Lappeenrannan teknillinen yliopisto

School of Business and Management

Tuotantotalouden koulutusohjelma

Yrittäjyyden DI-tutkinto

DIPLOMITYÖ

Harri Paananen

IPR – VAKUUTUKSET SUOMALAISTEN PK-YRITYSTEN IMMATERIAALIOIKEUKSIEN PUOLUSTAMISESSA

Tarkastajat: Professori KTT Timo Pihkala

Tutkijatohtori KTT Marita Rautiainen

TIIVISTELMÄ

Tekijä: Harri Paananen

Työn nimi: IPR-vakuutukset suomalaisten PK-yritysten immateriaalioikeuksien puolustamisessa

Vuosi: 2017 **Paikka:** Lappeenranta

Diplomityö. Lappeenrannan teknillinen yliopisto, tuotantotalous, yrittäjyys.

70 sivua, 5 kuvaa, 3 taulukkoa ja 2 liitettä

Tarkastajat: professori KTT Timo Pihkala ja tutkijatohtori KTT Marita Rautiainen

Hakusanat: IPR -vakuutus, PK -yrityksen riskien hallinta, immateriaalioikeuksien puolustaminen

Suomalaiset PK-yritykset joutuvat yhä useammin taistelemaan immateriaalioikeuksiensa loukkauksia vastaan. Yleensä vastassa on paljon suurempi yritys tai patenttitrolli. PK-yrityksen kyky vastata hyökkäykseen on heikko ja pitkäkestoiset oikeusprosessit voivat viedä yrityksen jopa konkurssiin. Pelko tästä saattaa estää pk - yrityksiä innovoimasta.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää miten IPR – vakuutuksia voitaisiin hyödyntää suomalaisten PK–yritysten immateriaalioikeuksien puolustamisessa. Tutkimuksessa selvitetään kilpailijamaiden tilanne IPR – vakuutusten tunnettuudessa ja käytössä. Suomen osalta selvitetään IPR – vakuutusten tarjontaa ja käyttöä. Tutkimus tehtiin puolistrukturoituna teemahaastattelututkimuksena kolmeen suomalaiseen vakuutusyhtiöön, lisäksi mukana oli yksi pankki.

Tutkimuksen tuloksena selvisi, että IPR – vakuutukset ovat niin Suomessa kuin kilpailijamaissakin vielä erittäin vähäisessä käytössä. Syynä nähtiin vähäinen vakuutusten markkinointi, sekä korkea vakuutusten vuosimaksu. Korkea hinta johtuu taas IPR-oikeudenkäyntien suurista kuluista. Tutkimuksessa esitetään vaihtoehtoja IPR – vakuutusten tunnettuuden ja käytön lisäämiseksi suomalaisissa PK-yrityksissä.

ABSTRACT

Author: Harri Paananen

Name of the Thesis: IPR – insurances in defencing the finnish SME:s immaterial rights

Year: 2017 **Location:** Lappeenranta

Master's thesis. Lappeenranta University of Technology, Industrial engineering and management, entrepreneurship.

70 pages, 5 pictures, 3 tables and 2 appendencies

Examiners: Professor D.Sc Timo Pihkala and Post-Doctoral Researcher D.Sc Marita Rautiainen

Keywords: IPR –insurance, SME – risk management , defencing the immaterial rights

SMEs in Finland have to fight more often against IPR - infringements. In many cases the opposite side is a big company or a patenttroll. The ability of the SME to defend itself is weak and long ligitation process can lead even to bankruptcy. The fear of this can prevent the SME to innovate.

The purpose of this study is to examine how the IPR – insurance can be utilized in defending the immaterial rights of the Finnish SMEs. The conspicuousness and the use of the IPR -insurance in the contestant countries as well as the offering and the use of the IPR - insurance in Finland are examined in the study. The data for the study is gathered by half structured thematic interviews from three Finnish insurance companies and one bank.

