



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Pyramidihuijaukset - Mitä ne ovat ja kuka niihin lankeaa?

Soikkanen, Marko

Söderholm, Kimi

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Pyramidihuijaukset - Mitä ne ovat ja kuka niihin lankeaa?

Soikkanen Marko
Söderholm Kimi
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2013

Soikkanen, Marko; Söderholm, Kimi

Pyramidihuijaukset - Mitä ne ovat ja kuka niihin lankeaa?

Vuosi 2013 Sivumäärä 56

Pyramidihuijaukset ovat olleet pitkään ajankohtainen ja runsaasti mielenkiintoa mediassa herättänyt puheenaihe. Pyramidihuijausten ydinrakenne on ollut samankaltainen jo vuosisatojen ajan ja huijausten toimintamallin pitäisi olla jo ihmisten tietoisuudessa. Ihmisten tietoisuutta olisi syytä kuitenkin parantaa, sillä uusia huijauksia paljastuu lisää vuosi toisensa jälkeen.

Tavoitteenamme on luoda kattava selvitys pyramidihuijausten erilaisista rakenteista ja niiden kulusta sekä siitä, miten ne ovat mahdollisesti tunnistettavissa. Tutkimuksemme keskittyy tiettyyn pyramidihuijausmuotoon, Ponzi-huijaukseen. Selvitämme minkälaisia taustoja omaava henkilö on altis Ponzi-huijauksen uhriksi sekä miten suuria rahasummia näissä huijauksissa liikkuu.

Tutkimuksemme tarkoituksena oli selvittää, minkälaiset taustat omaava ihminen joutuu Ponzi-huijauksen uhriksi ja kenen toimesta. Selvitimme myös, minkälaisia rahasummia tutkimuksessa mukana olleet henkilöt sijoittivat huijaukseen ja mitkä olivat seuraukset.

Tutkimuksemme perustuu Pohjoismaiden suurimpana pyramidihuijauksena tunnetun Wincapitan Vantaan käräjäoikeudenkäynnin materiaaleihin. Sijoitusklubina tunnettu Wincapita ehti toimia Suomessa useiden vuosien ajan ennen toiminnan lopullista alasajoa.

Tutkimus on laadullinen aineistoanalyysi, joka pohjautuu valmiiseen aineistoon eli sitä voidaan kutsua myös sekundaarianalyysiksi. Kaikki tutkimuksen havainnot pohjautuvat Vantaan käräjäoikeuden oikeudenkäynti raportissa oleviin 69 todistajalausuntoon.

Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että suurin osa uhreista oli miehiä ja sosioekonomiselta taustaltaan palkkatöissä käyviä. Suurin osa oli korkeasti koulutettuja ja sijoitetuista summista päätellen melko hyvin toimeen tulevia. Lähes kolmanneksella mukana olleista oli yrittäjätaustaa. Suurin osa toimintaan sijoittaneista henkilöistä ei saanut rahojaan takaisin ja mukaan lähdettiin ennalta tunnetun henkilön toimesta.

Laurea University of Applied Sciences
 Laurea Leppävaara
 Bachelor's Degree Programme in Business Management

Abstract

Soikkanen, Marko; Söderholm, Kimi

Pyramid schemes - What are pyramid schemes and who are the victims?

Year	2013	Pages	56
------	------	-------	----

Different variations of pyramid schemes have been a topical subject of discussion in the media for a long time. The core structure of the pyramid scheme has been identical for centuries, so it could be assumed that the principles of these schemes would be well known to the public. The authors of this thesis feel that there should be an improvements in public awareness, as several new schemes are revealed every year.

The goal of this thesis is to provide a thorough review of different variations of pyramid schemes and to improve the public's ability to distinguish such a scheme from a legitimate business. The second part of the thesis consists of research in to the background of a typical Ponzi-scheme victim and presents a calculation of the amount of money involved.

The research concerns the biggest revealed pyramid scheme in the Scandinavian area, WinCapita, and is based on the trial materials of the District Court of Vantaa. WinCapita managed to operate in Finland for several years before the business was shut down.

The goal of this research was to make a statement on the backgrounds of a victim of a Ponzi-scheme, to understand the nature of the business behind it and the consequences of involvement. Calculations were also made about the amounts of money involved in the business.

The research was implemented as a qualitative data analysis, also known as a secondary analysis. All of the observations in the research are based on the 69 testimonials in the trial materials

The study shows that the typical victim of the scheme was a highly-educated male person. Most of the victims were professionals and, according to the amount of investments, affluent. Almost a third of the victims were entrepreneurs or former entrepreneurs. Generally, all the victims knew the person who lured them in to the business in advance. Not surprisingly, most of the victims lost all, or at least most of the money invested.

Keywords pyramid scheme, WinCapita, qualitative data analysis

Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Tausta	7
1.2	Tavoitteet	7
1.3	Opinnäytetyön rajaus.....	7
1.4	Opinnäytetyön rakenne	8
2	Pyramidihuijaukset	8
2.1	Lainsäädäntö	9
2.2	Ketjukirjehuijaus	9
2.3	Verkostohuijaus.....	12
2.3.1	Verkostomarkkinoinnin ja pyramidihuijaukset erot	15
2.3.2	Verkostohuijauksen tunnusmerkit	18
2.3.3	Verkostomarkkinointi ja suoramyynti.....	19
2.4	Ponzi-huijaus.....	20
2.5	Vakuutushuijaus	21
2.6	Pyramidihuijauksien historia	22
2.6.1	Gregor MacGregor, Poyais	22
2.6.2	Victor Lustig.....	22
2.6.3	Charles Carlo Ponzi, Securities Exchange Company.....	23
2.6.4	Hannu Kailajärvi, Wincapita.....	23
2.6.5	Bernard Madoff, Bernard L. Madoff Investment Securities	24
2.6.6	Full Tilt Poker.....	24
2.7	Pyramidihuijaukset Suomessa	25
2.8	Rekrytointitekniikat	28
3	Uhrin piirteitä	30
3.1	Ahneus	30
3.2	Herkkäuskoisuus	30
3.3	Asenteet ja kokemukset	31
3.4	Riskinottokyky	31
3.5	Tiedostamattomat tarpeet ja vaikutukset	31
3.6	Koulutuksen vaikutus	32
3.7	Uhrien reaktiot huijauksen paljastuttua	32
4	Kvalitatiivinen tutkimus	33
5	Kvalitatiivinen tiedonkeruumenetelmä	34
6	Kvalitatiivisen tutkimuksen prosessi	35
6.1	Tutkimuksen rajaus	36
6.2	Reflektointia	36
7	Tutkimustulokset.....	37
7.1	Uhrien perustiedot	37

7.2	Yhdistäviä tekijöitä tulosten välisestä	42
8	Tutkimustulosten analysointi ja johtopäätökset	46
	Lähteet	50
	Kuvat	54
	Kuviot	55
	Taulukot	56

1 Johdanto

Opinnäytetyön aiheena ovat pyramidihuijaukset. Työ pitää sisällään laajan selvityksen pyramidihuijausten rakenteesta ja eri muodoista. Tutkimme myös, minkälaiset taustat omaavat ihmiset joutuvat huijausten uhriksi ja mikä heidät saa lähtemään mukaan sekä paljonko he sijoittivat varojaan huijaukseen. Tutkimuksen toteutamme laadullisena aineistoanalyysinä, jonka pääasiallisena aineistona käytämme Pohjoismaiden suurimmaksi pyramidihuijausvyyhdeksi paljastuneen Wincapitan oikeudenkäyntimateriaaleja. (Nars 2011)

1.1 Tausta

Valitsimme aiheeksi pyramidihuijaukset, koska ne ovat mielestämme erittäin ajankohtainen ja runsaasti mielenkiintoa herättävä aihe. Aihe on ollut paljon esillä uutisissa, lehdissä ja kaikkialla mediassa, mutta silti kirjallista materiaalia suomen kielellä aiheesta on hyvin niukasti. Huijausten toimintamalli on käytännössä satoja vuosia vanha ja pitäisi olla jo hyvin ihmisten tietoisuudessa, mutta silti huijauksia paljastuu vuosi toisensa jälkeen.

1.2 Tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on luoda kattava teoreettinen selvitys pyramidihuijausten rakenteista ja kulusta. Aiomme myös selvittää, minkälaiset taustat omaava ihminen lähtee mukaan pyramidihuijaukseen. Yhtä ainoaa ja oikeaa vastausta tähän lienee mahdoton saada, mutta pyrimme saamaan suuntaa antavia vastauksia. Selvitämme myös Ponzi-huijauksessa liikkuvan rahan suuruutta ja tappioiden kokoluokkaa. Samalla haluamme parantaa ihmisten tietoisuutta pyramidihuijausten tyypillisistä ominaisuuksista sekä nostaa esille näkökulmia ja seikkoja, joiden avulla tällaiset huijaukset ovat mahdollisesti vältettävissä.

1.3 Opinnäytetyön rajaus

Opinnäytetyömme on rajattu suurimmaksi osin käsittämään Suomessa tapahtuvia pyramidihuijauksia. Teoriaosuudessa kerromme yleisesti kaikkialla maailmalla tunnetuista pyramidihuijausten muodoista, mutta tapauskohtaisesti pysymme Suomen rajojen sisäpuolella. Tutkimusosiomme perustuu niin ikään myös Suomessa toimineen Wincapita tapauksen tutkimiseen.

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Työ koostuu pyramidihuijauksiin liittyvästä teoriaosuudesta, tutkimusmateriaalista ja sen tutkimustuloksista, tulosten analysoinnista sekä johtopäätöksistä. Pyramidihuijausten teoriaosuus pitää sisällään siihen liittyvän lainsäädännön läpikäyntiä, erilaisten pyramidihuijausmuotojen ominaisuuksien kartoittamista ja erottelua toisistaan, pyramidihuijausten historiaa globaalilla tasolla sekä koosteen Suomessa tapahtuvista pyramidihuijauksista. Lisäksi teoriaosuudessa pureudutaan pyramidihuijausten uhrien profilointiin sekä rekrytointitekniikoihin.

2 Pyramidihuijaukset

Pyramidihuijauksella tarkoitetaan ketjumaisesti tapahtuvaa, verkostomarkkinointiin verrattavaa toimintaa, jossa uhri houkutellessaan sijoittamaan rahaa esimerkiksi johonkin keksittyyn sijoituskohteeseen tai vaikkapa myymään tuotteita, jotka hän joutuu ensin ostamaan omilla rahoillaan. Pyramidihuijauksen eri muotoja yhdistää se, että todellisuudessa rahat menevät koko pyramidipelin pyörittäjälle ja uusien uhrien rekrytoijille.

Pyramidihuijauksen uhri maksaa peliin liittyessään erilaisilla verukkeilla perittäviä aloitusmaksuja tai ostaa myytäväksi tarkoitettuja tuotteita reiluun ylihintaan. Rahat liikkuvat aina pyramidissa ylöspäin ja pelin alatasoille jäävät menettävät kaikki sijoittamansa rahat. Uhreille tarjotaan mahdollisuutta rekrytoida lisää jäseniä mukaan toimintaan, jolloin osa rekrytoinnin tuloksena saaduista sijoituksista ja aloitusmaksuista menee uuden jäsenen hankkineelle aiemmalle jäsenelle, joka liikkuu näin ollen pyramidissa ylöspäin. (Kilpailu- ja Kuluttajavirasto 2013)

Käytännössä pyramidihuijaus voidaan jakaa neljään eri lajityyppiin. Pyramidihuijaus on laitonta rahankeräystä, joka toteutetaan verkostomarkkinointiin verrattavalla tavalla, ketjukirjeellä, Ponzi-huijauksella tai niin kutsutulla vakuutus-huijauksella. Huijausten toiminta mahdollistetaan usein peittelemällä todellisen liiketoiminnan tarkoitusperää, harhaanjohtavan markkinoinnin avulla sekä usein erityisesti henkilökohtaisen luottamuksen kautta. Viimeisimpänä mainitun seikan takia huijaukset eivät aiheuta vain taloudellisia menetyksiä vaan usein myös ihmissuhteet kärsivät pahasti niiden seurauksista. Toisaalta nykyään Internet ja sähköposti mahdollistavat pyramidipelien laajan ja nopean leviämisen myös ilman, että uhri on entuudestaan tunnettu. (Haipola 2010)

2.1 Lainsäädäntö

Pyramidipelin laittomuus Suomessa perustuu rahankeräyslakiin. Rahankeräyslain tarkoituksena on mahdollistaa yleishyödyllisen toiminnan rahoittamiseksi järjestettävät rahankeräykset ja estää epärehellinen toiminta rahankeräysten yhteydessä. (Finlex 2006)

Lain pykälässä 9, ”Rahankeräyksen kielletyt toimeenpanotavat” kohdassa 3 sanotaan, että rahankeräys pyramidipelin muodossa on laitonta toimintaa.

Lain pykälän 4, ”muut määritelmät” kohdassa 5 pyramidipeli määritellään seuraavanlaisesti: ”laissa tarkoitetaan pyramidipelillä toimintaa, jossa mukaan liittyvän henkilön ansainta- tai voittomahdollisuudet osaksi tai kokonaan muodostuvat vastikkeetta niistä maksuista, joita toimintaan myöhemmin mukaan liittyvät maksavat osallistumismaksuina tai muina kerta- tai toistuvaissuorituksina.” (Finlex 2006)

Rangaistus määritellään rikoslain (39/1889) 17 luvun 16 b ja 16 c §:n mukaan. Rikoslain 17 luvun kohdan 16 b (arpajaisrikos) mukaan rikoksen tekijä voidaan tuomita sakkoon tai vankeuteen enintään kuudeksi kuukaudeksi. Rikoslain 17 luvun kodan 16 c (rahankeräysrikos) mukaan maksimirangaistus rikolliselle on kaksi vuotta vankeutta. (Finlex 1996)

Vuonna 2008 arpajais- ja asehallintoyksikön päällikkö Jouni Laiho kertoi Taloussanomien haastattelussa että laista löytyy porsaanreikä. Laihon mukaan uhkasakko ja toimintakielto voidaan määrätä vain sellaisille pyramidihuijareille, jotka ovat hankkineet rahankeräysluvan. Pyramidipelien pyörittäjät eivät kuitenkaan ole rahankeräyslupia hakeneet, eivätkä sellaista saisikaan. Aiheesta ei ollut saatavilla tuoreempaa tietoa tätä kappaletta kirjoittaessa. (Taloussanomien 2008)

2.2 Ketjukirjehuijaus

Ketjukirje on huijausmenetelmä, jossa luvataan äkillistä rikastumista helposti ja nopeasti. Siinä luvataan huikeita ansaintamahdollisuuksia niille, jotka lähtevät mukaan ja noudattavat kirjeessä olevia ohjeita. Suomessa ketjukirjeiden käyttöä pyritään estämään rahankeräyslailla ja se on rangaistava teko.

Rahankeräyslain 9 §:n 2 kohdan mukaan kiellettyä on toimeenpanna rahankeräys ketjukirjeen avulla tai siihen verrattavalla tavalla. (Finlex 2006)

Tyypillinen ketjukirje sisältää nimiä ja osoitteita tuntemistasi tai tuntemattomista henkilöistä. Ohjeissa yleensä pyydetään lähettämään tietty summa rahaa henkilölle, joka on nimilistan ylimpänä. Tämän jälkeen voitkin pyyhkiä päällimmäisenä olevan nimen ja lisätä itsesi listan alimmaiseksi. Usein ohjeissa neuvotaan lähettämään kirje esimerkiksi viidelle muulle henkilölle, joiden tulisi toistaa edellä mainittu prosessi. Kirjeessä luvataan, että kun he jatkavat toimimalla samoin sinun nimesi nousisi aikanaan listan kärkeen ja voisit vastaanottaa rahaa - ja paljon. (Tietokone 1998)

Koko ketjukirjeen toiminta perustuu käytännössä siihen, että kirjeitä lähetetään useampia, yhden vastaanottajan sijaan esimerkiksi viidelle. Tästä syystä ketjukirjeen rakenne muistuttaakin kovasti pyramidinomaista rakennetta, jota esimerkiksi monet verkostomarkkinointiyrityksen hyödyntävät. Tällöin ketjukirjeen toimiessa täydellisesti ensimmäisestä tasosta kasvaa 25 uutta kirjettä, seuraavasta 125, tätä seuraavasta 625 ja viidennellä tasolla 3125. Toinen asia, joka yhdistää pyramidihuijauksia ja ketjukirjeitä, on sen ajatus loputtomasta kasvusta, joka on matemaattinen mahdottomuus. Siitä huolimatta sitä käytetään pohjana useissa huijauksissa. Yleensä tämä kasvu kuitenkin tyrehtyy, kun suurin osa osallistujista ei lähetä rahaa listalla oleville aiemmille henkilöille. He lisäävät itsensä listoihin ja toivovat rikastuvansa pelkän postimerkin hinnalla. (Tietokone 1998)

Make a no risk investment of \$5 and turn that into a vast resource of income. This is no gimmick, just a means of utilizing the resources of your personal computer (yes, even Macs!) and the World Wide Web to make some significant extra income legally and quickly! Take a few minutes to read this and you will see what I mean. If you follow some basic steps and some have a bit of patience you will reap the benefits of your \$5 investment in a very short time! I will spare you the boastful and boring details of how much money others have made, or how much you can make...suffice it to say you will more than recover your \$5 investment in short a time!

STEP 1:

Invest your \$5 by writing your name and address on five separate sheets of paper, making absolutely certain you write (or type) the following information:

"PLEASE ADD ME TO YOUR MAILING LIST!"

In this way, you are legally and legitimately paying for a service, i.e., to be placed on a mailing list. Fold a single \$1.00 bill (cash only) and mail each dollar bill to each of the following addresses via regular US Mail (I use brown envelopes):

- 1) *****
- 2) *****
- 3) *****
- 4) *****
- 5) *****

STEP 2

After you have mailed off your investment, then edit the mailing list by removing the first name from the list, move the other names up, then insert your name and address on the bottom of the list. This is where the honesty comes in...if you attempt to "bump" yourself to the top of the list, you'll merely be cheating yourself out of more postings, which means less money!

STEP 3

Your other investment requirement then kicks in...your time. Post your edited article to AT LEAST 250 news groups...new groups are posted every day and with over 45 million individuals surfing the web, you are bound to reach individuals who are willing to put up the \$5 to make large amounts of returns on that \$5 investment. The more groups you post to, the more exposure you have. Even if only 5 people respond, you will be on their mail list...when they post to their news groups, you will be on other mailing lists...that's how the system works. It does require some web know how and familiarity with your browser and how to access news groups. But the rest is gravy and it is completely legal, as you are paying to be put on a mailing list. Good luck!

