuorempana olin aika nuukakin. Mutta en ole pysynyt poikamiehenä enkä enää pihi-näkään. Autoja olen omistanut useampia. Vaimoni kysyi muutama vuosi sitten: ”Mitä varten me muuten edelleen säästetään?” ”Jotta varallisuutemme kasvaisi lisää”, vastasin. Miksi edes kysyä itsestään selviä asioita?

Huomasin vasta jälkikäteen vaimoni kysymyksen olevan hyvä ja perusteltu. Sijoittaminen on oikeastaan aika helppoa. Säästetään säännöllisesti osakemarkkinoille, ja pitkällä juoksulla korkoa korolle -efekti hoitaa loput. Sijoittamalla vaurastuminen ei ole rakettitiedettä, siitä Eino Jutikkala on käytännön esimerkki. Sijoittamalla vaurastuminen edellyttää kuitenkin itsekuria, ja siitäkin Eino Jutikkala on käytännön esimerkki.

Periaatteessa kuluttaminen se vasta helppoa onkin: sen kuin ryhtyy kuluttamaan. Huomasin kuitenkin, että vaikka kuka tahansa osaa kuluttaa, sijoittajan mielen kääntäminen kuluttajaksi ei olekaan niin helppoa. Oikeastaan se oli yllättävän vaikeaa. Eikä siihen ole oppaita tai oppikirjoja.

Maailmalla on viimeisen vuoden aikana kirjoitettu ilmiöstä *money dysmorphia*. Se ei ole lääketieteellinen diagnoosi eikä sen suomen-taminen ole helppoa. Se viittaa kokemukseen, jossa ihmisen käsitys omasta taloudellisesta tilanteestaan tai varallisuudestaan on vääristynyt tai ahdistuksen sävyttämä. Siinä ei ole mitään yllättävää, että rahanpuute voi aiheuttaa ahdistusta. Amerikkalaisen tutkimuksen mukaan 29 prosenttia on kokenut ”rahadysmorfiaa”. Huoli taloudellisesta tulevaisuudesta väritettynä sosiaalisessa mediassa näkyvästä maailmasta, missä ”kaikki” tuntuvat matkustavan hienoissa paikoissa, ajavan hienoilla autoilla ja syövän hienoissa ravintoloissa, aiheuttaa ahdistusta erityisesti nuorten keskuudessa.

Vielä mielenkiintoisempaa on, että osa ihmisistä kokee taloudellisen tilanteensa epävarmaksi, vaikka heille on kertynyt varallisuutta

enemmän kuin mitä he pystyvät käyttämään. Aivojen rationaalinen puoli kertoo, että meillä on riittävästi säästöjä loppuelämäksemme. Aivojen emotionaalinen puoli puolestaan kertoo, että meidän tulee jatkuvasti olla huolissamme siitä, että säästöimme riittävät. Raha aiheuttaa meille huolia silloinkin, kun sitä on enemmän kuin riittävästi.

Termi ”rahadysmorfia” on uusi, mutta ilmiö on ikivanha. Jo 1500-luvulla ranskalainen renessanssifilosofi Michel de Montaigne kirjoitti aiheesta. Hän kritisoi niitä, jotka asettavat etusijalle jatkuvan pääoman kartuttamisen ja lopulta laiminlyövät oman hyvinvointinsa ja elämän nautinnot. Hän kirjoitti teoksessaan *Esseitä, osa I*: ”Ihminen aina vain kartuttaa rahakasaa ja lisää siihen summan toisensa jälkeen, kunnes hän tyhmänahneuttaan menettää kyvyn nauttia omaisuudestaan ja tuntee iloa vain sen vartioimisesta ja siitä, että säilyttää sen koskemattomana.”

Varallisuus on henkilökohtaista ja absoluuttista, mutta me usein koemme sen suhteellisenä. Vertaamme varallisuuttamme suhteessa muihin. Tämä johtaa vääristyneeseen käsitykseen omasta taloudellisesta tilanteestamme silloinkin, kun olemme pystyneet hankkimaan varallisuutta. Vaurastuessamme ystäväpiirimme muuttuu sellaiseksi, että silläkin on varallisuutta, usein enemmän kuin meillä. Tunnetta itsemme edelleen suhteellisen köyhiksi. Tavatonta ei ole, että kulutamme varallisuuttamme näyttääksemme hyvältä muiden silmissä. Sosiaalinen media ei ole tätä ainakaan vähentänyt. Tämäkään ei ole kuitenkaan uusi ilmiö. *Esseitä III* -teoksessaan 1500-luvun lopulla de Montaigne kirjoitti: ”Jos kasvatus tai luonto pakottaa meidät elämään sen mukaan, mitä muut meistä ajattelevat, siitä koituu meille enemmän pahaa kuin hyvää. Riistämme itseltämme sen, mikä meitä hyödyttää ollaksemme ulkonaisesti yleisen mielipiteen mukaisia.”