The results show that the IPR – insurances are weakly used in the contestant countries as well as in the Finland. The reason for this are lazy marketing of IPR – insurances and high yearly insurance costs for the insured. The high ligitation cost is the reason for this. Different alternatives to promote the use and conspicuousness of the IPR – insurance in the Finnish SMEs is proposed in the study.

ALKUSANAT

Haluan kiittää Lappeenrannan teknillisen yliopiston tuotantotalouden tiedekuntaa, jonka IPR -kurssilta sain alkuinnostuksen aiheen tutkimiseen.

Haluan osoittaa kiitokseni myös mukana olleille yrityksille ja haastatteluihin suostuneille henkilöille, joita ilman työni olisi jäänyt vaille arvokasta käytännön sisältöä.

Haluan kiittää työni valvojia ja ohjaajia heidän opastavista palavereistaan.

Haluan kiittää perheenjäseniäni, jotka ovat joutuneet jakamaan pohdintojani ja mietteitäni.

Haluan kiittää puolisoani kannustuksesta ja tukemisesta niinäkin hetkinä, kun olen tuskastuneena etsinyt sisältöä aiheeseeni.

Lappeenrannassa 05.02.2017

Harri Paananen

SISÄLLYSLUETTELO

1 JOHDANTO 11

1.1 Työn tausta 11

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset 11

1.3 Tutkimusmenetelmät ja -aineistot 12

1.4 Tutkimuksen rakenne 12

2 IPR - VAKUUTUKSET 13

2.1 Immateriaalioikeudet 13

2.2 Immateriaalioikeuksia uhkaavat tekijät 14

2.3 Immateriaalioikeuksien suojaaminen 17

2.4 IPR-vakuutusten tarjonta ja tunnettuus 20

2.5 IPR- vakuutustuotteet 21

2.6 IPR – vakuutuksen hakumenettely 22

2.7 IPR- vakuutusten kustannukset ja hinnoittelu 23

2.8 IPR – vakuutusmaksujen perusteet 24

2.9 PK- yritykset IPR – vakuutusten hyödyntäjinä 27

2.10 IPR- vakuutukset kansainvälisesti 29

2.11 IPR - vakuutukset Espanjassa 29

2.12 IPR – vakuutukset Ruotsissa 31

2.13 IPR – vakuutukset Tanskassa 32

2.14 IPR – vakuutukset Euroopan Unionissa 32

3 TUTKIMUKSEN METODOLOGIA 33

3.1 Tutkimusstrategia 33

3.2 Tutkimuskohteiden valinta 34

3.3 Aineiston keruutapa 35

3.4 Aineiston analyysitapa 36

4 ANALYYSI 37

4.1 IPR- vakuutustuotteiden tunnettuus ja käyttö 37

4.2 IPR-vakuutusten käyttö Suomessa 40

4.3 IPR - vakuutustuotteiden tarjonta Suomessa 41

4.4 IPR - vakuutustuotteiden hinnoittelu Suomessa 43

4.5 IPR – vakuutusten hinnoittelun problematiikkaa 45

4.6 IPR - vakuutusten hakeminen Suomessa 47

4.7 Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö riskikartoituksessa 49

4.8 IPR-vakuutusten hyödyt PK-yrityksille *51*
4.9 Pankin suhtautuminen IPR - vakuutuksiin *53*
4.10 IPR – vakuutuksen käyttö yrityksen markkinoinnissa *57*
4.11 Toimenpiteet IPR – vakuutuksien tunnettuuden parantamiseksi Suomessa *58*
4.12 Vaihtoehtona pakollinen IPR - vakuutus *59*
4.13 Uusi yhtiö IPR-vakuutusten hoitoon *59*
5 YHTEENVETO **60**
5.1 Jatkotutkimusehdotelmia *62*
***6* JOHTOPÄÄTÖKSET** **62**
LÄHDELUETTELO **67**

LIITTEET

LIITE 1. Esimerkki IPR - vakuutushakemuksesta Isossa-Britanniassa

LIITE 2. Laskentakaavamalli IPR – vakuutusriskin ja vuosimaksun määrittämiseksi

LYHENNELUETTELO:

DKPTO	The Danish Patent and Trademark Office (Suomen PRH:ta vastaava)
EPC	European Patent Convention, euroopan patenttisopimus
EUIPO	Euroopan unionin teollisoikeuksien virasto
Europol	EU:n lainvalvontavirasto, joka auttaa EU-maita torjumaan vakavaa kansainvälistä rikollisuutta ja terrorismia.
IPR	Intellectual Property Rights, immateriaalioikeudet, joita ovat tuotemerkit, patentit ja mallisuoja
NUTEK	Verket för näringslivsutveckling, Suomen Ely-keskuksia vastaava Ruotsin malli
OHIM	Nykyisin EUIPO
PLI	Patent Ligitation Insurance, patenttioikeudenkäyntivakuutus
SME	Small and Medium sized enterprises, pienet ja keskisuuret yritykset
VINNOVA	Suomen TEKES'iä vastaava Ruotsin malli
WIPO	World Intellectual Property Organization, maailman henkisen omaisuuden järjestö

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta

Diplomityöaiheeni valintaan vaikutti oleellisesti Lappeenrannan teknillisen yliopiston kurssi: IPR osana yritysten ja tutkimusprojektien strategiaa. Kurssilla kuulin ensimmäisen kerran IPR-vakuutuksista. Aihe kiinnosti minua heti henkilökohtaisesti, koska omalla yrityksellänikin on suojattuja immateriaalioikeuksia. Yliopistossa tein aiheesta seminaarityön ja kiinnostuin asiasta vain lisää, kerätessäni materiaalia työhön. Samalla alkoi selvitä totuus siitä, että IPR – vakuutusten tunnettuus Suomessa, niin vakuutusyhtiöiden edustajien taholla, kuin niitä tarvitsevien yritysten taholla, on vähäistä. Immateriaalioikeuksien loukkausmäärät ovat kuitenkin globaalisti rajussa kasvussa ja niihin varautuminen IPR-vakuutusten avulla auttaisi etenkin PK – yrityksiä.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset

Tutkimuksen tarkoituksena on lisätä ymmärrystä IPR- vakuutusten käytöstä, niihin liittyvistä hyödyistä ja mahdollisista haitoista. Tutkimusongelmana on ’millainen on IPR- vakuutuksiin liittyvä tarjonta ja millä tavoin PK - yritys voi näitä vakuutuksia hyödyntää’?

Tutkimuksen tavoitteena on 1) kuvata kattavasti IPR- vakuutusten nykytila, tuotteet, käyttö ja rajoitteet Suomen kilpailijamaissa 2) kuvata kattavasti IPR- vakuutusten nykytila, tuotteet, käyttö ja rajoitteet Suomessa 3) kerätä haastatteluin Suomessa IPR-vakuutuksia tarjoavilta toimijoilta tietoa, jolla pyritään saamaan vastauksia tutkimuskysymykseen 4) tehdä tutkimuksen tulosten perusteella toimenpide-ehdotuksia pk - yritysten IPR- vakuutusten käytön tehostamiseksi Suomessa.

Työ rajattiin suomalaisiin PK - yrityksiin, koska kyseinen IPR - vakuutus on alun perin kohdistettu juuri tämän kokoluokan yrityksiin. Kaikilta suurimmilta Suomessa toimivilta vakuutusyhtiöiltä IPR - vakuutukset löytyvät. Suomalaisille yrityksille on tarjolla myös ulkomailta saatavia vakuutuksia. Nämä rajattiin tämän tutkimuksen ulkopuolelle.

1.3 Tutkimusmenetelmät ja -aineistot

Tutkimuksen teoriaosuus tehdään kirjallisuustyönä ja empiirinen osuus valituissa kohdeyrityksissä tehdyin haastatteluin. Kohdeyritykset valitaan suomalaisten pankkien sekä suurimpien Suomessa toimivien vakuutusyhtiöiden joukosta.