Kuva 1: Esimerkki tyypillisestä ketjukirjeestä. (Pöyry 1998)

2.3 Verkostohuijaus

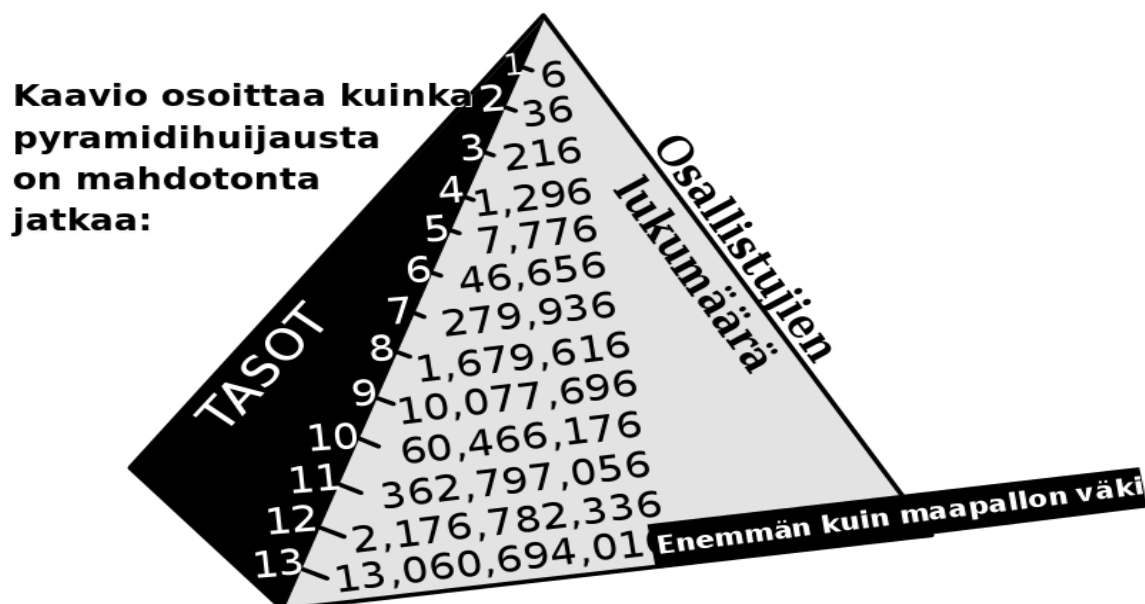
Verkostohuijaus toteutetaan verkostomarkkinoinnin toimintatapaa lainaten.

Verkostomarkkinointi on tapa myydä tuotteita tai palveluita, missä markkinointi jää itsenäisten jälleenmyyjistä koostuvan verkoston vastuulle kokonaisuudessaan.

Verkostomarkkinointi- eli monitasomarkkinointiyrityksillä ei ole lainkaan kiinteää myyntipaikkaa. Kauppa käydään tuttavien tai ystävien kotona, työpaikoilla, kahviloissa ja erilaisissa tilaisuuksissa jne. Yleensä verkostoon lukeutuva jälleenmyyjä on myös itse markkinoimansa tuotteen käyttäjä. Hän välittää ja markkinoi sitä valitsemalleen pienelle asiakaspiirille ja kouluttaa tästä ryhmästä lisää jälleenmyynnistä kiinnostuneita myyjiä. Nämä uudet jälleenmyyjät toimivat samoin ja kouluttavat edelleen omia asiakkaitaan myyjiksi. Näin he luovat oman jälleenmyyntiverkostonsa. (Kuluttajavirasto 2002)

Verkostohuijaus, eli verkostomarkkinoinnin toimintaperiaatteella tapahtuva epärehellinen toiminta on ehkä tunnetuin pyramidihuijauksen muoto. Verkostohuijauksessa uhri houkutellaan joko tuttavan tai muun yrityksen edustajan toimesta mukaan myymään yrityksen tuotteita, jotka saattavat olla esim. vitamiineja, kahvia, kännykkäliittymiä, käytännössä mitä tahansa. Uusien jäsenien pitää aina maksaa tuotteista joita he alkavat myydä. Lisäksi uudelta jäseneltä peritään erilaisia, yleensä jopa useiden satojen eurojen suuruisia aloitusmaksuja erilaisilla verukkeilla. Tuotteet itsessään ovat todellisuudessa huonolaatuisia sekä huomattavasti arvottomampia kuin myyjän itsensä niistä maksama summa.

Rekrytointitilaisuudessa painotetaan, että yrityksen toimintaan osallistuvalla on kaksi tapaa ansaita rahaa: myymällä tuotteita sekä rekrytoimalla lisää myyjiä. Uhrin annetaan ymmärtää, että rekrytoimalla uusia myyjiä hänellä on mahdollisuus tehdä suuria summia tuottoa, kun uusien myyjien aloitusmaksuista ja tuotteiden myynnin tuotosta maksetaan hänelle tietty prosentuaalinen osuus. Tätä toimintaperiaatetta noudatettaessa tuotto nousee aina pyramidin alimmilta tasoilta ylemmäs kohti pyramidin kärkeä ja lopulta ainoa tehokas tapa ansaita tuottoa on rekrytoida lisää jäseniä noustakseen pyramidissa ylöspäin. Alimmille tasoille jäävät, esimerkiksi pelkästään myyntiin panostavat jäsenet menettävät poikkeuksetta ainakin valtaosan sijoittamistaan rahoista. Kun jäsenten saama tuotto tulee pääasiallisesti myöhemmin peliin liittyvien jäsenten maksuista, on toimintatapa Suomen rahankeräyslain mukaan laiton, kuten lainsäädäntö - kappaleessa todettiin.



Kuvio 1: Kaavio osoittaa, että pyramidipeli ei voi jatkua loputtomasti. Pyramidin pohjalla oleva joukon valtaosa häviää sijoittamansa rahan ja työpanoksen.

Monien verkostohuijausten ansaintajärjestelmä on tehty tarkoituksella erittäin sekavaksi ja vaikeasti ymmärrettäväksi jotta periaatteessa niin yksinkertainen pyramidi-rakenne ei olisi uhrille helposti havaittavissa. Ansaintalogiikkaa vaikeuttamaan on usein luotu erilaisia pisteytys- ja bonusjärjestelmiä joista on hankala havaita ansaitun ja sijoitetun rahan suhdetta. Pidemmälle viedyssä pyramidissa uhrille voidaan tarjota rahallista korvausta vastaan eri tason pisteitä, bonuksia, sertifikaatteja - miksi niitä ikinä halutaankaan kutsua. Näillä eri tason pisteillä uhrin on määrä saada erisuuruisia korvauksia tietyn tason jäsenten tuotoista. (Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia 2009)

Jotkut huijausyritykset saattavat hyväksikäyttää jopa kristinuskkoa ja Jeesuksen nimeä yrityksensä markkinoinnin tehostamisessa. Tämä toimintatapa on osoittautunut tehokkaaksi etenkin Yhdysvalloissa, joissa kristinusko elää vahvana ja osa kansasta on erittäin kiihkouskovaista. Periaatteessa verkostohuijauksen ansaintalogiikka on ristiriidassa kristinuskon ideologian kanssa, kristinuskossa arvostetaan perinteistä, säännöllistä palkkatyötä kun taas verkostohuijaukseen houkutellaan uhreja mukaan ansaitsemaan ”helppoa rahaa”. Kristinuskon ja Jumalan mukaan tuomisella pyritään iskostamaan uhrien päähän ajatusmaailma kulttimaisesti toimivasta sisäpiirin klubista, jota ulkopuoliset eivät pysty ymmärtämään. (Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia 2008)

Yleisimpiä sekä Suomessa että kansainvälisesti toimivia, verkostohuijauksista epäiltyjä yrityksiä ovat mm. hyvinvointi- sekä kodintuotteita myyvä Amway, luontaistuoteketju Herbalife, kahvia ja espressokoneita myyvä Zinzino sekä muuan muassa vitamiineja myyvät Better Life ja kertaalleen tuomittu ja sittemmin tuomionsa kumottua saanut Move Networks. (Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia 2010)

Verkostomarkkinoinnissa on mitä todennäköisimmin kyse pyramidihuijauksesta jos:

- Pääasiallinen tai selvästi parempi tuotto tulee uusien myyjien rekrytoinnista, ei itse tuotteiden myynnistä.
- Aloituskasut ja myytävien tuotteiden sisäänostohinnat ovat kohtuuttoman korkeat.
- Myyjää kannustetaan värväämään lisää myyjiä loputtomaan ketjuun ilman minkäänlaisia rajoituksia.
- Toimintaa suosittelee tuttava joka hyötyy taloudellisesti rekrytoinnista, usein tämä henkilö on hyvin innokas saamaan juuri kyseisen henkilön mukaan toimintaan.
- Tarkkoja tietoja aloituskasuksista, myyntimääristä ja maksujen ja tuottojen suhteesta ei ole saatavilla.
- Uhrille luvataan tuottoa, joka on uskomattoman suuri suhteessa nähtyyn vaivaan.

(Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia 2008)

2.3.1 Verkostomarkkinoinnin ja pyramidihuijaukset erot

Verkostomarkkinointia eli toiselta nimeltään monitasomarkkinointia on mahdollista harjoittaa myös rehellisesti. Sen kannattavuuteen emme kuitenkaan lähde ottamaan kantaa. Lähtökohdiana voidaan pitää, että jotta verkostomarkkinointiyritys voisi toimia ns. rehellisesti, tulisi sen maksaa enemmän palkkiota tuotteiden myymisestä kuin uusien myyjien värväämisestä. On myös laskettu, että jos yrityksen maksamat palkkiot olisivat esimerkiksi 50 prosentti, niin vähintään puolet tästä tulisi tulla myyjälle. Tämän lisäksi palkkiota muille tasoille tulisi maksaa korkeintaan neljälle tasolle. Tämä loisi pohjaa toiminnan laillisuudelle sekä sen eettisyydelle. Tuotteiden hinnat voitaisiin pitää oikeasti kilpailukykyisinä ja kaupankäynti tapahtuisi pääosin myymällä ulkopuolisille eikä vain verkoston sisällä alalinjoille. Lisäksi verkostoon liittyvät niin sanotut ”pay-to-play” maksut tulisi olla vähäisiä tai niitä ei olisi lainkaan. Pay-to-play tarkoittaa sitä, että osallistuakseen toimintaan täytyy uhrin tehdä rahallisia sijoituksia tai tuote -ostoja. (The Truth about Multi-level marketing 2004)

Täysin rehellisessä monitasomarkkinoinnissa palkkiojärjestelmän rakenteen tulisi olla selkeä ja helposti ymmärrettävissä. Monimutkaiset palkkiojärjestelmät, joissa on pyramideja megapyramidin sisällä, pitäisi kieltää. Sama pätee muihin vaikeasti hahmotettaviin järjestelmiin kuten matriisi tai binäärinen järjestelmä. Näitä järjestelmiä ei lähes koskaan käytetä tehokkaasti vaan niitä käytetään peittelemään järjestelmän palkkionjakorakennetta. Ne tekevät myös eri toimintamallien vertailusta hankalaa tai lähes mahdotonta. Yksinkertaisilla palkkiojärjestelmillä rakenteet olisivat vertailukelpoisia ja epäselvyyksiä toiminnan rehellisyydestä ei syntyisi. (The Truth about Multi-level marketing 2004)

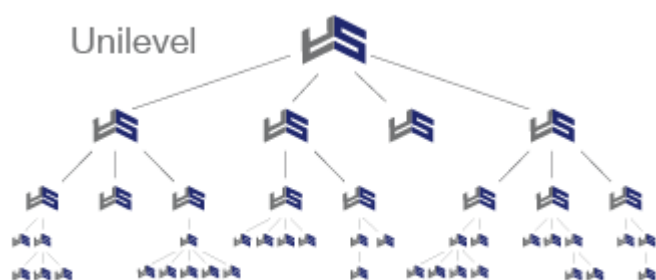
Verkostomarkkinoinnissa käytetään monitasoisia palkkiojärjestelmiä, joista yleisimpiä ovat binäärinen, matriisi, unilevel ja stairstep/breakway-järjestelmät. Näitä järjestelmiä käytävissä verkostomarkkinointiyrityksissä toimiva edustaja ottaa tietoisesti riskin liittyessään mukaan. Verkostossa toimivilla myyjillä on oikeus saada provisioita ja bonuksia oman myynnin lisäksi heidän alalinjassa toimivien jälleenmyyjien liikevaihdosta yrityskohtaisten toimintaehtojen mukaisesti.

Binäärisessä järjestelmässä jäsenet värvätään alalinjassa kahteen ”jalkaan”, joita kutsutaan myös tulokeskuksiksi. Kannustimilla pyritään pitämään liikevaihto tasaisena kummassakin jalassa. Tässä järjestelmässä on siis pakko saada kaksi jäsentä ensimmäiselle tasolle, mikä on mahdotonta toteutua samanaikaisesti kaikille verkoston jäsenille. Binäärinen -järjestelmää käytettäessä se ylittäisi Suomen väkiluvun 23. tason kohdalla sen kasvaessa jalkojen tasapainossa siten, että kaikki saavat kaksi edustajaa ensimmäiselle tasolleen. (Verkostomarkinointi - Bisnestä vai huijausta 2009)



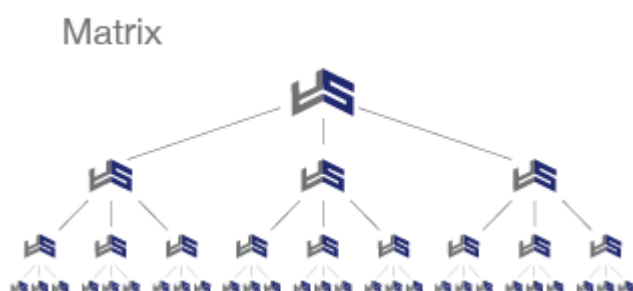
Kuvio 2: Binäärinen palkkiojärjestelmä

Unilevel on palkkiojärjestelmä, jossa edustajan värväämät uudet edustajat ovat ensimmäisellä tasolla ja heidän värväämänsä edustajat toisella tasolla ja niin edelleen. Edustaja saa provisiota tietyn prosenttiosuuden yhtiölle hankkimiansa ensimmäisen tason edustajien myyneistä. Provisioita saa myös syvemältä organisaatiosta tyypillisesti 3-10 tasolta. Unilevel järjestelmässä edustajan täytyy täyttää myyntikiintiönsä, jotta hän olisi oikeutettu saamaan palkkiota alalinjansa myyneistä. Edustajan tulee ostaa tietyllä määrällä yhtiön tuotteita jokaista kuukautta kohden tai muutoin hän ei ole ”pätevä” saamaan palkkioita. Myyntikiintiöt ovat kiinteä osa jokaista palkkiojärjestelmää. Järjestelmä ei toimi ellei edustajia kannusteta ostamaan tuotteita itselleen ja täten täyttämään omaa myyntikiintiötään. Suomessa verkostomarkkinoijan keskimääräinen liikevaihto kuukaudessa vuonna 2004 oli 113 euroa/kk, joka kertoo siitä, että suurin osa myyneistä tapahtuu verkoston sisällä myyntikiintiöiden täyttämiseksi. Henkilökohtaisen myyntikiintiön lisäksi palkkioiden saaminen usein edellyttää myös lähimmiltä tasoilta tiettyä liikevaihtoa. (Haipola 2010)



Kuvio 3: Unilevel palkkijärjestelmän rakenne

Matriisi-palkkijärjestelmä toimii pääosin aivan samalla tavalla kuin edellä mainittu Unilevel, mutta siinä edustajien ensimmäisen tason leveys on rajoitettu. Yleensä taso rajataan 3-7 edustajaan ensimmäisellä tasolla. Uusista verkostoon liittyvistä edustajista vain tietty määrä voi päästä ensimmäiselle tasolle organisaatiossaan ja loput asettuvat alapuoliseen organisaatioon. Yleinen käytetty matriisimalli on 3*10, mikä tarkoittaa, että ensimmäisen tason leveys on rajattu kolmeen edustajaan. Neljäs uusi verkostoon liittyvä edustaja menee siis seuraavaan vapaaseen paikkaan organisaatiossa eli yleensä hänet värvänneen henkilön toiselle tasolle tai syvemmälle organisaatiossa. Palkkiota 3*10 matriisimallilla voidaan siis parhaimmillaan jakaa kymmeneltä eri tasolta ja pyramidikaavioon mahtuu yhteensä 59 049 edustajaa. (Haipola 2010)



Kuvio 4: Matriisi palkkijärjestelmän rakenne

2.3.2 Verkostohuijauksen tunnusmerkit

Verkostohuijauksesta puhuttaessa voidaan käyttää myös termiä tuotepohjainen pyramidipeli. Alla olevaan taulukkoon on kerätty tuotepohjaisen pyramidihuijauksen tärkeimmät tunnusmerkit. Tunnusmerkit on valittu Consumer Awareness Institutin pääjohtaja Jon. M Taylorin laatiman ”Five red flags” - kuinka tunnistaa tuotepohjainen pyramidihuijaus oppien mukaan. John M. Taylorin tutkimusten mukaan 99,9 prosenttia osallistujista häviää rahaa osallistumalla verkostomarkkinointiyritykseen, jonka toimintamalli täyttää kaikki nämä viisi tunnusmerkkiä. (The Truth about Multi-level marketing 2004)

Tunnusmerkit	Vaikutukset
1 Jokaista värvätyä jäsentä kannustetaan ja rohkaistaan värväämään uusia jäseniä, joita niin ikään myös rohkaistaan värväämään lisää uusia jäseniä jne. Näin syntyy loputon ketju värvääjistä värväämässä värvääjiä eikä markkinoiden kyllästymisestä puhuta mitään.	Paljastaa, että ensisijainen tulonlähde on uusien edustajien värväminen eikä tuotteiden myyminen, etenkin jos värväämistä ei ole rajoitettu millään tavalla. Markkinoiden kyllästymistä seuraa yleensä Ponzi-liike, jolla tarkoitetaan uusille markkina-alueille siirtymistä. Tällä tavoin aikaisemmin mukana olleille voidaan maksaa takaisin heidän sijoituksiaan.
2 Yleneminen jälleenmyyjien monitasoisessa hierarkiassa tapahtuu uusia jäseniä mukaan suosittelemalla eikä nimityksellä.	Tarkoittaa yleensä sitä, että jälleen kerran ensisijainen tulon lähde on uusien jäsenien värväminen, koska se on ainut keino yletä järjestelmässä ja päästä kotiuttamaan suuria voittoja.
3 Pay-to-play ehto täyttyy ”kannustettujen ostojen” muodossa. Edustajien on ostettava tietty määrä tuotteita aloittaessa tai esimerkiksi kuukausittain, jotta he ovat oikeuttettuja palkkioihin.	Nostaa vaadittavien palkkioiden määrää, jotta jälleenmyyjä voisi tehdä voittoa. Kannustaa tuotteiden liikakäyttöön ja tekee myyjistä ostajia. Myyjät myyvät tuotteita toisilleen ”pyramidin” sisällä.
4 Yritys maksaa palkkioita usemmalle jälleenmyyjätasolle kuin olisi toiminnallisesti oikeutettua. Palkkiojärjestelmästä riippuen yleensä ei ole oikeutettua maksaa myyntitapahtumasta palkkoita yli viidelle jälleenmyyjä tasolle.	Tällainen toiminta viittaa taas siihen, että ensisijaiset tulot tulevat uusien edustajien värvämisestä. Se myös lisää vipuvoimaa pyramidin huipulla olevien palkkioihin ja samalla takaa tappiot suurimmalle osalle alempana pyramidissa sijoituville. Käytännössä tämä toimintatapa tappaa jälleenmyynnin katteen nostamalla tukkuhintoja.
5 Yhdestä myyntitapahtumasta maksetaan yläinjoille saman verran tai enemmän kuin itse myynnin suorittaneelle myyjälle.	Vaikutus on sama kuin edellisellä tunnusmerkillä, mutta vaikutus moninkertaistuu käyttämällä molempia samanaikaisesti.
Kaikki viisi tunnusmerkkiä yhdistettynä.	Johtaa todella suuriin tappiolukuihin. Lähes 99,9% osallistujista häviää rahaa. Pyramidipeleissä, joissa ei myydä mitään tuotetta vastaava luku on 87,5%-93,3%.