Oletetaan, että olemme vihdoin päässeet tilanteeseen, jossa meille on kertynyt varallisuutta niin paljon, että se riittää. Olisiko korkea aika alkaa käyttää sitä juuri niin kuin itse haluamme, muista välittämättä?

Vaurastumisessa ja rahan käyttämisessä muiden kokemuksista voi oppia. Eleanor Rooseveltin kerrotaan sanoneen, että muiden virheistä kannattaa oppia. Et elä riittävän pitkään tehdäksesi itse niitä kaikkia virheitä. En ole varma, onko juuri Eleanor Roosevelt näin sanonut, mutta totta se on. Samoin en ole varma, ovatko monet muut tässä kirjassa esitetyt lainaukset alun perin juuri näiltä henkilöiltä. Ne ovat kuitenkin niin nasevia, että käytän niitä ilman vastuuta alkuperästä.

Tämä on oppikirja miljoonan hankkimiseen ja sen kuluttamiseen. Sen jälkeen, kun sijoittamalla on saatu kerättyä riittävä pääoma, on aika nauttia sijoitustoiminnan hedelmistä. Rahalla ei tee mitään, ellei sillä tee mitään.

*Rikkauden avain on oppia
ansaitsemaan rahaa nukkuessaan.*

J. PAUL GETTY

KOHTI TALOUDELLISTA VALINNANVAPAUTTA

*Warrenin [Buffett] tavoin minullakin oli
valtava intohimo rikastua. Ei siksi, että
olisin halunnut Ferrareita — halusin
itsenäisyyden. Halusin sitä epätoivoisesti.*

CHARLIE MUNGER

Charles Thomas ”Charlie” Munger oli Warren Buffettin ystävä ja työkumppani kymmenien vuosien ajan. Heidän sijoitusyhtiönsä Berkshire Hathawayn markkina-arvo on nykyään tuhat miljardia dollaria. Munger saavutti itsenäisyyden ja kuoli miljardöörinä 99-vuotiaana vuonna 2023. Tässä kirjassa viitataan useasti Mungeriin ja Buffettiin. Me nuoremmat voimme oppia heidän viisauksistaan.

Hyvin harva ihminen maailmassa on miljardööri. Tavallisen ihmisen näkökulmasta miljardi on lähes absurdin suuri määrä rahaa. Miljoonan ja miljardin välistä eroa voi konkretisoida, kun miettii sitä aikana. Miljoona sekuntia on 11,6 vuorokautta, miljardi sekuntia on 32 vuotta. Siinä on iso ero. Tosi iso.

Suomessa on muutama miljardööri, miljonäärejä sentään on useita kymmeniä tuhansia. Jos luet tätä kirjaa 20-vuotiaana, sinulla ei todennäköisesti vielä ole miljoonan euron varallisuutta. Lähes kenelläkään sen ikäisellä ei ole. Olet siis samassa asemassa ikätovereittesi kanssa. Mietit tulevaa uraasi, miten voisit päästä tilanteeseen, missä olisit taloudellisesti täysin riippumaton. Raha on itsenäisyyttä. Jos et koskaan säästä, et voi itse päättää, mennäkö yksityiselle vai julkiselle hammaslääkärille. Et voi itse päättää, lähteäkö Australiaan lomalle vai jäädäkö kotiin. Et voi päättää, ostaako Rukalta lomamökki vai pysyäkö kotona. Et voi päättää, lähteäkö varhennetulle eläkkeelle vai jatkaako viralliseen eläkeikään asti työelämässä. Olet yhteiskunnan palvelujen varassa. Miljoona tilillä tarjoaa valinnanvapautta, itsenäisyyttä.

MITEN MILJOONA HANKITAAN?