Taulukko 1: Five Red Flags (The Truth about Multi-level marketing 2004)

2.3.3 Verkostomarkkinointi ja suoramyynti

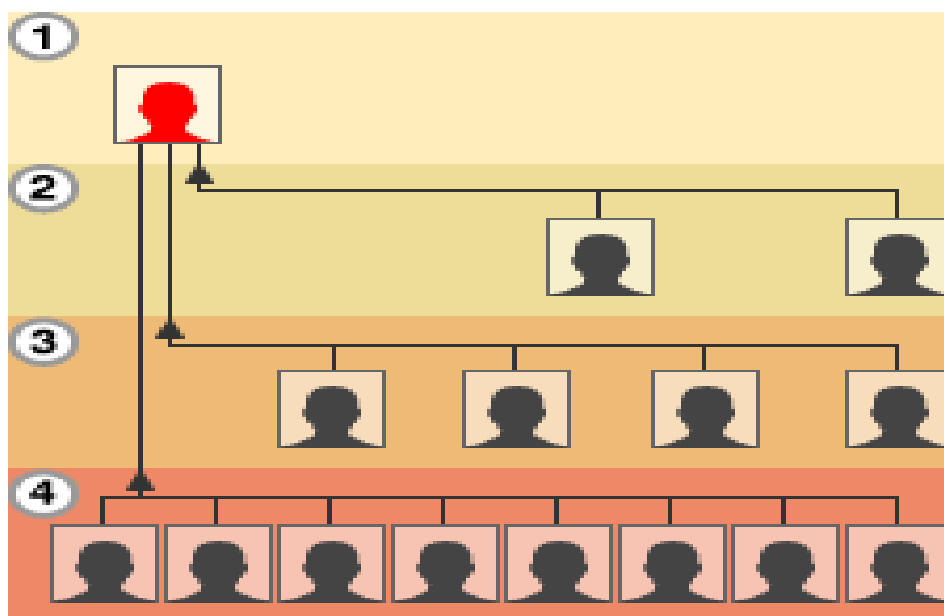
Verkostomarkkinoinnin lobbaajat usein vertaavat toimintamalliaan suoraan perinteiseen suoramyyntiin. Laillisen suoramyynnin ja tiettyjen verkostomarkkinointiyrittäjien välillä on kuitenkin suuria eroja. Alla olevaa taulukkoon on koottu merkittävimpiä eroja suurien alan toimijoiden välillä. (The Truth about Multi-level marketing 2004)

Laillisen suoramyynnin tunnusmerkit	Suoramyynti esim. Avon	Verkostomarkkinointi esim. Melaleuca, Nu Skin, Amway/Quickstar, Nikken
<i>Myyjien määrä tietyllä alueella on rajoitettu, jotta markkinat eivät kyllästyisi</i>	<i>Kyllä</i>	<i>Ei - Jälleenmyyjät värvävät lisää värväjiä ja syntyy loputon ketju, jonka toimiminen on matemaattinen mahdottomuus.</i>
<i>Myyjät ylenevät johtotasoille nimityksen kautta</i>	<i>Kyllä</i>	<i>Ei - Myyjät ylenevät värväämällä suuren alalinjan itselleen</i>
<i>Toiminnan aloittamiseen tarvitaan vain vähän tai ei ollenkaan ostoja. Yhtiö kantaa vastuun rahoituksesta ja varastoista.</i>	<i>Kyllä</i>	<i>Ei - Rahallisesti suuria ostoja tulee tehdä heti alussa ja säännöllisesti sen jälkeenkin. Jälleenmyyjät hoitavat tuotteiden varastoinnin.</i>
<i>Myyjän palkkiot myynneistä loppukäyttäjille ovat suuremmat kuin samasta myynnistä johdolle maksettavat palkkiot</i>	<i>Kyllä</i>	<i>Ei - Jälleenmyyjä montatasoa varsinaisen myynnin tehneen myyjän yläpuolella voi saada saman verran tai jopa enemmän palkkiota myyntitapahtumaa kohden</i>
<i>Ensisijainen painotus toiminnassa ja palkkiojärjestelmässä on myydä tuotteita/palveluita loppukäyttäjille</i>	<i>Kyllä</i>	<i>Ei - Ensisijainen painotus on värvätä lisää jäseniä. Loppukäyttäjiä lähestytään vain harvoin tuotteiden myyntitarkoituksella ilman, että heille värvätään toimintaan mukaan.</i>
<i>On mahdollista saada merkittäviä tuloja tuotteiden myynnistä ilman, että värvää paljon muita mukaan</i>	<i>Kyllä</i>	<i>Ei - Yhtiön maksamat palkkiot suoramyynnistä ovat huomattavasti pienempiä kuin palkkiot suuren alalinjan värväämisestä.</i>

Taulukko 2: Verkostomarkkinoinnin vertausta perinteiseen suoramyyntiin (The Truth About Multi-level Marketing 2004)

2.4 Ponzi-huijaus

Toinen yleisimmistä pyramidihuijaukseksi luokiteltavista rikollisista toimintatavoista on nimeltään Ponzi-huijaus. Tämä huijausmuoto on saanut nimensä 1920-luvulla Amerikkalaisia sijoittajia huijanneelta Charles Carlo Ponzilta. Ponzi-huijaukselle tunnuksenomaista ovat huimaa ja lähes riskitöntä tuottoa lupaavat, todellisuudessa olemattomat, sijoitukset. Huijauksessa asiakas houkuteltaan sijoittamaan varojaan esimerkiksi öljylähteeseen, kultakaivokseen tai sijoitusklubiin. Sijoittajalle maksetaan aluksi luvattua tuottoa tai korkoa aiemmin peliin liittyneiltä huijatuista varoista, tämä saa usein uhrin sijoittamaan lisää varoja peliin ja jopa suosittelemaan sijoitusta tuttavilleen. Todellisuudessa sijoituksesta ei tämän jälkeen enää makseta tuottoja ja ainoa tapa tehdä rahaa on rekrytoida lisää uhreja peliin mukaan, jonka jälkeen tietty prosentuaalinen osuus uusien uhrien sijoituksista ohjataan rekrytoijalle ns. rekrytointipalkkiona. Uhrien sijoitukset, aloitusmaksut ym. kuvitteelliset sertifikaatti- ja lisenssimaksut liikkuvat siis pyramidissa ylöspäin kohti huippua ja alimmalle tasolle jäävät sijoittajat menettävät aina rahansa. Ponzi-huijaus on laitonta koska vastikkeeton myynti luetaan tässä tapauksessa rahankeräykseksi, sen lisäksi toiminta täyttää laittoman pyramidipelin tunnusmerkit koska peliin myöhemmin peliin liittyvien ”sijoitukset” ohjautuvat aiemmille jäsenille. (Taloussanomien 2009)



Kuvio 5: Sijoitetut varat ohjautuvat tutun kaavan mukaisesti. Luonnollisesti suurimman voiton tekee pelin alullepanija.

Sijoitustoiminnassa on hyvin todennäköisesti kyse huijauksesta jos seuraavat ehdot täyttyvät:

- Sijoitukselle on luvattu takuuarma yli 10 prosentin vuosituotto.
- Sijoitukselle luvataan melko varmaa kymmenien tai satojen prosenttien vuosituottoa.
- Sijoitusta suosittelee tuttava, joka saa provisiota tavalla tai toisella suosittlemalla sinut mukaan.
- Sijoituksen tarjoaja ei ole finanssivalvonnan valvonnassa tai sijoituskohteesta ei ole sen hyväksymää esitettä.
- Sijoituksen hallinnoijasta tai kohteesta ei ole tarkkoja tietoja saatavilla.

(Verkostomarkinointi - Bisnestä vai huijausta 2009)

2.5 Vakuutushuijaus

Vakuutushuijauksena tunnettu pyramidipeli on paljolti Ponzi-huijauksen kaltainen, mutta sen toimintaperiaate eroaa jonkin verran. Puhutaan erilaisista vakuutusten nimissä kulkevista huijauksista, joita on myös Suomessa esiintynyt. Toimintaperiaate tässä huijaustyyppissä on yksinkertainen. Huijauksen uhreille markkinoidaan yleensä todella halpaa vakuutusta tai pitkäaikaista sijoitusta. Yleensä niissä on kyse kymmenistä, usein korkeintaan sadoista euroista. Tämän tuotteen myyjät vakuuttavat, että tiettyjen ehtojen täytyessä vakuutuksen ottanut saa suuren summan rahaa, joko kertasuorituksena tai toistuvissa erissä esimerkiksi eläkeiän alkaessa. Tämänkin huijauksen leviäminen tapahtuu suosittelevien välityksellä, sillä vakuutuksen ottaja voi usein saada sitä suuremman ”eläkkeen”, mitä enemmän hän on suositellut ihmisiä mukaan. Huijauksen elinkaarta pitkitetään kertomalla, että vakuutusjärjestelyt toteutuvat vasta kun määrätty määrä ihmisiä on ottanut kyseisen vakuutuksen. Lisäksi toiminnassa mukana olevilta peritään erilaisia lisämaksuja ja hallinnointipalkkioita. Todellisuudessa luvattuja tuottoja ei makseta yleensä kenellekään tässä huijauksessa, minkä takia sitä ei aina mielletä pyramidihuijaukseksi. Tämänkaltaisten huijausten toteuttajien kiinnisaamista hankaloittaa se, että maksut ovat summaltaan pieniä, mikä madaltaa uhrien kynnystä tehdä rikosilmoitus. Lisäksi toimintaa johdetaan usein ulkomailta käsin. Vakuutusten myynnillä tapahtuvia huijauksia valvoo Vakuutusvalvontavirasto, joka on ollutkin aktiivinen ja varoittanut mediassa usein suurista vakuutushuijauksista. (Verkostomarkinointi - Bisnestä vai huijausta 2009)

Vakuutustoiminnassa on todennäköisesti kyseessä jonkinlainen huijaus jos:

- Hyvin pienelle summalle luvataan todella suuria tuottoja.
- Vakuutuksen ehdoista tai sisällöstä ei ole saatavilla tarkkaa kirjallista kuvausta
- Vakuutuksen markkinoija on tuttavasi, jolla on jo vakuutus ja hän saa lisätuottoja suositellessaan sinua.
- Vakuutusta myyvä yritys ei ole ilmoittautunut finanssivalvonnan ylläpitämään vakuutusedustajarekisteriin.
- Vakuutuksen antajan tarkkoja yhteystietoja ei ole saatavilla

(Verkostomarkinointi - Bisnestä vai huijausta 2009)

2.6 Pyramidihuijauksien historia

Pyramidihuijaukset elävät jo kolmatta vuosisataa, eikä toiminnalle näy loppua. Nykyaikaiset pyramidihuijaukset ovat erittäin monimutkaisia, taidokkaasti luotuja ja valmisteltuja. Pyramidimaisia rakenteita voi löytyä yllättävistäkin organisaatioista. Nykyään pyramidihuijaukset mielletään lähinnä epärehelliseksi verkostomarkkinointibisnekseksi, mutta myös erilaisia sijoitus- ja vakuutushuijauksia paljastuu yhä jatkuvasti.

2.6.1 Gregor MacGregor, Poyais

Ensimmäinen tunnettu Ponzi-piirteinen huijaus löytyy historiankirjoista jo 1820-luvulta, Skotlantilaisen kenraali Gregor MacGregorin haamuvaltiohuijauksen muodossa. MacGregor, tai Gregor I kuten hän itseään nimitti, perusti Nicaraguan suoalueelle valtion nimeltä Poyais, jota ei todellisuudessa ollut olemassakaan. MacGregor alkoi myydä Poyaisista todellisuudessa olemattomia maa-alueita menestyksekkäästi. Alkukantaisessa huijauksessa ei siis ollut varsinaista pyramidirakennetta, mutta MacGregorin huijausta on verrattu nykymuotoiseen Ponzi-huijaukseen, myihän MacGregor olematonta sijoitusta. (Kauppalehti 2011)

2.6.2 Victor Lustig

Samalla periaatteella toimi ”kreivi” Victor Lustig 1920-luvulla. Lustig myi muun muassa ”rahantekokoneita” jotka väitetysti kopioivat laitteeseen laitetun setelin kuudessa tunnissa. Todellisuudessa laite ei tietenkään tehnyt yhtään mitään, esittelytilaisuudessa laitteeseen oli laitettu valmiiksi toinen seteli jonka sarjanumeroa oli rukattu. Ehkä kuuluisin Lustigin monista huijauksista tapahtui vuosina 1925-1926 kun Lustig onnistui Posti- ja lennätinhallituksen varajohtajaksi tekeytyneenä myymään Eiffel tornin romumetallikauppiaille huomattavalla summalla - vieläpä kahdesti. (Vuodatus.net 2005)

2.6.3 Charles Carlo Ponzi, Securities Exchange Company

Ensimmäinen varsinaista pyramidi-kaavaa noudattelevan huijauksen keksi Italiasta Yhdysvaltoihin muuttanut Charles Carlo Ponzi 1900-luvun alussa. Ponzi keksi järjestelmän, jolla hän pystyi luomaan arbitraasia, eli riskitöntä voittoa. Hän lähetti Italialaisia, inflaation johdosta halpoja postikuponkeja Yhdysvaltoihin, jossa hän lunasti kupongit suurempaa rahasummaa vastaan. Kyseisessä toiminnassa ei tietenkään ollut vielä mitään laitonta. Ponzi väitti aikaansaavansa postimerkkibisneksellä jopa 400 prosentin tuottoja ja alkoi tämän väittämän avulla haalia sijoittajia mukaan toimintaansa. Ponzi perusti toiminnalleen yrityksen nimeltä Securities Exchange Company ja lupasi sijoittajille 50 prosentin tuottoa 90 päivän sijoituksista.

Postikupongeilla saatu tuotto muodosti toiminnan aloittamiseen tarvittavan rahoituksen, muuten toiminta perustui nykyisin tunnettuun pyramidikaavaan, Ponzi piti lupauksensa ja maksoi luvatus ensimmäisen tuoton - aiemmin liittyneiden rahoilla. Ihmiset jatkoivat hyväuskoisina sijoituksiaan, jotka todellisuudessa menivät suoraan Ponzin omaan taskuun, eihän tuohon aikaan kukaan osannut epäillä taustalla piilevää huijausta. Ponzi onnistui kasvattamaan nopeasti huimaa tuottoa, joka lopulta johti hänen kiinnijäämiseensä yleisien epäilyksien herättyä laajemmassa mittakaavassa. Ponzi myönsi syyllisyytensä ja vankilatuumionsa jälkeen hänet karkotettiin Italiaan. Pyramidipeliin perustuva sijoitushuijaus tunnetaan edelleen nimellä Ponzi-huijaus. (U.S. History) (Digital Mammouth Editions)

2.6.4 Hannu Kailajärvi, Wincapita

Suomen tunnetuin pyramidi-huijausepäily, WinCapita, toimi Ponzi-huijausperiaatteella, kyseisen yrityksen uhri houkuteltiin sijoittamaan varojaan automatisoituun valuuttakauppaan josta luvattiin uskomattomia, jopa 400-600 prosentin tuottoja. WinCapitan perustaja, Hannu Kailajärvi tuomittiin helmikuussa 2013 viideksi vuodeksi vankeuteen rahankeräysrikoksesta ja törkeästä petoksesta. Kailajärven naisystävä Tiina Wartti tuomittiin 1v 3kk vankeusrangaistukseen avunannosta näihin rikoksiin. Kailajärvi vapautuneen ehdonalaisten kuitenkin jo noin 1,5 vuotta rangaistuksen alkamisen jälkeen. Ensikertalaisena hän voi vapautua hyvällä käytöksellä puolesta välissä tuomiotaan, jonka lisäksi Kailajärvi oli tuomionsa saadessaan ehtinyt istua jo yli vuoden tutkintavankeudessa. WinCapita huijasi toimintavuosiensa aikana suomalaisilta arviolta jopa 100 miljoonaa euroa, yritys on näin ollen tunnettuudensa lisäksi myös rahallisesti Suomen historian massiivisin pyramidihuijaus. (MTV 3 2011) (MTV 3 2013)

2.6.5 Bernard Madoff, Bernard L. Madoff Investment Securities

Maailmanlaajuisesti tunnetuin Ponzi-muotoinen pyramidihuijaus on Bernard Madoffin vuonna 1960 perustama Bernard L. Madoff Investment Securities. Myös Nasdaqin johtajana työskennellyt Madoff tehtaili vuoteen 2008 mennessä petoksia, joiden uhrin menettivät arvioiden mukaan jopa 50 miljardia dollaria (37 mrd. euroa). Bernard L. Madoff Investment Securitiesin toiminta perustui osakejohdannaismarkkinoihin. Madoff onnistui saavuttamaan uskomattoman suuren määrän uhreja maksamalla välittäjille, jotka järjestivät asiakkaidensa toimeksiannot Madoffin kautta - tietämättömänä huijauksesta totta kai. On väitetty, että Madoff ei olisi ikinä jäänyt kiinni huijauksestaan ilman 2000-luvun taantumaa. Korttitalo alkoi luhistua kun Madoffin asiakkaat alkoivat vetää rahojaan pois sijoituksista, jolloin kävi ilmi että heidän varojaan oli käytetty uusien asiakkaiden ”koukuttamiseen” eikä varoilla oltu koskaan käyty todellista kauppaa. Madoff tunnusti syyllisyytensä rikoksiin maaliskuussa 2009 ja hänet tuomittiin 150 vuoden vankeusrangaistukseen. (The Madoff Affair [parts 1-8] 2009)

2.6.6 Full Tilt Poker

Tuoreimpiin massiivisiin pyramidihuijausepäilyihin kuuluu maailmanlaajuisesti erittäin suosittu, vuonna 2004 avattu online-pokerisivusto Full Tilt Poker. Pelaajien pelitileiltä siirrettiin vuonna 2007 yhteensä 440 miljoonaa dollaria omistajien tileille. Yritys ei olisi kyennyt tämän jälkeen maksamaan pelaajien rahoja takaisin, koska yhtiön velat pelaajille olivat yhteensä noin 390 miljoonaa dollaria ja yrityksen kassassa varoja oli tässä vaiheessa enää noin 60 miljoonaa dollaria. Online pokeripalvelun tulee olla kykeneväinen maksamaan pelaajien pelitileillä olevat varat takaisin aina pelaajan näin halutessa. Full Tilt Poker suljettiin vuonna 2011, sivuston mukaan kyseessä oli huoltokatkos vaikka todellisuudessa Yhdysvaltain liittovaltion poliisi FBI oli alasajon takana. Pelaajat menettivät pelitileilleen jääneet rahat. Yritystä ei tietävästi tuomittu huijauksesta, ja se aloitti toimintansa uudelleen vuonna 2012. (Tietokone.fi 2011)

2.7 Pyramidihuijaukset Suomessa

Suomalaisesta pyramidihuijauksesta puhuttaessa mieleen voi helposti tulla edellä mainittu, maailmanlaajuisestikin huomiota herättänyt WinCapita ja sen edeltäjät WinClub ja GiiClub. WinCapita oli pyramidihuijausmuodoltaan Ponzi, sijoitushuijaus. Lukumäärältään huomattavasti yleisempi ilmiö Suomessa ovat kuitenkin pienehköt verkostohuijaus-yritykset. Tyypillinen suomalainen pyramidihuijaus toimii verkostomarkkinointi-periaatteella laillisuuden rajamailla siihen asti, että toiminta alkaa herättää liikaa epäilyksiä. Yleensä tässä vaiheessa toiminta loppuu joko yllättäen, tai hiipuu olemattomiin kun uusia uhreja ei saada enää rekrytoitua. Kummassakin tapauksessa pelin alatasoille jääneet menettävät varansa ja huijarit rikastuvat. Joissain tapauksissa jopa samat yrittäjät ovat perustaneet eri nimellä toimivan uuden yrityksen ja lähteneet pyörittämään uutta, vastaavanlaista pyramidipeliä uusilla tuotteilla. Esimerkkitapauksena Ruotsista Suomeen rantautunut, matkapuhelinliittymiä kaupitellut Seven, jonka toiminnan hiivuttua suuri osa verkostosta siirtyi Move Networksin edustajiksi ja Sevenin perustajajäsenet alkoivat pyörittää kahvibisnestä nimellä Zinzino. Tätä kappaletta kirjoittaessa Zinzino oli yhä toiminnassa. Kumpaakaan yritystä ei ole tuomittu rikollisesta toiminnasta. (Verkostomarkkinointi - Bisnestä vai huijausta? 2006)

WinCapitan ohella Suomessa 2000-luvulla julkista epäilystä on herättänyt yritys nimeltä Move Networks. Vitamiineja kaupitellut yritys alkoi herättää epäilyjä kun suurin osa yrittäjistä oli menettänyt rahansa, lopulta ”Moven” toiminnasta aloitettiin rikostutkinta, joka eteni syytteeseen vuonna 2006. (Turun Sanomat 2006)

Yritystä pyörittänyt kolmikko tuomittiin Turun käräjäoikeudessa sakkorangaistukseen markkinointi- ja rahankeräysrikoksista vuonna 2007. Tuolloin oikeus katsoi, ettei toiminnan pääpaino ollut tuotteiden myynnissä, vaan todellinen tuotto saatiin uusien myyjien aloitusmaksuista. Tuomio kuitenkin kumottiin Turun hovioikeuden toimesta vuonna 2009, kun hovioikeus katsoi, että toiminnassa lopulta olikin ollut kyse myös tuotteiden myynnistä eikä yhtiö saavuttanut toiminnallaan kohtuutonta voittoa. Tästä päätöksestä syyttäjä ei valittanut, joten tuomio jäi lopulliseksi. (MTV 3 2009)

Wincapita ei suuresta näkyvyydestään huolimatta ole suinkaan ensimmäinen Suomessa toiminut valuuttakauppaan perustuva pyramidihuijaus. Jo ennen WinClubina toiminutta Wincapitaa oli tiedettävästi ainakin First Bank/Foreign Fund, KMP Global Group Corporation jotka rakensivat huijauksensa valuuttakaupan ympärille. (PoliisiTV 2010)

KMP Global Group Corporation oli Panamalle rekisteröity yhtiö, joka lupasi 200-400 prosentin vuotuisia tuottoja valuuttakaupalla. Huijaus eteni monin tavoin samalla tavalla kuin tapaus Wincapita. KMP:n mukaan huikeisiin tuottoihin päästiin heidän kehittämän valuuttakompassin avulla. Yrityksen internet sivuilta saattoi katsoa tekaistuja lukuja ja kuvioita, jotka osoittivat kuukausittain noin 20 prosentin tuottoja. Todellisuudessa asianomaisten varoja ei kuitenkaan oltu sijoitettu valuuttamarkkinoille, eikä mitään tuottojakaan ollut kertynyt. Yhtiöön sijoitetut tuotot siirrettiin vastaajille ja ulkopuolisille tahoille. KMP:ssä oli 120 asianomistajaa, joiden menettämät rahasummat vaihtelivat sadoista euroista kymmeneen tuhansiin euroihin. Moni heistä silti liittyi myöhemmin WinClubiin ja tämän jälkeen Wincapitaan. (PoliisiTV 2010)

WinCapitan toiminta Suomessa poiki myös seuraajia, sillä poliisitutkinnassa on ainakin Ikaros Group, Global Pension Plan sekä Smart Profit. (PoliisiTV 2010)

Global Pension Plan markkinoi rahallista turvaa eläkepäiviksi. Eläketurvaa sai alkaen muutamilla kymmenillä euroilla kuukaudessa ja tuotto-odotukset olivat huimat. Global Pension Plan tapausta puitiin käräjäoikeudessa syyskuussa 2011. Päätekijöitä vaadittiin menettämään valtiolle rikoksella saavutettuna hyötynä 350 000 euroa. Epäilyt pitävät liiketoimintaansa täysin laillisena. (Uusi Suomi 2010)

GPP eli Global Pension Plan toimi aikaisemmin kerrotun vakuutus-huijauksen tavoin, mutta se hyödynsi myös ketjukirje-huijauksesta tuttuja piirteitä. Se aiheutti taloudellisia vahinkoja siihen liittyneille ihmisille arviolta noin 800 000-1 000 000 euroa. Huijaus eteni niin, että ihmisiä erehdytettiin sijoittamaan rahojaan GPP vakuutusohjelmaan siinä uskossa, että GPP:hen sijoitetuilla varoilla saa eläkevakuutuksen, jonka joku ulkopuolinen rahoitusyhtiö sitten maksaisi jäsenten puolesta. GPP aloitti ”vakuutustoimintansa” vuonna 2005 ja ensimmäisten maksujen oli määrä tulla kaksi vuotta myöhemmin 2007. (Helsingin Sanomat 2011)

Yhtiö lupasi 0-27 vuotiaille ihmisille vaivaisella 40 euron liittymismaksulla 110 000 euroa ja 28-66 vuotialle 55 000 euroa sen jälkeen kun ohjelmaan olisi saatu kerättyä 100 000 jäsentä. Ohjelmaa lisäksi markkinoitiin tarjoamalla 2000 euron lisäprovisio niille ketkä tuovat uuden jäsenen mukaan. Poliisin tietojen mukaan GPP:stä ei oltu kotiutettu lainkaan varoja vaan kaikki rahansa sijoittaneet menettivät kaiken. (Helsingin Sanomat 2011)

Ikaros Group nimisen yrityksen puolestaan epäillään syyllistyneen Ponzi-huijauksen kaltaiseen rikokseen. Thaimaassa toimiva Ikaros Group on kerännyt varoja 250 suomalaissijoittajalta noin viiden miljoonan euron edestä. Aamulehden mukaan yrityksellä on kaksi tytäryhtiötä joiden toimialoihin kuuluu muun muassa yökerhojen rakentaminen ja palmuöljyn tuotanto. Asiakaskunnalle on esitetty huimia tuottomahdollisuuksia. (Uusi Suomi 2009)

Yksi Wincapitan seuraajaksi mielletävä tapaus on nimeltään SmartProfit, joka aloitti toimintansa vuonna 2008. Yhtiö lupasi aluksi sijoittajille 60 prosentin vuosittaisia takuutuottoja valuuttakaupoilla. Myöhemmin puhuttiin 8-15 prosentin kuukausittaisesta tuotto-olettamasta, koska liian moni epäili niin suurta taattua tuottoa. Smartprofitin toimintamalli on verkostomarkkinoinnin ja Ponzi-huijauksen rajamailla. Yhtiön sivut lopettivat toimintansa vuonna 2009. (Talouselämä 2008)

Viranomaisille on paljastunut, että moni jäsenistä on ollut mukana useammassa valuuttakauppaviritelmissä, mikä taas herättää epäilyksiä entisestään jäsenten toiminnan vilpittömyydestä. Syy siihen, miksi niin moni 2000-luvulla toimineista huijausepäilyistä kohdistuu juuri valuuttakauppaa harjoittaviin yrityksiin, on todennäköisesti se, että Suomessa valuuttakauppa ei kuulu finanssivalvonnan piiriin. (PoliisiTV 2010)

Mainitsemisen arvoista lienee myös se, että kun ”googletetaan” hakusanoilla ”pyramidihuijaus”, ”verkostohuijaus” ym. vastaavilla termeillä, saadaan tulokseksi huomattavan paljon erilaisten keskustelupalstojen antia. Näissä keskusteluissa toistuu WinCapitan lisäksi huomattavan usein muun muassa nimet Zinzino, Move Networks, Mary Kay, Wellnutrition, Herbalife ym. Näitä keskusteluja lukiessa joukossa ilmenee sekä toimintaa puoltavia, että vahvasti sitä tuomitsevia mielipiteitä. Käytännössä kaikki negatiivisista kokemuksista kertovat tarinat viittaavat vahvasti perinteiseen verkostohuijaustoimintatapaan.

2.8 Rekrytointitekniikat

Koska kaikissa erimuotoisissa pyramidihuijauksissa merkittävin yksittäinen yhteinen tekijä on uusien uhrien värväminen, on toimijoiden rekrytointistrategia ja -tekniikka erittäin tarkoin suunniteltua ja pitkälle vietyä. Rekrytointiprosessi alkaa siitä, kun innokas värväri ottaa yhteyttä tuttuihinsa siinä toivossa, että saa jonkun lähtemään esimerkiksi kahville kuuntelemaan uudesta yrityksestä, johon tämä on liittynyt. Värväri voi myös kutsua mahdollisen tulevan uhrin luennolle, jossa yrityksen merkittävimmät jäsenet markkinoivat verkosto-yritystään värväreiden paikalle hankkimalle joukolla. Nämä tilaisuudet ovat aina hyvin valmisteltuja ja kaikkiin mahdollisiin kysymyksiin on valmiiksi keksitty tyhjentävä ja vakuuttava vastaus. Värvärit saattavat olla hyvinkin manipuloivia ja kykeneviä puhumaan viisaankin ihmisen pään pyörälle. Värväri tai luennoitsijan merkittävin valttikortti on aina lupaus mahdollisuudesta ansaita suuria tuloja pienellä vaivalla tai riskillä, yrityksen toiminnassa mukana olemisesta aiheutuvista kuluista ei tässä vaiheessa tietenkään puhuta kuin korkeintaan sivulauseessa ja vähättelevään sävyyn.

Peruseriaatteena on aina vedota ihmisen rahan ahneuteen. Tavoitteena on saada uhri uskomaan mahdollisuuksiinsa rikastua vähällä vaivannäöllä ja saada tämä uskomaan olevansa etuoikeutettu, kun on päässyt mukaan kyseisen yrityksen toimintaan. Ajatusta pyritään tehostamaan esimerkiksi pyytämällä ”onnistujia” kertomaan miten he ovat onnistuneet luomaan omaisuuksia yrityksen avulla, toimintaan sijoitetusta omaisuudesta ei tietenkään puhuta. Näiden tarinoiden todenperäisyydelle ei myöskään ole mitään todellista näyttöä. Palkitsemisjärjestelmä on tarkoituksella tehty erittäin vaikeaselkoiseksi jotta uhrin huomio kiinnittyy toisaalle toiminnan pyramidimaisesta rakenteesta ja oleellisten kysymysten esittäminen vaikeutuu. (Verkostomarkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia 2001)

Rekrytointitilaisuudessa tarjotaan verkostohuijaus-yritysten kohdalla perinteisesti kahta tapaa ansaita, myymällä tuotteita ja/tai rekrytoimalla lisää ”myyjiä”. Myytäviä tuotteita kehuaan erittäin laadukkaiksi, mutta uhrille ei anneta mahdollisuutta tehdä hinta- tai laatuvertailua. Yleensä tuotteet ovat todellisuudessa hyvin paljon halvempia ja huonompilaatuisia kuin mitä tilaisuudessa annetaan ymmärtää, onhan tuotteen rooli todellisuudessa olla vain rekrytointipyramidin väline ja tarvittaessa jopa pakokeino rahankeräysrikossyytteistä.

Ponzi -tyyppisissä huijauksissa uhrille luvataan huima tuotto sijoitukselleen, jonka lisäksi tällä on mahdollisuus tienata lisää ns. rekrytointipalkkioiden muodossa. Värvärit vetoavat tilaisuuden tullen siihen, että juuri kyseisellä värvättävällä on juuri oikeanlaiset edellytykset menestyä juuri kyseisenkaltaisessa työssä taustoista, työkokemuksesta, varallisuudesta tai mistään muustakaan piittaamatta. Onhan värvärikin niin sanotusti oma lehmä ojassa, kun omien tuottojen aikaansaaminen on kiinni uusien värväyksien onnistumisesta. Yritys tai värväri saattaa myös toimia värväystilaisuuksissa laillisuuden ja laittomuuden rajamailla. Tuotetta saatetaan mainostaa esimerkiksi laihduttavana, vaikka todellisuudessa tuotteessa olisi vain ainesosia joilla on todettu olevan painon pudotusta edistäviä vaikutuksia osalla käyttäjistä. Räikeämpi rikkomus taas on toiminnan ja markkinoiden läpinäkyvyyteen liittyvän informaation puutos. Jos rekrytointitilaisuudessa annetaan osviittaa mahdollisista tuotoista, joita uusi yrittäjä voi saada, on värväriin Suomen lain mukaan kyettävä kertomaan esimerkiksi yrityksen odotettu liikevaihto, perustietoja markkinatilanteesta sekä todennäköinen kulurakenne. (Verkostomarkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia 2001)

3 Uhrin piirteitä

Tässä kappaleessa pohdimme tyypillisen uhrin piirteitä ja mahdollisia syitä siihen, miksi juuri kyseisenlainen henkilö on joutunut huijatuksi ja miten hän sen kokee.

3.1 Ahneus

On väitetty, että jotkut sijoittajat ja meklarit olisivat huomanneet huijaukseen viittaavia piirteitä maailman suurimman pyramidihuijauksen, Bernard L. Madoff Investment Securitiesin toiminnassa jo ennen sen paljastumista, mutta eivät puuttuneet asiaan niin kauan kun sijoitus oli tuottoisa. Epärehellisen toiminnan ollessa yrittäjälle ja/tai sijoittajille tuottoisaa, löytyy aina osapuoli, joka häviää kaiken sijoittamansa varallisuuden. Ahneus lienee suurin yksittäinen yhteinen piirre uhrin ja huijarin välillä, sen ajamana henkilö voi päätyä harjoittamaan hyvin tunteetonta ja vastuutonta liiketoimintaa.

Kuten huijaria, joka helpon ja nopean tuoton toivossa huijaa ihmisiä, ajaa samankaltainen rahanahneus uhreja lankeamaan huijaukseen. Ahneus voi johtua esimerkiksi kateudesta ja alhaisesta itsetunnosta, jotka taas voivat johtua esimerkiksi heikosta asemasta työelämässä tai sosiaalisessa elämässä, tai muista huonoista menneisyyden kokemuksista. Kun huijari tai uhri on saavuttanut ensimmäisen tavoitteensa, unohtaa hän syyn lopettaa tai ei vain ole enää kykeneväinen siihen, kyltymätön ahneus ajaa tätä jatkamaan toimintaa. (Frankel 2012, 130-136)

3.2 Herkkäuskoisuus

Oleellinen tekijä uhriutumisen on luonnollisesti myös huijattavan henkilön herkkäuskoisuus. Herkkäuskoisuudella tarkoitetaan rajoittamatonta ja perustelematonta luottamusta, jota huijari pyrkii uhrinsa päin sisään luomaan. Herkkäuskoinen uhri ei tunnista oikeata väittämää väärästä, häntä voi ajaa väärään ratkaisuun puhdas luottamuksen tunne, toivo paremmasta tulevaisuudesta tai esimerkiksi vain halu koittaa onneaan. Kun huijari esittää uhrille tarjouksen, joka on selvästi parempi kuin mitä mikään tarjous voi järjellä ajateltuna olla, viestittää hän samalla uhrille olevansa hyvin todennäköisesti epärehellinen. Tämän viestin sivuuttavaa henkilöä voidaan pitää herkkäuskoisena. Luonteeltaan herkkäuskoiset henkilöt ovat usein myös yleisesti optimisteja, jotka ovat herkempiä lankeamaan huijaukseen kuin skeptiset ja epäileväiset pessimistit. Kun tällainen herkkäuskoinen optimisti kohtaa huijarin, joka osaa olla vakuuttava, ”aina oikeassa” ja yleisesti vahva persoona, tuntee uhri helposti itsensä tyhmemmäksi ja asiantuntemuksensa puutteelliseksi. (Frankel 2012, 138-140)

3.3 Asenteet ja kokemukset

Optimisteja pidetään yleisesti selvästi helpommin huijattavana ihmistyyppinä. Optimistisesti ajatteleva ihminen uskoo parempaan tulevaisuuteen. Huonossa taloudellisessa tilanteessa elävä optimisti on herkempi ottamaan isoja riskejä sijoitustoiminnassa kuin pessimisti, ja saatuaan voittoa tämä sijoittaa useammin uudestaan samaan kohteeseen. Vastaavasti pessimisti, joka epäileväisenä henkilönä on tarkempi ja täsmällisempi sijoittaja, joutuu selvästi epätodennäköisemmin huijauksen uhriksi. Tärkeimpinä yksittäisinä tekijöinä henkilön suhtautumistavassa ovat aiemmat kokemukset kyseisen aiheen parista. Optimistisesti suhtautuva ihminen saattaa yrittää epäonnistumisen jälkeen vielä uudestaan, ennen kuin hänen asenteensa alkaa mahdollisesti huonontua. (Frankel 2012, 141-142)

3.4 Riskinottokyky

Asenteiden ja luottamuksen lisäksi yksi ratkaisevista tekijöistä uhriutumisen on henkilön riskinottokyky. Henkilö, jonka riskinottokyky on korkeampi, on herkempi lähtemään toimintaan jossa luvataan selvästi normaalia korkeampaa tuottoa. Myös mahdollisen sijoituksen määrä voi olla huomattavasti korkeampi prosentuaalinen osuus uhrin kokonaisvarallisuudesta, kuin pienempien riskien ottajalla. Sijoittaja ottaa normaalia suuremman riskin luonnollisesti myös silloin, kun hän aavistaa toiminnassa jotakin epärehellistä ja lähtee silti mukaan toimintaan. Riskinä tällöin myös syytetyksi joutuminen, jos sijoitus osoittautuu tuottoisaksi huijaukseksi. Myös huijarilla itsellään on luonnollisesti oltava korkea riskinottokyky. (Frankel 2012, 140-145)