*Raha ei ole maailman tärkein asia.
Rakkaus on. Onneksi rakastan rahaa.*

JACKIE MASON

Lottoaminen, naiminen, yrittäminen, sijoittaminen. Siinä ovat keinot miljoonan hankkimiseen. Perimälläkin moni vaurastuu, mutta siihen ei itse pysty vaikuttamaan. Danske Bank tekee vuosittain suomalaisille kyselyn, jossa kysytään vaurastumiseen liittyvistä asenteista. Tuoreimman kyselyn mukaan 39 prosenttia pitää lottovoittoa todennäköisimpänä keinonaan vaurastua. Jokuhan lotossa aina voittaa, mutta todennäköisyyksien mukaan tähän ei kannata vaurastumistaan perustaa, sillä loton palautusprosentti on 41. Jos pelaat lottoa 100 eurolla, voit odottaa saavasi takaisin 41 euroa. Lotossa siis keskimäärin häviää

rahaa. Jotkut onnistuvat vaurastumaan naimakaupoilla, mutta se sopii harvoille eikä välttämättä ole pelkästään kivaa. Yritystoiminnalla voi hyvinkin vaurastua, mutta se edellyttää liikeideaa, riskinottoa, kunnianhimoa, pitkiä päiviä ja innovatiivisuutta. Hyvä onnikaan ei ole pahitteeksi.

Danske Bankin kyselyssä toiseksi todennäköisemmäksi vaurastumiskeinoksi tuli säästäminen. Sijoittaminen sopii kaikille, joilla on itsekuria. Kysymys ei ole avaruustieteestä eikä sinun tarvitse lukea rahoitusta kauppakorkeakoulussa menestyäksesi sijoittajana. Väitin esipuheessa, että sijoittaminen on oikeastaan aika helppoa. Kirjoitimme Tero Kivisaaren kanssa vuonna 1998 kirjan *Vaurastuminen – varteenotettava vaihtoehto*, ja sen ensimmäisen luvun alaotsikko on ”Vaurastuminen on helppoa”. Onko tosiaan näin? Kulutetaan vähemmän kuin tienataan ja sijoitetaan kertyneet säästöt tuottaviin kohteisiin. Vuosien mittaan korkoa korolle -efekti kasvattaa säästöjen arvoa. Tämän monimutkaisempaa se ei oikeastaan ole. Eino Jutikkalan esimerkki vahvistaa tämän.

Kulutaminen on meille kaikille helpompaa kuin säästäminen. Tämä on sijoittamisen suurin ongelma. Jos emme saa mitään säästöön, emme pysty aloittamaan sijoittamista. Asuntolainan ottaja kokee hyväksyttävänä, että kun asuntolaina on otettu, sitä lyhennetään säännöllisesti kuukausittain. Lainan lyhentäminen tapahtuu automaattisesti, ja oma kulutus täytyy muokata sen mukaan, että pankki ottaa lyhennykset ja korot kuukausittain. Samaa voi hyödyntää säästämisessä: tehdään sopimus, että kuukausittain osa nettotuloista menee johonkin sijoituskohteeseen, vaikkapa indeksirahastoon.

Ei ole nopeampaa tapaa tuntea itsensä rikkaaksi kuin käyttää paljon rahaa todella hienoihin asioihin. Mutta rikas käyttää rahaa, joka hänellä on, ja on käyttämättä rahaa, jota hänellä ei ole. Se on oikeasti niin yksinkertaista.

BILL MANN

Kuukausisäästämisen idea on henkisessä kirjanpidossa: osa nettopalkasta menee välttämättömiin menoihin, osa kuukausisäästöihin, ja jos jotain vielä jää, se voidaan kuluttaa ilman tunnontuskia. Amerikassa on esitetty erilaisia kaavoja kuukausisäästämiseen. 50/30/20-säännön mukaan 50 prosenttia tuloista käytetään välttämättömiin menoihin, 30 prosenttia harkinnanvaraisiin menoihin ja 20 prosenttia säästetään. Toisen säännön mukaan prosentit ovat 70/20/10. Varainhoitaja Fidelity ehdottaa 50/15/5-mallia. Siinä 50 prosenttia tuloista käytetään välttämättömiin kuluihin (asuminen, ruoka, terveydenhoito, liikkuminen, lastenhoito, luottokorttikorot), 15 prosenttia sijoitetaan eläkesäästöihin ja 5 prosenttia varataan yllättäviin kuluihin kuten auto- tai pesukonekorjauksiin tai lääkärikäynteihin. Se loppu 30 prosenttia jää muihin kuluihin, mitä nyt milloinkin halutaan ostaa.