3.5 Tiedostamattomat tarpeet ja vaikutukset

Syitä uhriutumiseen voivat olla esimerkiksi henkilön jännityksen halukkuus, halu kuulua johonkin etuoikeutettuun joukkoon tai ympäröivän yhteisön paine. Tutkimuksien mukaan henkilön halu sijoittaa laskee, jos toiminnassa on tietävästi mukana jo suuri joukko ihmisiä. Jos toiminta taas on pientä, kokee uhri itsensä etuoikeutetuksi ja lähtee näin ollen herkemmin mukaan toimintaan. Etenkin läheisten ihmisten kuuluessa tähän pieneen joukkoon, käy houkutus suuremmaksi. Usein ahneus ja tarve kuulua etuoikeutettuun joukkoon, voivat linkittyä, jolloin uhri on erityisen altis huijaukselle. Kaikki ihmiset ovat jossakin määrin riippuvaisia toisistaan ja haluavat hyväksyntää muilta, mutta samalla haluavat olla uniikkeja yksilöitä ja jollain tavalla erityisiä. Kun henkilö hakee tasapainoa näiden tuntemusten välillä, on hän erityisen altis houkutukselle kuulua etuoikeutettuun joukkoon, jossa hänet sekä hyväksytään, että häntä arvostetaan yksilönä. (Frankel 2012, 142-143)

3.6 Koulutuksen vaikutus

Loogisesti ajateltuna korkea koulutus antaa henkilölle tietotaitoa ja edellytyksiä analysoida potentiaalista sijoituskohdetta tarkemmin ja auttaa tunnistamaan ”liian hyvän” tarjouksen. Korkea koulutus ei kuitenkaan suojaa henkilöä täysin huijaukselta, yleiset uskomuksen ja mielipiteet sekä yrityksen pitkä historia voivat johtaa ammattitaitoisinkin sijoittajan harhaan. Pitkän historian tuomaan vakaaseen tuottoon luottaminen on kuitenkin erityisen vaarallista, jos sijoitus paljastuu pyramidihuijaukseksi. Huijauksen luonteeseen nimittäin kuulu se, että todennäköisimmät voittajat ovat liittyneet toimintaan sen alussa, ja myöhemmin liittyvät menettävät todennäköisesti kaiken sijoittamansa varallisuuden. Finran vuonna 2006 teettämän tutkimuksen mukaan Ponzi-huijauksiin langenneet henkilöt pärjäisivät keskimääräistä paremmin taloudelliseen termistöön liittyvässä kahdeksan osaisessa kyselyssä. Yhden teorian mukaan korkea koulutus, koulutusalaista riippumatta, tuo henkilölle itsevarmuutta myös muilla aloilla, jonka myötä uhri kokee olevansa tarpeeksi pätevä tunnistamaan taloushuijauksen. (Frankel 2012, 143-144)

3.7 Uhrin reaktiot huijauksen paljastuttua

Kun huijaus on paljastunut, toiminta on lopetettu ja huijari mahdollisesti saanut tuomion, voidaan uhrit jakaa niihin, jotka jäivät voitolle ja niihin jotka menettivät rahansa tai osan niistä. Lopputulema vaikuttaa luonnollisesti myös uhrin reaktioon ja mielipiteisiin toiminnasta ja sen lakkauttamisesta. Pahimmin aivopestyt uhrit eivät taas suostu uskomaan tullessaan huijatuksi vaikka näyttö huijauksesta olisi päivänselvä, riippumatta siitä, ovatko he jääneet voitolle vai tappiolle. Nämä uhrit ovat usein vahvasti sitä mieltä että oikeuslaitos on kohdellut todellista huijaria epäoikeudenmukaisesti ja haluavat huijarin takaisin harjoittamaan toimintaa. Jos uhri on jäänyt tappiolle, voi hän olla tällä kannalla myös siinä toivossa, että saisi sijoittamansa varat vielä joskus takaisin jos toiminta jatkuisi. Usein myös toiminnassa voitolle jääneet ”uhrit” haluavat uskoa toiminnan olleen rehellistä ja ovat jyrkästi huijausepäilyjä tai tuomioita vastaan.

Huijauksen uhriksi joutunut tuntee usein myös suurta häpeää huijatuksi joutumisen johdosta. Joskus häpeän tunne on niin suuri, että uhri ei halua paljastaa huijatuksi joutumistaan edes poliisille, tai vaihtoehtoisesti vähättelee tappioitaan. Häpeän tunne voi olla perusteltua kun ottaa huomioon pyramidihuijausten uhreihin kohdistuvat yleiset mielipiteet. Amerikassa tehtyjen tutkimusten perusteella pyramidihuijausten uhreihin kohdistuu hyvin erilaisia mielipiteitä kuin esimerkiksi väkivaltarikosten uhreihin. Uhrit tuomitaan tutkimuksessa ahneiksi, hyväuskoisiksi ja heidän mielletään saaneen ansionsa mukaan. (Frankel 2012, 148-150, 167)

4 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen, eli laadullinen tutkimus on tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntaus. Laadullista tutkimusta käytetään, kun vastaus tutkimusongelmaan halutaan tarkoin valitulta vastaajajoukolta, ja selvityksen halutaan olevan ei-numeraalisessa muodossa. Laadullista tutkimusta käytettäessä pyrkimyksenä on saada vastaus kysymyksiin *miksi, millainen ja miten*, tavoitteena on tuottaa ymmärrettävää tietoa tutkittavasta aiheesta. (Inspirans 2009)

Tutkimuksemme tavoitteena ei ole selvittää esimerkiksi sitä, kuinka moni suomalainen on osallistunut WinCapitan toimintaan, vaan keskitymme niihin henkilöihin, joiden jo tiedämme olevan osallisia, ja näin ollen relevantteja vastaajia laadullisessa tutkimuksessamme.

Tutkimuksemme suoritetaan laadullisena aineistoanalyysinä, tutkimusaineistona käytämme WinCapitan oikeudenkäyntimateriaaleista saatuja todistajanlausuntoja. Nämä lausunnot ovat julkista materiaalia, ja ovat saatavilla Oikeus.fi - sivustolla. Laadullisen analyysimme otanta kattaa 69 vastaajaa. Tutkimuksemme tavoitteena on luoda selvitys siitä, millainen on henkilö, joka joutui huijatuksi WinCapita-pyramidihuijauksessa ja minkä verran rahaa toiminnassa liikkui.

Joitakin tutkittavia aiheita voidaan pitää ns. arkoina tutkimusaiheina. Tutkimusaihetta voidaan pitää arkana silloin, kun tutkimuksen tekemiseen tai sen tuloksiin voi liittyä pelon tunteita tutkimuksen kohteille tai muille tutkimuksen kanssa tekemisissä oleville. Arka tutkimusaihe, esimerkiksi kuolema, seksuaalisuus tai rikollisuus voivat aikaansaada emotionaalista kärsimystä tutkittavissa. Uhkia voivat olla myös epävarmuus mahdollisen anonymiteetin suhteen tai esimerkiksi tutkijan tai tutkittavan leimautuminen yhteisössä stereotyyppisten odotusten perusteella.

Konkreettisina esimerkkeinä aroista tutkimusaiheista mainittakoon esimerkiksi läheisen kuolemaan liittyvä surun, vanhukset ja vammaiset, huumeet ja päihteiden käyttö, sosiaaliturvan väärinkäytön yleisyys. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006)

Oman tutkimusaiheemme koemme osittain araksi, koska tutkimuksemme liittyy rikolliseen toimintaan ja siitä aiheutuneeseen kärsimykseen uhrien keskuudessa. Koska tutkimuksemme on valmiiseen aineistoon perustuva analyysi, joten emme henkilökohtaisesti kohdanneet ihmisiä joiden kärsimyksen aiheuttajaa tutkimme. Emme tutki sitä, onko jokin asia rikollista vai ei, joten emme koe tutkimuksen tekemiseen ja sen tulosten julkaisemiseen liittyvän varsinaista uhkaa.

5 Kvalitatiivinen tiedonkeruumenetelmä

Päädyimme hyödyntämään aineistonkeruussa valmiita aineistoja, keruumenetelmäprosessin kulusta kerrotaan tarkemmin kvalitatiivisen tutkimuksen prosessi -kappaleessa.

Tutkimusta suunniteltaessa usein jätetään huomioimatta, että tutkittavasta aiheesta saattaa löytyä jo olemassa olevaa kelpo materiaalia. Valmiita aineistoja eli sekundaariaineistoja ovat muun muassa muiden tutkijoiden keräämät aineistot, eri tutkimuslaitosten tai organisaatioiden asiakirjat sekä tilastot. (Hirsjärvi, Remes & Salavaara 2004, 175)

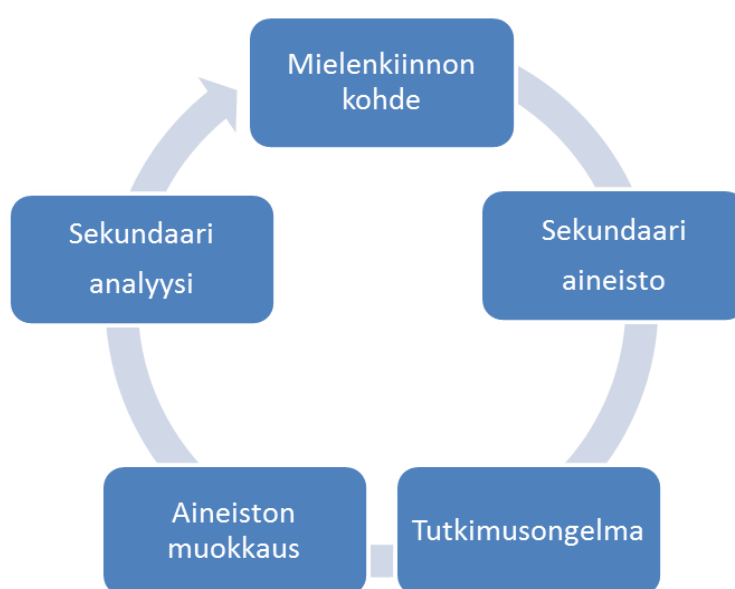
Uusissakin tutkimuksissa voidaan käyttää muiden tutkijoiden omiin usein jopa varsin eri tarkoituksiin keräämää materiaalia. Näiden sekundaariaineistojen pohjalta tehtyjä analyyseja kutsutaan sekundaarinalyyseiksi. (Uusitalo 2001, 94)

Tämä ei missään tapauksessa tarkoita sitä, että johonkin muuhun tarkoitukseen käytetyt tai muutoin ilman tutkijan omaa aineistonkeruuta olemassa olevat materiaalit olisivat automaattisesti huonompia tutkimuksen tekemiseen. Olennaista valmista materiaalia hyödynnettäessä on arvioida käytettävän materiaalin syntymisen konteksti ja aineiston soveltuvuus tutkittavaan kohteeseen. Eritoten aloittelevilla tutkijoilla ja esimerkiksi ensimmäistä opinnäytetyötä tekeville voi olla hyväksi opetella ensin analysoimaan ja tulkitsemaan sekundaariaineistoa sen sijaan, että uhraa kohtuuttomasti energiaa itse aineiston hankkimiseen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006,)

6 Kvalitatiivisen tutkimuksen prosessi

Valmiita aineistoja eli sekundaariaineistoja käytettäessä tutkimus voi edetä tutkimusongelmista valmiin aineiston etsimiseen tai toisinpäin. Usein valmis aineisto luo inspiraatiota ja saa tutkijan kehittämään lisää uusia tutkimusongelmia tai sitten omiin mielenkiinnonkohteisiin löytyy valmista materiaalia analysoitavaksi. Meidän tapauksessa prosessi eteni selvästi jälkimmäisellä tavalla. Meillä oli ehdoton mielenkiinnonkohde, mutta tutkittava aineisto puuttui. Koimme oman aineiston tuottamisen olevan resurssiemme ulottumattomissa tutkimuksen kohteen aiheen arkuudesta johtuen. Rupesimme päämääräisesti opiskelemaan mielenkiinnonkohteemme kirjallisuutta ja internetlähteitä ja sitä kautta löysimme meille todella sopivan sekundaariaineiston. (Hirsjärvi, Remes & Salavaara 2004, 175)

Käyttämämme sekundaariaineisto löytyi Oikeus.fi sivuilta yli 200 sivuisesta Vantaan käräjäoikeuden laatimasta Wincapita pyramidihuijaus tuomioistuinraportista. Raportista löysimme todistajalausuntoja, joissa asianomistajat kertoivat lyhyesti taustoistaan ja siitä kuinka he olivat Wincapita-huijaukseen lähteneet ja kuinka paljon taloudellisia tappioita he olivat kärsineet. Käytyämme raportin läpi oivalsimme heti, että edessämme on valtava määrä käytännössä hyödyntämätöntä dataa. Valmiita aineistoja harvoin voi käyttää kuitenkaan sellaisenaan ja meidänkin tapauksessa meidän tuli valita tekijät, jotka oletimme löytyvän lähes joka lausunnosta ja mistä saisimme maksimaalisen hyödyn tutkimukseemme. Tämän jälkeen keräsimme aineiston Excel-taulukkoon numeropohjaisena datana, jotta saimme muokattua aineiston haluamaamme muotoon.



Kuva 2: Tutkimusprosessimme eteneminen

6.1 Tutkimuksen rajaus

Tutkimuksemme on rajattu tapaus Wincapitan vuoden 2011 käräjäoikeuden oikeudenkäynti materiaaleihin. Yli 200 sivuisen raportin todistajalausunnoista olemme poimineet 69 asianomistajan lausunnot analysoitavaksi. Kaikki nämä 69 asianomistajaa osallistuivat Wincapita sijoitustoimintaan.

6.2 Reflektointia

Tutkimuksen ollessa laadullinen aineistoanalyysi, lienee tutkimuksen reliabiliteettia turha kyseenalaistaa. Tutkimuksen tulosta voidaan pitää suhteellisen validina, koska materiaali on kerätty viranomaisten tekemistä lausunnoista joissa vastaajilla on lain mukaan velvollisuus antaa vain todenperäistä tietoa. Kaiken tiedon todenperäisyyttä on tietenkin mahdoton tarkistaa mistään lähteestä. Tutkimuksen validiteettia heikentää suhteellisen pieni otanta siihen nähden, kuinka moni todellisuudessa joutui huijatuksi WinCapitan toimesta. Tutkimuksen ulkopuolelle jää paljon tietoa. Jos tutkimuksen ulkopuolelle jäävä tieto saataisiin mukaan otantaan, voisivat tutkimustulokset luonnollisesti olla toisenlaisia. (Virtuaali ammattikorkeakoulu, 2006)

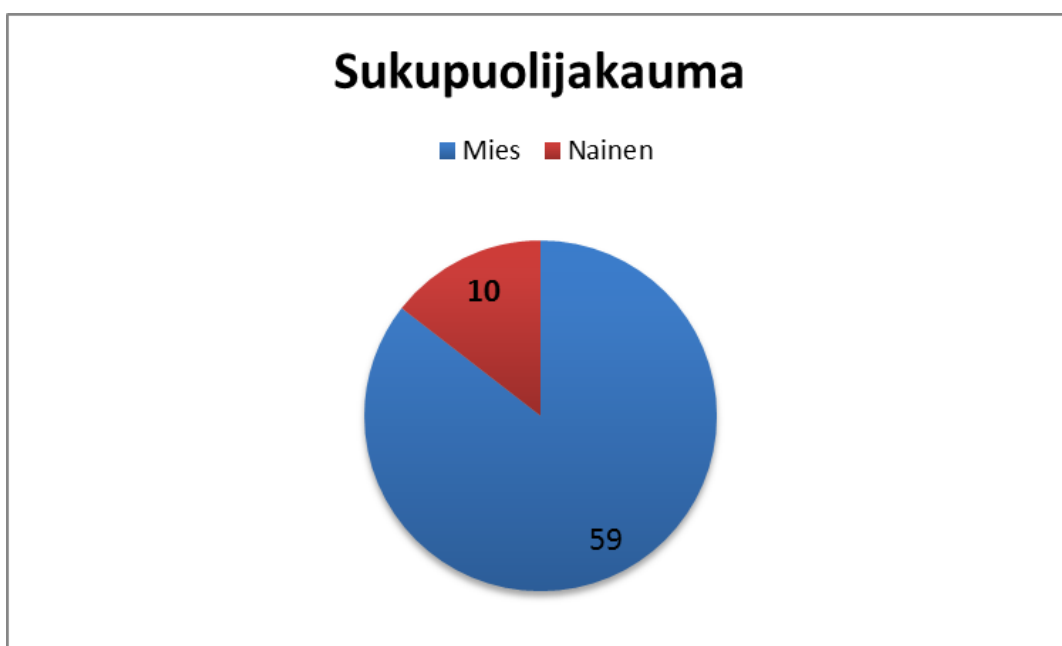
Kuten jo todettiin, on tutkimusmateriaalin tietojen todenperäisyyttä mahdoton tarkistaa. On kuitenkin oletettavaa, että poliisiviranomaiselle kerrotaan totuus rikoksesta, jossa vastaaja on kokenut taloudellista tappiota. Epärehellisen tiedon antaminen poliisikuulusteluissa voi kuitenkin tässä tapauksessa tuntua houkuttelevalta joillekin vastaajille. Ensinnäkin koettua tappiota voidaan liioitella isomprien mahdollisten korvausten toivossa, tappiota voidaan myös vähätellä jos vastaaja tuntee häpeää huijatuksi tulemisesta. Jos vastaaja taas on päässyt voitolle rikollisen toiminnan yhteydessä, voi syytetyksi joutumisen pelko vaikuttaa siihen, mitä hän kuulusteluissa kertoo.

7 Tutkimustulokset

Tässä osioissa esittelemme aineistoanalyysin pohjalta kerätyt tutkimustulokset. Kaikki kuviot, joissa pystyakselilla kuvataan henkilöiden määrää on skaalattu 60:een helpottamaan tutkimustulosten luettavuutta. Haluamme korostaa, että kyseessä on ollut huijaukseen perustuva toiminta, josta luodut voitot ovat näin ollen laittoman toiminnan kautta saavutettua rahallista etua. Tutkimustuloksissa kutsumme saavutettua etua voittona - tappion vastakohtana, mutta haluamme korostaa, että pyramidipeliin perustuva liiketoiminta ei ole missään olosuhteissa lainsäädännöllisestä näkökulmasta katsottuna suotava tapa tavoitella rahallista hyötyä.

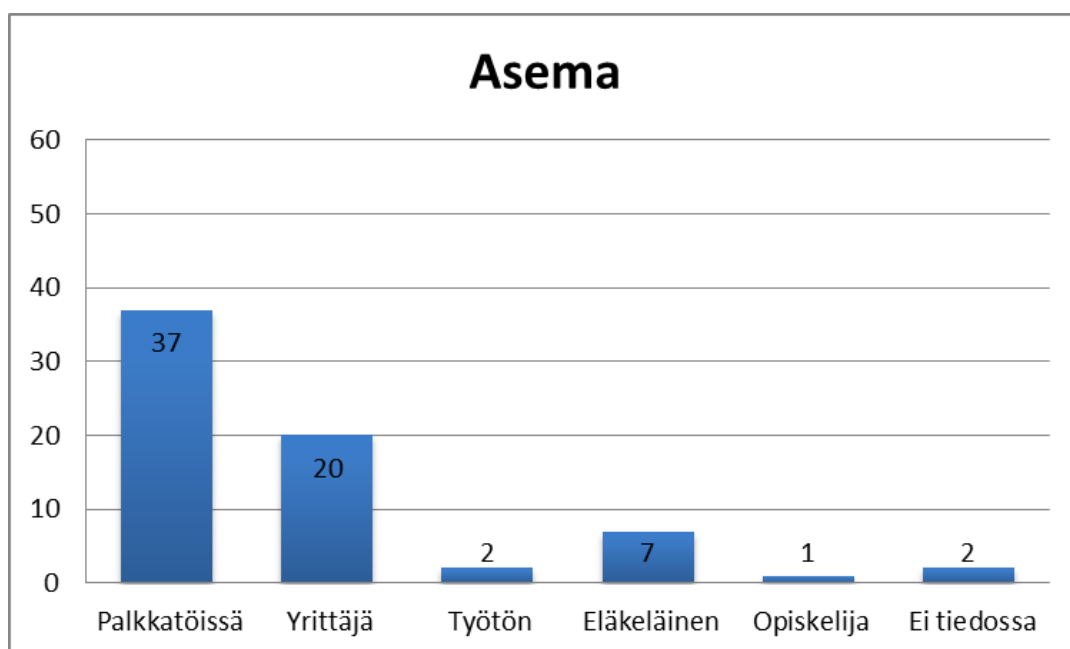
7.1 Uhrien perustiedot

Tarkastelimme tutkimuksessamme sekundaariaineiston pohjalta Wincapitaan osallistuneiden henkilöiden sukupuolijakaumaa. Selkeä enemmistö eli 59 (86 prosenttia) otannasta oli miehiä ja loput 10 (14 prosenttia) aineistosta poimituista henkilöistä oli naisia.



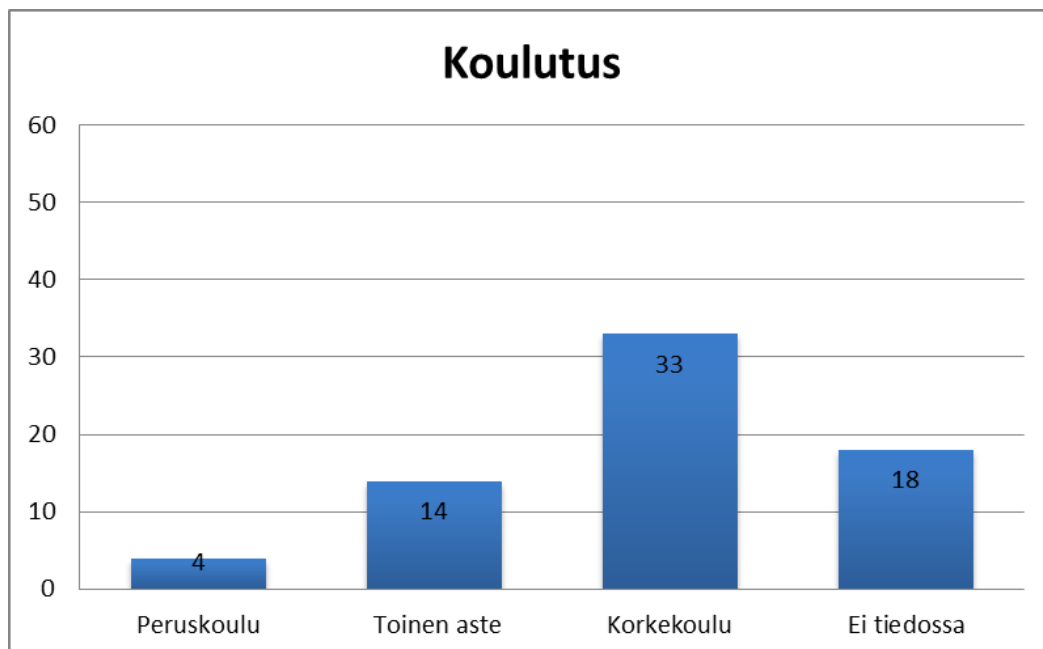
Kuvio 6: Sukupuolijakauma

Tutkimuksessa selvitettiin myös Wincapitan toiminnassa mukana olleiden henkilöiden asemaa. Valitsimme vaihtoehdoiksi viisi asemaa, joihin kaikki henkilöt saatiin lokeroitua. Valtaosa eli 37 (57 prosenttia) aineiston pohjalta kerätyistä henkilöistä oli palkkatöissä. Lähes kolmannes oli yrittäjiä (29 prosenttia) ja 10 prosenttia oli eläkeläisiä. Lisäksi työttömien ja opiskelijoiden osuus oli vain 3 prosenttia koko otoksesta.



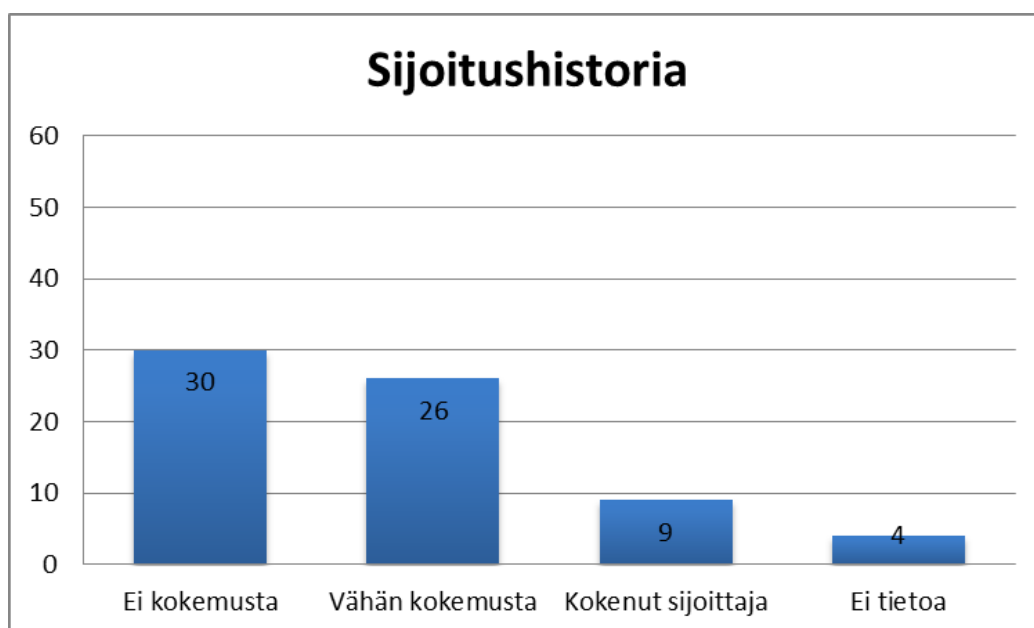
Kuvio 7: Tutkimuksessa olleiden henkilöiden asema.

Yksi mielestämme mielenkiintoisimmista muuttujista, jota tarkastelimme pyramidihuijausten uhriksi joutuneiden profiilia tutkittaessa oli henkilöiden koulutus. Kuten kuviosta 3 näkee niin Wincapitaan osallistuneet olivat melko hyvin koulutettuja. Lähes puolet (48 prosenttia) todistajalausunnon anteneista asianomistajista olivat korkeakoulun käyneitä ja viidennes (20 prosenttia) oli suorittanut toiseen asteen tutkinnon. Vain 6 prosenttia aineiston henkilöistä oli käynyt ainoastaan peruskoulun, mutta toisaalta 18 (26 prosenttia) henkilön koulutus jäi epäselväksi.



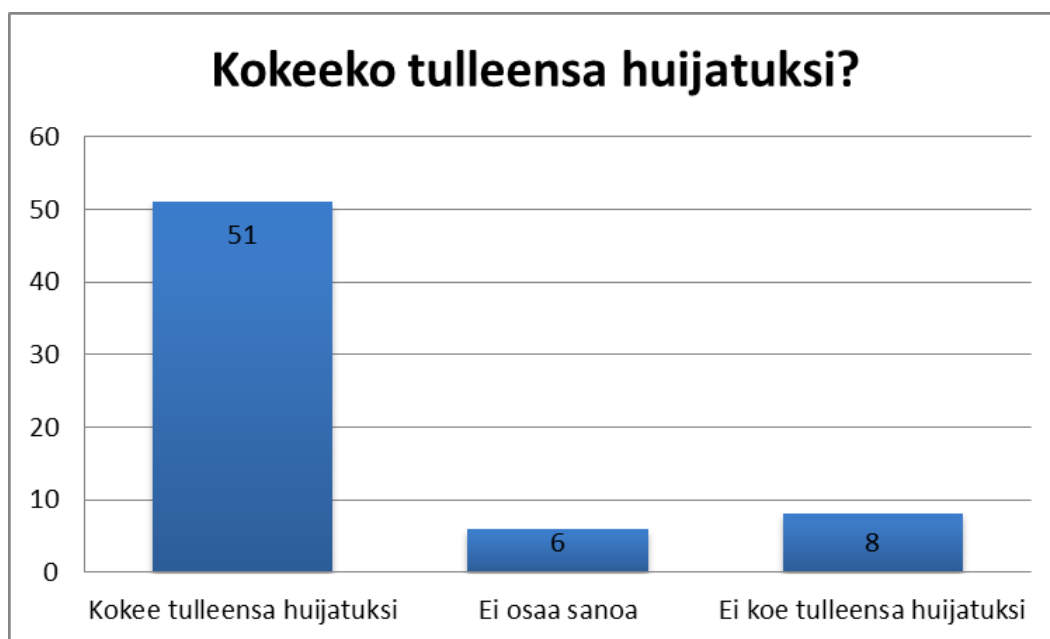
Kuvio 8: Koulutusaste

Tutkimuksemme kohdistuessa Wincapitaan eli Ponzi-huijaukseen ja käyttämämme sekundaariaineiston tämän mahdollistaessa pidimme oleellisena ja tärkeänä tietona tuoda esille mukana olleiden sijoitustaustoja. Suurimmalla osalla henkilöistä (51 prosenttia) oli aikaisempaa kokemusta sijoittamisesta jossain muodossa. Vähän kokemusta omaisi 38 prosenttia ja kokeneeksi sijoittajiksi luokittelimme 13 prosenttia henkilöistä. Ilman minkäänlaista aikaisempaa sijoituskokemusta oli 43 prosenttia todistajalausunnon antaneista asianomaisista.



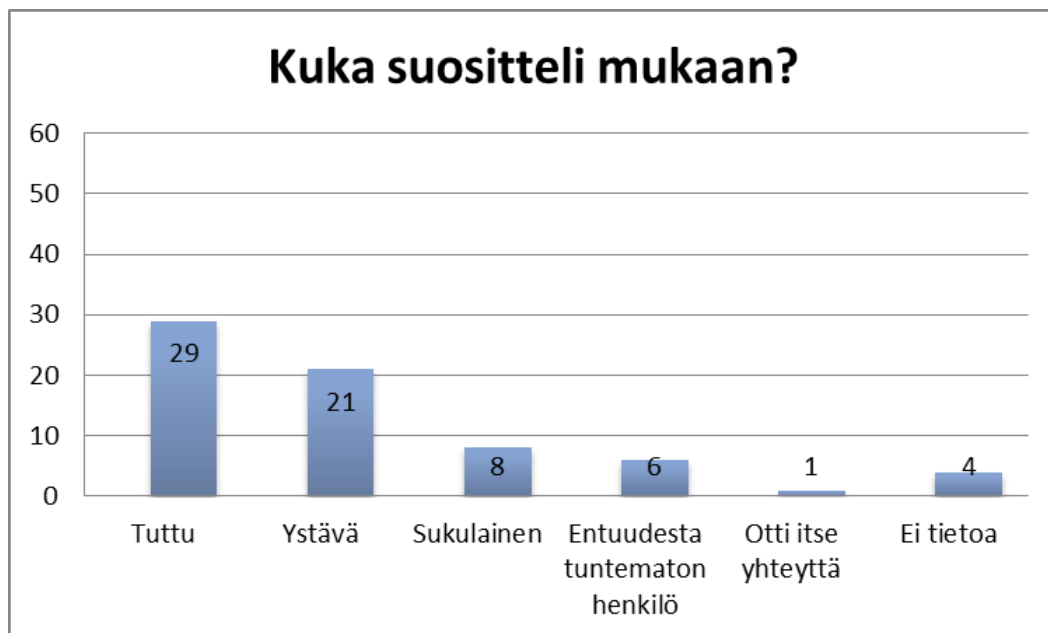
Kuvio 9: Sijoitushistoria.

Ponzi-huijauksille tyypillisenä piirteenä läheskään kaikki toiminnassa mukana olleet uhrit tai osalliset eivät tiedosta toiminnan olleen huijausta. Halusimme selvittää asian laidan myös Wincapitan tapauksessa ja selvisi, että 51 henkilöä (79 prosenttia) kokevat tulleen huijatuksi, mutta peräti kahdeksan henkilöä (12 prosenttia) ei koe toiminnan olleen huijausta. Lisäksi kuusi henkilöä (9 prosenttia) ei osaa sanoa oliko toiminta rehellistä vai ei.



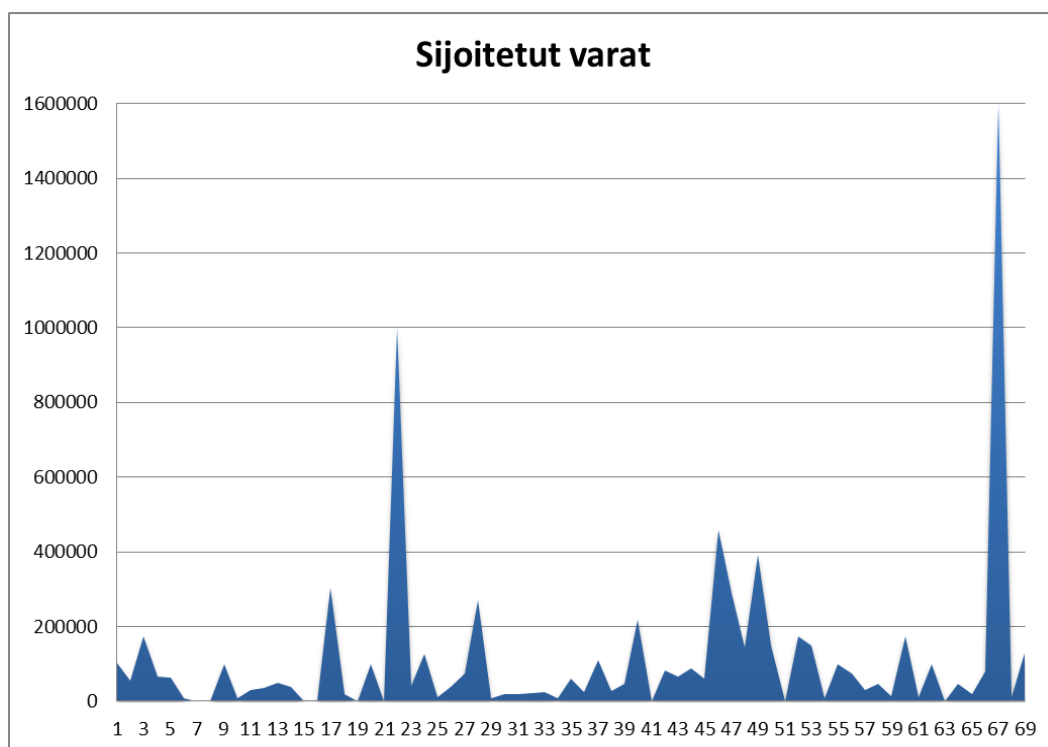
Kuvio 10: Kokeeko mukana ollut henkilö tulleen huijatuksi?

Selvitimme myös mikä oli Wincapita toimintaan liittyneen ja siihen mukaan suositellun henkilön välinen yhteys. Tarkastelimme asiaa tutkimalla kuinka läheinen suosittelija mukaan lähteneelle henkilölle oli. Suurin osa (84 prosenttia) mukaan lähteneiden suosittelijoista oli entuudestaan tuttuja. Tutkimuksissa tuli ilmi, että 29 henkilöä (42 prosenttia) lähti mukaan sijoitustoimintaan tuttavansa suosittelemana. Lähes kolmannes eli 26 henkilöä (30 prosenttia) lähti ystävänsä toimesta. Sukulaisten suositteluina toimintaan liittyi mukaan kahdeksan henkilöä (12 prosenttia). Entuudesta tuntemattomien suosittelijoiden innoittamana toimintaan liittyi vain kuusi (9 prosenttia) henkilöä.



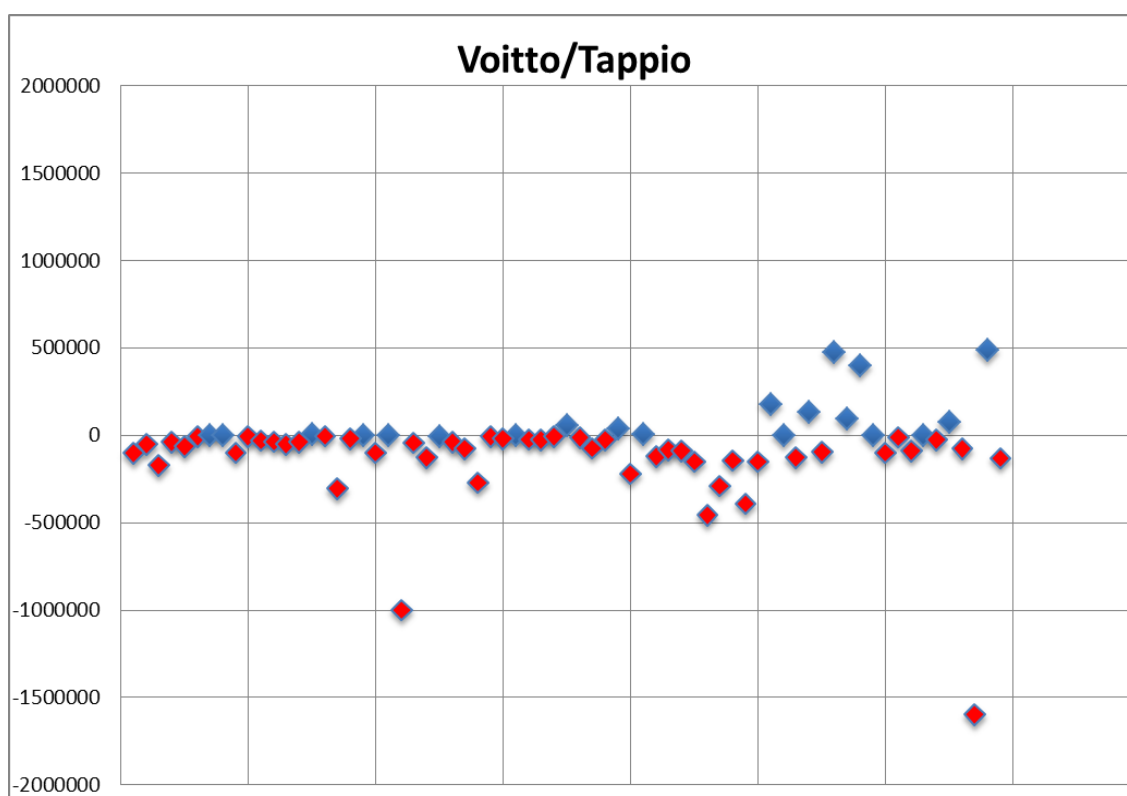
Kuvio 11: Kuka suositteli mukaan Wincapitaan?