Nämä säännöt ovat luonnollisesti peukalosääntöjä eivätkä ne perustu mihinkään teoriaan. Nuorena prosentit voivat hyvinkin olla erilaisia kuin vanhempana. Jokainen valitsee itselleen sopivat prosentit. Niistä voi kuitenkin hyvinkin olla apua oman talouden suunnittelussa. Vaikka menot maksetaan samalta pankkitililtä, meitä auttaa menojen laittaminen eri tileille henkisessä kirjanpidossa.

HENKINEN KIRJANPITO

Henkinen kirjanpito on psykologinen taipumus käsitellä rahaa eri tavalla sen lähteen ja aiotun käytön perusteella. Tarjoilijasta voi tuntua, että saadut tipit voi kuluttaa vapaammin kuin palkkatulot. Vuoden aikana erilliseen purkkiin kerätyt kolikot on helppo tuhjata lomamatkalla.

Taloustieteen nobelisti Richard Thaler on todennut, että kaikilla organisaatioilla General Motorsista yhden henkilön kotitalouksiin

on henkisen kirjanpidon järjestelmiä (*mental accounts*). Henkinen kirjanpito vaikuttaa usein päätöksiin odottamattomilla tavoilla. Suh-
taudumme rahaan subjektiivisesti, vaikka euro itsessään on tunteeton
rahan vaihdon väline.

Sillä on meille merkitystä, mistä lähteestä raha on lähtöisin, vaikka
kysymys on samanarvoisista dollareista tai euroista. Käytännön esi-
merkki on lottovoitto. Ihmiset kokevat, että lottovoittorahoilla voi
ostaa turhiakin tavaroita, tulivathan ne rahat ilmaiseksi. Englannin
kielessä on termi *windfall gain*, millä kuvataan tällaista yllättävää hyö-
tyä, ”ilmaista” rahaa. Palkkatyöllä ansaittuja rajoja ei niin vain tuhla-
takaan, koska niiden eteen on pitänyt tehdä töitä.

Palkkatuloissakin on eroja. Tuntuu normaalilta käyttää ansaittu
kuukausipalkka suunnitelman mukaisesti, mutta bonuksena saatava
palkka on helpompi tuhlaa. Veronpalautuksena saatu raha aiheuttaa
mielihyvää, vaikka ne rahat ovat liikaa etukäteen maksettuja veroja.
Veronpalautuksen tuhlaaminen on henkisesti paljon helpompaa kuin
normaalin nettopalkan. Rahan lähde siis vaikuttaa siihen, miten me sitä
käytämme. Jos saat syntymäpäivälahjaksi sata euroa, sen käyttäminen
sähkölaskun maksamiseen tuntuu vääraltä. Jotenkin sopivammalta
tuntuu käyttää se raha hienossa ravintolassa. Princetonin taloussosio-
logian professori Viviana Zelizer on kirjoittanut Philadelphia-jengin
jäsenestä, joka lahjoittaa säännöllisesti äidiltään saamia rahoja kir-
kolle, mutta ei rahoja, jotka hän on saanut ryöstämällä. Jälkimmäinen
on kuulemma ”pahaa rahaa” (*bad money*). En tiedä, miksi jengiläinen
edelleen ottaa äidiltään vastaan rahaa, mutta tarinan oppi on selvä:
rahan lähde vaikuttaa siihen, miten sen käytämme, koska käyttäy-
dymme inhimillisesti. Jengiläisetkin.

Thaler kertoo esimerkin, jossa mies ihailee neuletta tavaratalossa.
Mies jättää sen kuitenkin ostamatta, koska kokee sen olevan liian tuh-
laileva ostos. Myöhemmin samassa kuussa hän saa saman neuleen
vaimoltaan syntymäpäivälahjaksi. Hän tulee erittäin iloiseksi. Paris-

kunnalla on yhteiset rahat. Neule maksoi miehelle siis yhtä paljon kuin jos hän olisi ostanut sen itse. Jos sinusta tuntuu, että miehen iloisuudessa ei ole mitään ihmeellistä, ajattelet samoin kuin minä. Toisessa Thalerin esimerkissä työpaikalla on kerätty 100 dollaria pois lähtevän kollegan juhlistamiseksi. Hänen tiedetään ostavan itselleen yleensä 20 dollarin viinipullon (vuoden 1985 esimerkissä pullon hinta oli 5 dollaria, mutta teen siihen tässä reilun inflaatiokorjauksen). Kollegat miettivät, että periaatteessa heidän kannattaisi ostaa viisi pulloa tätä viiniä, mutta he päätyvät ostamaan yhden 100 dollarin arvoisen hienon viinipullon. Pois lähtevä ilahtuu tästä kalliista pullosta. Eikö hänen olisi kannattanut pikemminkin toivoa viisi pulloa sitä samaa viiniä, mitä hän itse ostaa? Ei, sillä hän tulee tyytyväiseksi siitä, että hän saa jotain sellaista, mitä hän ei itse olisi raaskinut ostaa. Minustakin tämä kuulostaa ihan normaalilta.