Alla oleva kuvio 12 kuvaa aineiston pohjalta kerätyn tiedon perusteella henkilöiden Wincapitaan sijoitettuja varoja. Sijoitettujen varojen suurus vaihtelee muutamista kympeistä aina yli miljoonaan euroon. Tutkimuksen kohteena olleet 69 henkilöä sijoittivat Wincapitaan yhteensä 7 687 900 euroa. Sijoitettujen varojen keskiarvo henkilöä kohden oli 114 300 euroa.



Kuvio 12: Asianomaisten Wincapitaan sijoittamat varat.

Alla oleva kuvio 13 kuvaa Wincapita -sijoitustoiminnassa kerättyjä voittoja tai siitä aiheutuneita tappioita. Pystyakseli kuvaa voiton/tappion määrää euroissa ja jokainen piste kuviossa kuvaa yksittäistä sijoittajaa. Punaiset pisteet kuvaavat henkilöitä, jotka jäivät tappiolle sijoitustoiminnassaan ja siniset kuvaavat henkilöitä, jotka tekivät voittoa tai saivat sijoittamansa varat takaisin.

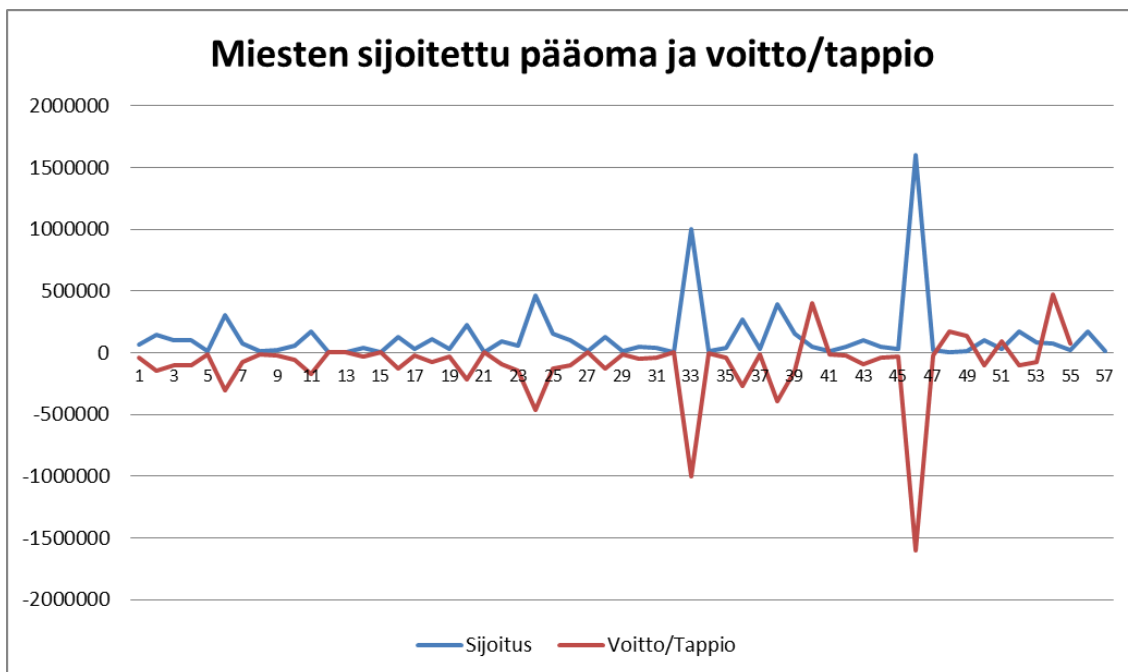


Kuvio 13: Kotiutetut voitot ja tappiolliset sijoitukset.

7.2 Yhdistäviä tekijöitä tulosten välisesti

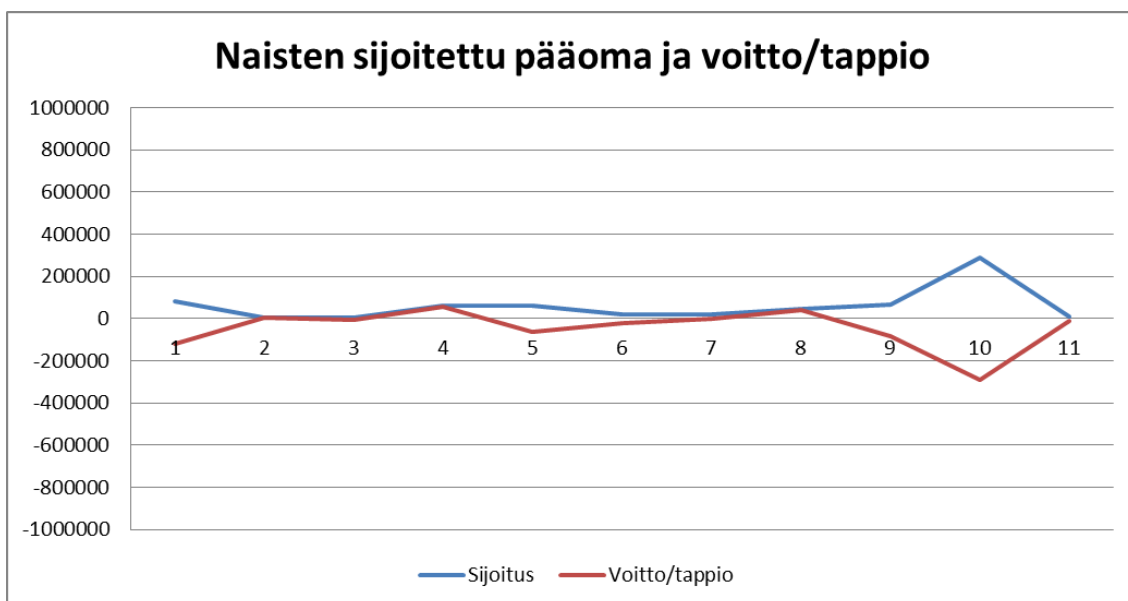
Tutkimme myös sukupuolen vaikutusta sijoitetun pääoman suuruuteen.

Seuraavalla sivulla oleva kuvio 14 kuvaa sinisellä värillä miesten sijoitetun pääoman suuruutta ja punainen väri indikoi sijoituksen voittoa/tappiota. Punaisen viivan ylittäessä x-akselilla nollatason sijoitus ei ole tuottanut tappiota ja jos punainen viiva ylittää sinisen viivan on sijoitus tuottanut enemmän voittoa kuin siihen on sijoitettu. Miesten sijoitetun pääoman keskiarvo oli 124 300 euroa ja voitto/tappio -86 700 euroa.



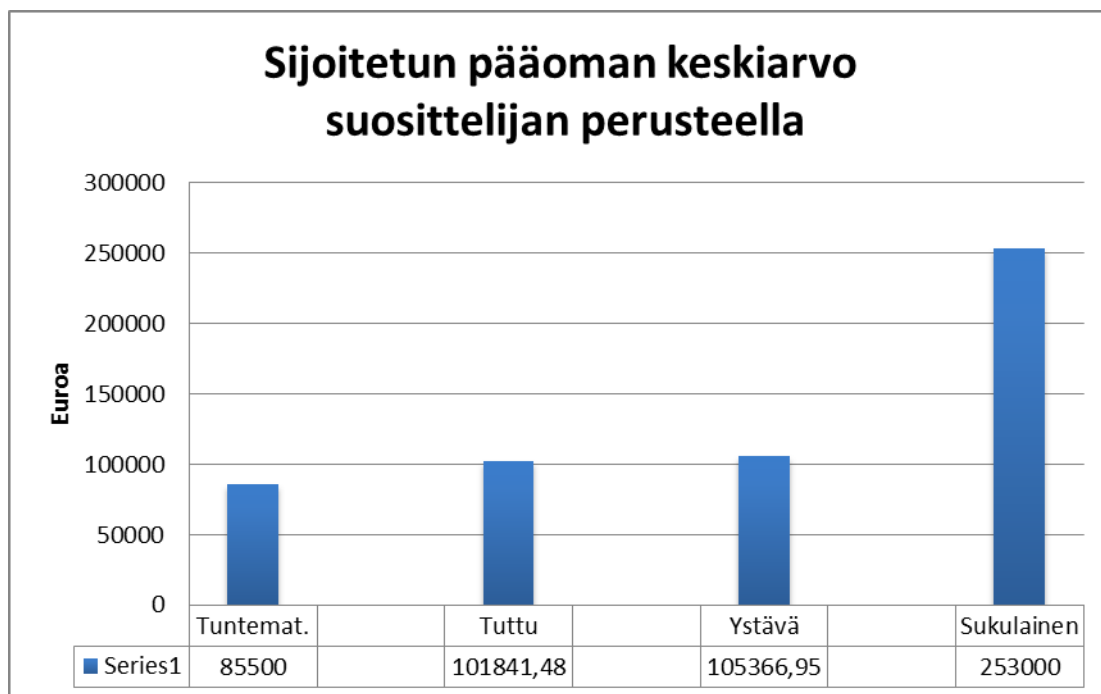
Kuvio 14: Miespuolisten osallisten sijoitetut varat ja voitot/tappiot.

Kuvio 15 kuvaa vuorostaan naisten sijoittaman pääoman suuruutta sekä voiton/tappion määrää. Naisten sijoitetun pääoman keskiarvo oli 61 400 euroa ja voitto/tappio -44 900 euroa. Sijoitetun pääoman suuruudella ja sijoittajan sukupuolella havaittiin selkeä yhteys. Alla olevaa kuviota 10 vertaamalla edelliseen kuvioon 9 huomaa, että miehet sijoittivat keskimäärin enemmän rahaa kuin naiset.



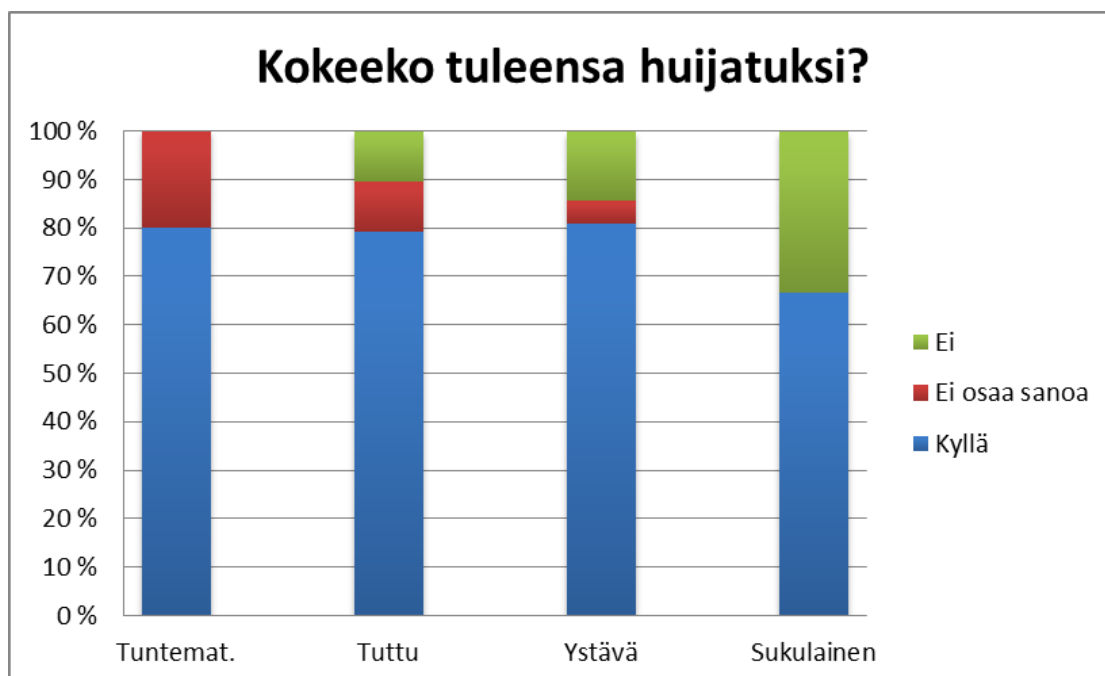
Kuvio 15: Naispuolisten osallisten sijoitetut varat ja voitot/tappiot.

Tarkastelimme syvällisemmin suosittelijan ja rekrytoidun välisen suhteen merkitystä sijoitettuun panokseen ja kuten kuvio 16 osoittaa, mitä läheisempi suosittelija oli niin sitä suuremmalla panoksella mukaan lähdettiin. Alla olevat pylväät kuvaavat sijoitetun pääoman keskiarvoa suosittelijan perusteella.



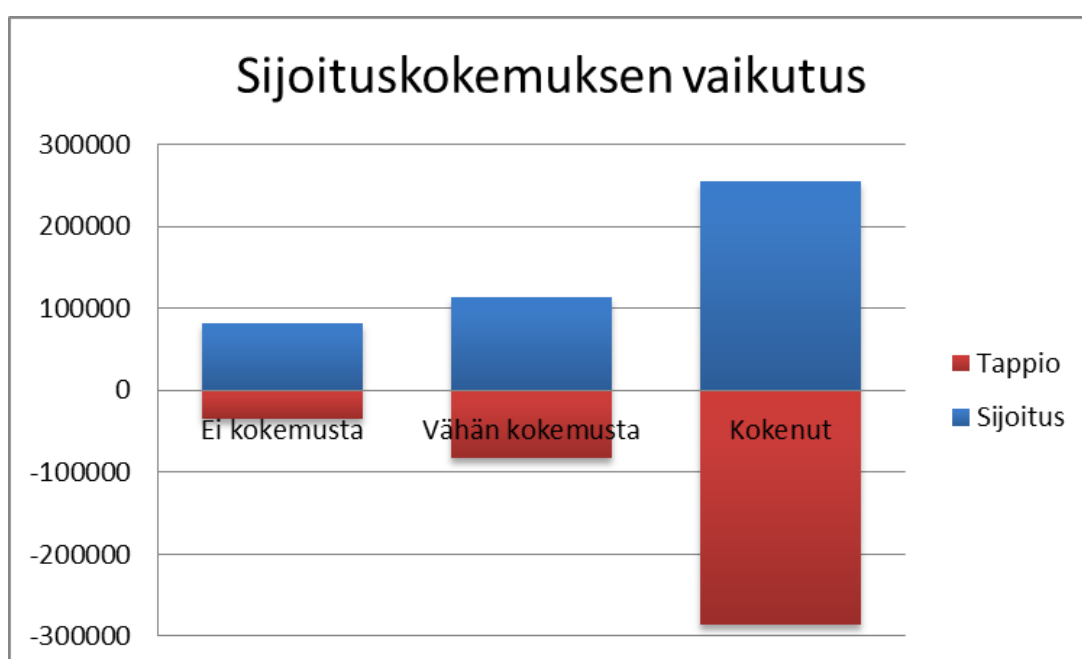
Kuvio 16: Sijoitetun pääoman keskiarvo suosittelijan perusteella.

Suosittelijan ja mukaan lähteneen henkilön välinen suhde vaikutti myös siihen, että kokivatko sijoitustoiminnassa mukana olleet tullessa huijatuksi vai ei. Kuvio 17 osoittaa, että mitä läheisempi suosittelija oli niin sitä todennäköisemmin toiminnassa mukana ollut henkilö ei kokenut toiminnan olleen epärehellistä.



Kuvio 17: Suosittelijan roolin vaikutus siihen, kokeeko henkilö tullessa huijatuksi.

Seuraavassa kuviossa mitataan sijoituskokemuksen vaikutusta uhrin sijoituksen ja siitä koituneen voiton tai tappion määrään. Kuvioista näkyy selvästi, että kokeneiden sijoittajien keskimääräinen sijoitus oli ylivoimaisesti suurin, pienimmän osuuden valtasivat kokemattomat sijoittajat. Tappion suuruus suhteessa sijoitettuun määrään näkyy kasvavan sijoituskokemuksen mukaisesti.



Kuvio 18: Sijoituskokemuksen vaikutus sijoituksen ja voiton/tappion suuruuteen (kunkin ryhmän keskiarvo).

8 Tutkimustulosten analysointi ja johtopäätökset

Seuraavassa analysoimme tuloksia, pohdimme näihin tuloksiin johtaneita syitä sekä eri tulosten yhteyksiä toisiinsa ja teemme näistä johtopäätöksiä.

Tulosten sukupuolijakauma kertoo, että miehet ovat alttiimpia pyramidihuijaukselle. Otannan tulos on selkeä, kuusi seitsemästä uhrista on miehiä. Samankaltaisia tuloksia on saatu myös vuonna 2006 NASD:n (nykyinen FINRA) tekemässä tutkimuksessa. Tulokseen vaikuttaa tietysti myös se, ketkä ovat olleet huijarin kohderyhmää tai minkä tyyppisten ihmisten huijaamiseen toiminnassa on yleisesti keskitytty. Vaikuttava tekijä lienee myös se, että perinteisessä perhekulttuurissa talousasioiden hoitoa pidetään lähinnä miehen työnä. (Frankel 2012, 137-138)

Sukupuolien väliset erot tulivat esille myös sijoitetun pääoman määrässä. Tässä tilastossa sekä sijoitusten keskiarvo, että suurimmat yksittäiset sijoitukset näyttäisivät olevan miesten tekemiä. Tästä voisi helposti päätellä, että tämän otannan miehillä on selvästi suurempi riskinottokyky. Tulokseen vaikuttaa luonnollisesti myös se, että naisia on otannassa mukana huomattavasti vähemmän. Tuloksesta ei myöskään ilmene sitä, onko sijoitus ollut esimerkiksi pariskunnan yhdessä tekemä, vai onko henkilö edustanut todistajanlausunnossa vain itseään.