Tiukan talousteorian perusteella näissä molemmissa esimerkeissä lahjan saajat toimivat kuitenkin vähän kummallisesti. Miten se voi tuntua hyvältä, jos saat vaimoltasi kalliin neuleen jota et itse raaskinut ostaa, mutta jonka hän maksoi yhteisistä rahoista? Tai miten se voi tuntua hyvältä, että saat yhden kalliin viinipullon sen sijaan, että olisit saanut viisi sellaista pulloa, joita itsekkin ostat? Kysymys on siitä, että olemme ihmisiä, tykkäämme mielessämme lokeroida rahaa ja asioita. Kalliin lahjan saaminen tuntuu hyvältä, koska päätös kalliin tavarahan ostamisesta oli jonkun muun. Thaler kutsuu tätä lahjanannon teoriaksi (*A theory of gift giving*). Tällaisia asioita taloustieteilijät tutkivat. Tämä on ihan erilaista kuin esimerkiksi lääketieteen tutkimus, jossa kehitetään uusia lääkkeitä syöpää vastaan, tai insinöörیتieteen tutkimus, jossa kehitetään uusia tekoälyn työkaluja. Sijoittajan taloudellisen käyttäytymisen tutkimus ei ole eksaktia luonnontiedettä, vaan se on lähinnä psykologiaa.

Joskus psykologia voittaa yksinkertaisen matematiikan. Osingot ovat tästä yksi esimerkki. Yrityksen maksaessa osinkoa se siirtää yrityksen tililtä rahaa omistajien tileille. Välissä maksetaan verot. Yrityksen

arvo siis laskee osingon verran. Jos osakkeenomistaja tarvitsee rahaa, hän saisi saman rahasumman myymällä pienen määrän yrityksen osakkeita. Osingonmaksun yhteydessä yritys tulee lähettäneeksi rahaa niillekin, jotka eivät sitä tarvitse. Verot osingonmaksusta nämäkin kuitenkin maksavat. ”Parempi pyy pivossa kuin kymmenen oksalla”, sanoo moni osakkeenomistaja. Omistajien luulisi kuitenkin olevan tyytyväisiä, jos yritys ei maksaisi osinkoja vaan investoisi rahat liiketoimintaansa. Lähettäessään osinkorahoja omistajille yritysjohto tulee kertoneeksi, että se ei löydä niille parempia investointikohteita. Osakkeenomistaja kaikei luottaa yrityksen johdon kykyyn sijoittaa rahat, eihän hän muuten omistaisi sen yrityksen osakkeita, mutta tästä huolimatta iso osa osakkeenomistajista tykkää osingoista.

”Nämä ovat Helsingin Pörssin TOP 10 osingonmaksajat”, ”Nämä ovat kansanosakkeiden parhaat osingonmaksajat” ja ”Osinkokalenteri 2025 ja parhaat osinko-osakkeet” kertoo media, ja sijoittajat kiinnostuvat. Tuore ilmiö on, että yritykset ovat alkaneet maksaa osinkoja kaksi tai jopa neljä kertaa vuodessa. Sijoittajat tykkäävät tästä. Nekin sijoittajat tykkäävät, jotka eivät osinkorahoja juuri tällä hetkellä tarvitse. Mikä tämän selittää?

Yhdellä kerralla saatavat osingot omistaja saisi heti, mutta hän tykkää siitä, että osa rahoista tulee myöhemmin. Matemaattisesti tämän on epärationaalista, koska heti saadut osingot omistaja voisi sijoittaa puoleksi vuodeksi vaikkapa korkorahastoon kasvamaan korkoa. Mutta sijoittaja tykkää tasaisesta kassavirrasta. Vaatisi itsekuria olla kuluttamatta heti yhdellä kerralla maksettuja osinkoja ja sijoittaa osa rahoista korkorahastoon.

Osingoissa kysymys on myös henkisen kirjanpidon psykologiasta. Osakkeenomistajan saadessa osinkoja hän kokee, että hän voi käyttää ne rahat henkisesti vapaasti, toisin kuin ne rahat, jotka tulisivat osakkeiden myynnistä. Ensimmäinen on yrityksen päätös (”lahja”), jälkimmäinen sijoittajan oma päätös.