Tutkimuksen mukaan hieman yli puolet (57 prosenttia) uhreista käy palkkatöissä. Seuraavaksi suurin ryhmä oli hieman yllättäen yrittäjät (29 prosenttia). Tulos tuntuu yrittäjien osalta yllättävän suurelta kun pohditaan sitä, kuinka paljon Suomessa on töissä käyviä palkansaajia suhteessa yrittäjiin. Yksi syy tähän voisi olla yrittäjähenkisen ihmisen korkeampi riskinottokyky, ottaahan tämä tietoisesti joskus hyvinkin suuren riskin myös perustaessaan yrityksen. Yrittäjien sijoittamat summat olivat joukon suurimpia, keskimääräinen yrittäjän tekemä sijoitus oli suuruudeltaan 117 000 euroa. Tätä tilastoa tosin nostaa yksi huomattavan suuri sijoitus.

Palkkatöissä käyvien ihmisten asema suurimpana huijauksen uhriksi joutuneena ryhmänä ei yllätä. Taustalla työläisten huijaus-alttiudelle voi olla esimerkiksi tyytymättömyys omaan elämäntilanteeseen, jolloin helpon rahan luominen voi kuulostaa entistä houkuttelevammalta. Työssäkäyvän keskimääräinen sijoitussumma oli 76 200 euroa. Kolmanneksi suurin ryhmä olivat eläkeläiset (10 prosenttia). Eläkkeellä olevan ihmisen olettaisi käyneen pidemmän aikaa töissä, jolloin tälle olisi mahdollisesti kertynyt myös enemmän sijoitusvarallisuutta. Iän tuoma elämäkokemus voi vaikuttaa myös riskinottokykyyn positiivisesti tai negatiivisesti.

Eläkeläisten keskimääräinen sijoitussumma oli noin 100 000 euroa. Kaikki otannassa mukana olleet seitsemän eläkeläistä ovat käyneet korkeakoulun, kolme heistä on naisia. Opiskelijoiden ja työttömien henkilöiden todella pieni, 4 prosentin, osuus koko otannasta hieman yllätti, vaikka kyseessä onkin sijoitushuijaus. Verkosto-huijauksiin verrattuna kohderyhmä eroaa tutkimustulostemme kannalta siten, että verkosto-huijausta markkinoidaan usein juurikin pienituloisille opiskelijoille tai työttömille ns. loistavana tulon lähteenä kun taas suurin osa Wincapitassa mukana olleista eivät kuuluneet tähän kategoriaan. Tästä osviittaa antavat osittain hyvinkin suuret sijoitetut keskimääräiset summat, kuten kuviossa 13 näkyy.

Tamar Frankelin mukaan oleellinen tekijä uhriutumisessa on huijattavan henkilön herkkäuskoisuus. Hänen mukaan herkkäuskoisten puhdas luottamuksen tunne estävät heitä erottamasta epärehellistä rehellisestä. (Frankel 2012, 138) Tähän oli selviä viittauksia myös tutkimustuloksissamme, sillä mitä läheisempiä uhrien suosittelijat uhreille olivat, sitä herkemmin he pitivät Wincapitan toimintaa rehellisenä eivätkä huijauksena. Koko otannassa kuitenkin selvästi suurin osa, 78 prosenttia vastanneista, koki tullessa huijatuksi. Läheiset suhteet uhrin ja suosittelijan välillä näyttivät myös nostavan uhrien sijoittamaa panosta kuten kuviossa 16 käy ilmi. Tutun, tuntemattoman tai ystävän suosituksien vaikutuksessa suhteessa sijoitettuun määrään ei ole havaittavissa merkittävää hajontaa, kun taas sukulaisen toimiessa suosittelijana sijoitetun pääoman keskiarvo yli kolminkertaistuu edellämäinnittuihin verrattuna. Tämä luonnollisesti kertoo uhrin luottamuksesta sukulaiseen suosittelijana, ja kertoo tämän arvostavan hänen arviointikykyään sijoituksen suhteen. Sukulaiset ovat kuitenkin vasta kolmanneksi yleisin ryhmä, kun mitataan sitä, ketkä ovat toimineet uhrien tyypillisimpinä suosittelijoina. Yleisimmin suosittelijaa on kutsuttu tutuksi (29 tapausta) tai ystäväksi (21). Sukulaiset ovat toimineet suosittelijana vain kahdeksassa tapauksessa otannassamme. Tämä voi kertoa suosittelijoiden itsensä tietynlaisesta epävarmuudesta sijoitusta kohtaan, sukulaisia ei haluta vetää mukaan toimintaan, joka saattaa myöhemmin paljastua huijaukseksi ja tulehduttaa sukulaissuhteita. Toinen mahdollinen syy lienee se, että jotkut ihmiset eivät yksinkertaisesti halua puhua henkilökohtaisista talousasioistaan sukulaistensa kanssa.

Uhrin koulutustaustalla ei ole havaittavissa selvää vaikutusta sijoitetun pääoman summaan eikä sijoituksesta aiheutuneeseen voittoon tai tappioon. Korkean koulutuksen omaavien uhrien sijoitusten keskimääräinen summa on tutkimuksen mukaan suurin. Korkeasti koulutetulla voidaan olettaa olevan paremmin palkattu työ, jolloin tällä olisi myös enemmän sijoitusvarallisuutta. Toisaalta peruskoulun käynyt taas saattaa olla hyvin tyytymätön elämäntilanteeseensa ja täten altis ottamaan isompia riskejä esimerkiksi isomman sijoituksen muodossa. Aiheutuneita voittoja tai tappioita tarkastellessa koulutustaustalla ei ole vaikutusta. Sääntönä kaikilla ryhmillä näyttäisi olevan, että lähes koko sijoitettu summa on menetetty.

Kuviossa 18 tarkastellaan sijoituskokemuksen vaikutusta sijoitettuun summaan sekä aiheutuneeseen voittoon tai tappioon. Kokeneiden sijoittajien keskimääräisen sijoituksen kertova pylväs näyttää kohoavan selvästi korkeimmalle. Tähän vaikuttaa oleellisesti se, että kokeneina sijoittajina itseään pitää vain 9 vastaajaa, joista yksi on tehnyt koko otannan selkeästi isoimman sijoituksen - ja isoimman tappion. Koko otannan kokeneiden sijoittajien keskimääräinen sijoitussumma on noin 250 000 euroa. Jos joukosta pudotettaisiin pois tämä 1,6 miljoonan euron sijoituksen tehnyt, olisi keskimääräinen summa noin 88 000 euroa. Tulos tasoittuisi huomattavasti ja vähän kokemusta omaavat sijoittajat nousisivat volyymltaan suurimmaksi ryhmäksi.

Kun kuvaajaa tarkastelee ja vertaa sijoituskokemuksen vaikutusta voittoon tai tappioon näyttää siltä, että sijoituskokemuksesta ei ole ollut ainakaan hyötyä. Tästä kielii punaisen palkin pituus suhteessa siniseen, tappiota kuvastavan punaisen palkin pituus näyttäisi kasvavan sijoituskokemuksen myötä. Toisin sanoen mitä vähemmän henkilöllä on ollut sijoituskokemusta, sitä vähemmän hän on tehnyt tappiota suhteessa sijoittamaansa summaan. Tämä voi johtua esimerkiksi kokemuksen tuomasta korkeammasta riskinottokyvystä. Kokemattomimmat sijoittajat lähtevät mahdollisesti herkemmin kotiuttamaan pientä voittoa, ovat tyytyväisiä tähän, eivätkä kourkutu helpon rahanluonnin tunteeseen. Uhrin aiemman sijoituskokemuksen laadusta kumpuava optimismi tai vaihtoehtoisesti pessimismi linkittyy riskinottokykyyn. Uhrin sijoittaman kokonaissumman määrään vaikuttavia tekijöitä lienevät näin ollen henkilön yleinen riskinottokyky, varallisuus sekä aiempien sijoituskokemusten laatu, ei niinkään määrä.

Tulosten yhteenvetona näyttäisi siltä, että tyypillinen WinCapita-uhri on miespuolinen henkilö, sosioekonomiselta asemaltaan palkkatöissä käyvä sekä korkeakoulututkinnon suorittanut. Mainittakoon että myös yrittäjät tai yrittäjähenkiset henkilöt kuuluvat riskiryhmään. Uhriutumisen riskiä nostaa aiempi sijoituskokemus, etenkin positiivinen sellainen, jonka myötä uhri suhtautuu riskialttiiseen sijoitukseen optimistisesti. Riskiä nostaa oleellisesti uhrin herkkäuskoisuus, johon vaikuttanee myös suosittelijan suhde uhriin. Kuten aiemmin todettiin, huijatuksi joutumisen riski on suurin silloin, kun suosittelija on uhrin perheenjäsen tai muu sukulainen. Suuri tekijä on myös uhrin tyytymättömyys elämäntilanteeseensa, esimerkiksi asemaan työelämässä tai yksityiselämässä. Tyytymättömän henkilön rahanahneus ja riskinottokyky voivat nousta, ajaen tämän koittamaan onneaan herkemmin.

Lähteet

Internetlähteet

Aamulehti. Smartporfit Clubin omistaja kiistää pyramidikuvion. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.aamulehti.fi/uutiset/kotimaa/78977.shtml>

Digital Mammouth Editions. 2009 The Rise Of Mr. Ponzi. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://pnzi.com/>

Finlex. 2006. Rahankeräyslaki. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteesta: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2006/20060255>

Finlex. 1996. Rikoslaki. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteesta: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1889/18890039001#e-19>

Haipola, P. 2010. Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit. Viitattu Marraskuussa 2012 osoitteesta: <http://www.kolumbus.fi/~w462389/verkostomarkkinointi/pyr.pdf>

Helsingin Sanomat. Pyramidihuijaus GPP naamioitiin eläkesijoitukseksi. 2011. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.hs.fi/kotimaa/Pyramidihuijaus+Global+Pension+Plan+naamioitiin+el%C3%A4kesijoitukseksi/a1305545983868>

Inspirans. 2009. Mitä laadullinen tutkimus on? Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.inspirans.fi/laadullinen-tutkimus>

Kauppalehti. 2011. Gregor MacGregor ja Poyaisin haamuvaltio. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://op-pohjola.blogit.kauppalehti.fi/blog/21782/gregor-macgregor-ja-poyaisin-haamuvaltio>

Kilpailu- ja Kuluttajavirasto. 2013. Pyramidipelit ovat laitonta rahankeräystä. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteesta: <http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-FI/huijaukset/pyramidihuijaus/>

Kuluttajavirasto. 2002. Tietoa verkostomarkkinoinnista. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://www.kuluttajavirasto.fi/File/1ce40fd1-9e31-4153-a1d1-9561f43a8cdb/Tietoa%20verkostomarkkinoinnista.pdf>

KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkójulkaisu]. 2006. Arat tutkimusaiheet. Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L2_1_1_1.html

MTV 3. 2009. Hovioikeus: Move-johtajat syyttömiä. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://www.mtv3.fi/uutiset/rikos.shtml/arkistot/rikos/2009/01/785851>

MTV 3. 2013. Hovioikeus kovensi Kailajärven tuomiota - heti vankilaan. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.mtv3.fi/uutiset/rikos.shtml/2013/02/1703443/hovioikeus-kovensi-kailajarven-tuomiota---heti-vankilaan>

MTV3. 2011. Wincapita - kaikkien aikojen puhallus. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteesta: <http://www.mtv3.fi/uutiset/taustat.shtml/wincapita>

PoliisiTV. Mitä meillä oli ennen Wincapitaa. 2010. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: http://ohjelmat.yle.fi/poliisityv/raportit/mita_meilla_oli_ennen_wincapitaa

Talouselämä. Smartprofit uskoo huipputuottoihinsa. 2008. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta:
<http://www.talouselama.fi/uutiset/valuuttakauppias+smart+profit+uskoo+huipputuottoihinsa/a2052711>

Taloussanommat. 2009. Näin meitä huijataan. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteesta:
<http://www.taloussanommat.fi/raha/2009/01/11/nain-meita-huijataan/2009617/139>

Taloussanommat. 2008. Lain porsaanreikä hukuttaa pyramidihuijauksia. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteesta: <http://www.taloussanommat.fi/kotimaa/2008/04/11/lain-porsaanreika-hukuttaa-pyramidihuijauksia/200810166/12>

Taylor John M. Consumer Awareness Institute. 2006. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta:
<http://www.ftc.gov/os/comments/businessopprule/rebuttal/522418-13115.pdf>

The Truth about Multi-level Marketing. 2004. The 5 RED FLAGS for Identifying Exploitive Product-based Pyramid Schemes. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://www.mlm-thetruth.com/5RedFlags-summary.htm>

Tietokone.fi. 2011. Jättipetos: maineikas pokeripalvelu olikin pyramidihuijaus. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta:
http://www.tietokone.fi/uutiset/jattipetos_maineikas_pokeripalvelu_olikin_pyramidihuijaus

Tietokone-lehti 2/1997. Ossi Mäntylähti. 1997. Viitattu marraskuussa 2012 osoitteesta:
http://www.tietokone.fi/lehti/tietokone_2_1997/ala_jatka_ketjukirjetta_6420

Turun Sanomat. 2006. Verkkokauppa Move Networksin rikosepäily syyttäjälle lähiaikoina. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta:
<http://www.ts.fi/uutiset/kotimaa/1074093838/Verkkokauppa+Move+Networksin+rikosepaily+syyttajalle+lahaikoina>

United States Postal Inspection Services. 2012. Viitattu marraskuussa 2012 osoitteesta:
<https://postalinspectors.uspis.gov/investigations/MailFraud/fraudschemes/sweepstakesfraud/ChainLetters.aspx>

U.S. History. 2012. Charles Ponzi. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://www.u-s-history.com/pages/h1800.html>

Uusi Suomi. Epäily uudesta pyramidihuijauksesta vahvistuu. 2010. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.uusisuomi.fi/asiasanat/global-pension-plan>

Uusi Suomi. Suomalaisia höynäytettiin isosti - taas. 2009. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.uusisuomi.fi/kotimaa/74085-suomalaisia-vedettiin-hoplasta-%E2%80%93-taas>

Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia. 2009 Move Networks Oy - Tyypillinen verkostopyramidi. Viitattu marraskuussa 2012 osoitteesta:
<http://www.kolumbus.fi/~w462389/verkostomarkkinointi/tyypillinen/index.htm>

Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia. 2010. Verkostomarkkinointi eli monitasomarkkinointi: alan kritiikin hakemisto. Viitattu marraskuussa 2012 osoitteesta:
<http://www.kolumbus.fi/~w462389/verkostomarkkinointi/sisallys.htm>

Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia. 2008. Usko Jeesukseen ja pyramidipelit. Viitattu marraskuussa 2012 osoitteesta: <http://www.kolumbus.fi/~w462389/verkostomarkkinointi/kr/kr.htm>

Verkostomarkkinointi - Bisnestä vai huijausta. 2009. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://verkostomarkkinointi.blogspot.fi/>

Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia. 2008. Miten tunnistat huijauksen? Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://www.kolumbus.fi/~w462389/verkostomarkkinointi/t.htm>

Verkostomarkkinointi - Bisnestä vai huijausta? 2006. Seven International Ab Suomessa. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://verkostomarkkinointi.blogspot.com/2006/03/seven-international-ab-suomessa.html>

Verkostomarkkinointi ja pyramidipelit - alan kritiikkiä ja tutkimustuloksia. 2001. Markkinointi. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.kolumbus.fi/~w462389/verkostomarkkinointi/huijaus.htm#5>

Vuodatus.net. 2005. 1925: Mies joka myi Eiffel-tornin kahdesti. Viitattu joulukuussa 2012 osoitteesta: <http://teknokekko.vuodatus.net/blog/6233>

Virtuaali ammattikorkeakoulu. 2006. Tutkimuksen validiteetti. Viitattu tammikuussa 2013 osoitteesta: <http://www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464185783/1194413809750/1194415367669.html>

YouTube. 2009. The Madoff Affair 1-8. Viitattu lokakuussa 2012 osoitteista: <http://www.youtube.com/watch?v=MF3EJpITI-4>
<http://www.youtube.com/watch?v=HxsTkFC3S3g>
<http://www.youtube.com/watch?v=yzcHRGjUUdE>
<http://www.youtube.com/watch?v=5vCUhSF1oV0>
<http://www.youtube.com/watch?v=o3Cq2ZuF6sl>
http://www.youtube.com/watch?v=XK_RBgyqsdE
<http://www.youtube.com/watch?v=BdZr7OiKqxA>
<http://www.youtube.com/watch?v=sAtiADxMODY>

Kirjalliset lähteet

Frankel, T. 2012. The Ponzi Scheme Puzzle - A History And Analysis Of Con Artists And Victims. New York: Oxford University Press.

Hirsjärvi, S. & Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Nars, K. 2011. Miljoonahuijarit, Suurpetkuttajien värikäs historia.

Uusitalo, H. 2001. Tiede, tutkimus ja tutkielma: Johdatus tutkielman maailmaan. Helsinki: WSOY.

Muut lähteet

Autobonus, An American Dream in Finland, dokumenttielokuva, 2001

Kansalainen Jussila, dokumenttielokuva, 2006

Kuvat

Kuva 1: Esimerkki tyypillisestä ketjukirjeestä. (Pöyry, 1998)	11
Kuva 2: Tutkimusprosessimme eteneminen	35

Kuviot

Kuvio 1: Kaavio osoittaa, että pyramidipeli ei voi jatkua loputtomasti. Pyramidin pohjalla oleva joukon valtaosa häviää sijoittamansa rahan ja työpanoksen.	13
Kuvio 2: Binäärinen palkkiojärjestelmä.....	16
Kuvio 3: Unilevel palkkiojärjestelmän rakenne	17
Kuvio 4: Matriisi palkkiojärjestelmän rakenne	17
Kuvio 5: Sijoitetut varat ohjautuvat tutun kaavan mukaisesti. Luonnollisesti suurimman voiton tekee pelin alullepanija.....	20
Kuvio 6: Sukupuolijakauma.....	37
Kuvio 7: Tutkimuksessa olleiden henkilöiden asema.	38
Kuvio 8: Koulutusaste	39
Kuvio 9: Sijoitushistoria.....	39
Kuvio 10: Kokeeko mukana ollut henkilö tullee huijatuksi?	40
Kuvio 11: Kuka suositteli mukaan Wincapitaan?.....	41
Kuvio 12: Asianomaisten Wincapitaan sijoittamat varat.....	41
Kuvio 13: Kotiutetut voitot ja tappiolliset sijoitukset.....	42
Kuvio 14: Miespuolisten osallisten sijoitetut varat ja voitot/tappiot.....	43
Kuvio 15: Naispuolisten osallisten sijoitetut varat ja voitot/tappiot.....	43
Kuvio 16: Sijoitetun pääoman keskiarvo suosittelijan perusteella.	44
Kuvio 17: Suosittelijan roolin vaikutus siihen, kokeeko henkilö tullee huijatuksi.....	45
Kuvio 18: Sijoituskokemuksen vaikutus sijoituksen ja voiton/tappion suuruuteen (kunkin ryhmän keskiarvo).	45

Taulukot

Taulukko 1: Five Red Flags (The Truth about Multi-level marketing, 2004).....	18
Taulukko 2: Verkostomarkkinoinnin vertausta perinteiseen suoramyyntiin (The Truth about Multi-level marketing, 2004).....	19