*Taloudellinen menestys ei ole eksaktia tiedettä.
Se on pehmeä taito, jossa käyttäytyminen
on tärkeämpää kuin se, mitä tietää.*

MORGAN HOUSEL

Säästäminen on lähinnä psykologiaa ja yksinkertaista matematiikkaa, ja sen aloittamisessa voi käyttää hyödyksi henkistä kirjanpitoa. Säästäminen on aina helpompaa aloittaa ”huomenna”. Ihan sama asia kuin tupakkalakossa, dieetissä tai kuntoilussa: aloitan vasta ”huomenna”. Säästämisessä yksi toimiva keino on päättää etukäteen, että tuleva palkankorotus tai mahdolliset bonukset laitetaan säästöön. Yli-töistä saatava palkka laitetaan säästöön. Hallitustyöstä saatavat palkkiot laitetaan säästöön. Keikka- tai puhujapalkkiot laitetaan säästöön. Veronpalautukset laitetaan säästöön. Lapsilisät laitetaan säästöön. Kaikki sellaiset tulot, jotka ovat nykyisen peruspalkan päälle saatavia tuloja, on helpompi laittaa kuluttamisen sijaan säästöön, koska nykyisestä elintavasta ei jouduta tinkimään. Tällöin päätös tehdään jo nyt ja säästäminen tulee aloitettua ikään kuin automaattisesti. Tässä hyödynnämme henkistä kirjanpitoa: voimme jatkaa kuluttamista entiseen malliin, vain ”ylimääräisenä” tulevat tulot ohjataan sijoituksiin.

KORKOA KOROLLE -EFEKTI

Sijoitustuottoa tulee vuosittain sen jälkeen, kun on saanut riittävän pääoman kasaan. Ja se ei enää edellytä työntekoa, pikemminkin päinvastoin. Passiivisuus on sijoitusmarkkinoilla aliarvostettu hyve, vaikka media pursuaa erilaisia sijoitusvinkkejä. Ylimääräisellä aktiivisuudella sijoittaja tulee kuitenkin helposti tuhonneeksi salkun tuoton.

Mitä enemmän rahasi tekevät töitä puolestasi, sitä vähemmän sinun täytyy tehdä töitä rahojesi eteen.

IDOWU KOYENIKAN

Kun pääoma tekee työtä, omistajan ei tarvitse tehdä työtä. Se voi tuntua epäintuitiiviselta, jopa epäilyttävältä. Mutta se on totta. Säästämällä osan tuloistaan ja sijoittamalla markkinat alkavat tehdä työtä puolestasi. Omistamasi yritys investoi kasvuun, tehostaa toimintojaan kysynnän laskiessa, kehittää uusia tuotteita ja palveluita. Se on yrityksen tehtävä. Jos sijoitat 1000 euroa ja saat sille tuottoa 10 prosenttia, ensimmäisen vuoden jälkeen sinulla on yhteensä 1100 euroa. Seuraavana vuonna saat tuottoa sekä 1000 euron alkupääomallesi että ensimmäisen vuoden tuottona saamallesi 100 eurolle. Kymmenen vuoden kuluttua sijoitus on kasvanut 2600 euroon. Tämä esimerkki edellytti, että et koskenut sijoitukseen kymmenen vuoden aikana. Jos olisit ottanut esimerkiksi osinkona ulos yrityksestä joka vuosi 100 euroa, olisit kumulatiivisesti saanut osinkoina 1000 euroa kymmenen vuoden aikana. Sijoitus 1000 euroa plus osingot 1000 euroa tekee yhteensä 2000 euroa. Jättämällä vuosittaiset osingot yrityksen sijoitettavaksi olisit kasvattanut säästösummasi 2600 euroon. Puhutaan korkoa korolle -efektistä.

Albert Einsteinin sanotaan todenneen: ”Se, joka ymmärtää sen, ansaitsee sen. Se, joka ei ymmärrä, maksaa sen.” Korkoa korolle -efektiä kutsutaan maailman kahdeksanneksi ihmeeksi, mutta kysymys ei tietenkään ole mistään ihmeestä vaan yksinkertaisesta matematiikasta.

Paras aika istuttaa puu oli 20 vuotta sitten. Toiseksi paras aika on nyt.

KIINALAINEN SANONTA