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen **teoriaosassa** selvitetään mitä IP-oikeuksilla tarkoitetaan, käsitellään IPR-vakuutusten historiaa sekä selvitetään niiden käytön yleisyyttä globaalisti.

Tutkimuksessa esitetään teorioita IPR - vakuutusten tarpeellisuudesta. IPR – vakuutustarpeita käsitellään yhä kasvavan patenttiloukkausten, tuote- ja tuotemerkkiväärennösten sekä kiristyneen ja yhä kovenevan maailmanlaajuisen kilpailun näkökulmasta.

Tutkimuksessa vertaillaan Suomen IPR - vakuutustilannetta ja kehitystä sen kansainvälisiin kilpakumppaneihin nähden.

Suomessa saatavilla olevia IPR-vakuutuksia, niiden ominaisuuksia, sekä niiden sisältöjä käydään läpi vakuutusyhtiöiltä saadun kirjallisen materiaalin perusteella.

IPR -vakuutusten hakumenettelyä selvitetään suomalaisilta vakuutusyhtiöiltä saadun aineiston ja ulkomaisten esimerkkien avulla.

Tutkimuksessa selvitetään myös IPR - vakuutusmaksuihin vaikuttavia tekijöitä. Näihin liittyy myös selvitys IPR - oikeudenkäynteihin liittyvistä kustannustekijöistä sekä vertailua toteutuneista kustannuksista eri maissa.

Tutkimuksen **empiria -osassa** selvitetään IPR -vakuutuksien todellinen tilanne tällä hetkellä Suomessa. Tähän haetaan vastaukset haastattelemalla vakuutuksia myöntävien yhtiöiden edustajia sekä pankin edustajaa. Empiriaosuudessa saatuja vastauksia vertaillaan teoriaosuudessa esitettyyn aineistoon.

2 IPR - VAKUUTUKSET

2.1 Immateriaalioikeudet

Immateriaalioikeuksien lyhenne **IPR** tulee englanninkielisistä sanoista **Intellectual Property Rights**. Näitä ovat tekijänoikeudet (kirjallinen tai taiteellinen teos) sekä teollisoikeudet (patentit, hyödyllisyysmallit, tavaramerkit sekä mallioikeus). Tässä työssä käsitellään vain teollisoikeuksiin liittyviä kysymyksiä.

Patentit suojaavat keksintöjä, joita voivat olla konkreettinen esine tai sen osa, valmistus- tai mittausmenetelmä, kemiallinen yhdistelmä tai ravinto- tai lääkeaine.

Patentti on valtion keksijälle tai sille, jolle hän on oikeutensa siirtänyt, määräajaksi myöntämä yksinoikeus keksinnön ammattimaiseen hyödyntämiseen.

Patentin haltija voi kieltää muita, patentin voimassaoloaikana ja voimassaoloalueella, ammattimaisesti valmistamasta, tarjoamasta, saattamasta vaihdantaan, tuomasta maahan, tai edellä mainitussa tarkoituksessa, pitämästä hallussaan patentoitua tuotetta, käyttämästä patentoitua menetelmää ja hyödyntämästä patentoidulla menetelmälle valmistettua tuotetta.

Hyödyllisyysmalli on keksijälle tai sille, jolle hän on oikeutensa siirtänyt, hakemuksesta rekisteröinnillä, myönnetty oikeus. Hyödyllisyysmallin haltija voi tietyn määräajan kieltää muita hyödyntämästä ammattimaisesti keksintöä.

Tavaramerkki on sellainen tuotteen tai palvelun tunnus, johon haltija on saanut yksinoikeuden, joko rekisteröinnin tai vakiinnuttamisen avulla.

Mallioikeus on tuotteen ulkomuodon, eli mallin, luojalle tai sille, jolle hän on oikeutensa siirtänyt, rekisteröinnillä myönnetty yksinoikeus malliin. Kukaan muu kuin mallioikeuden haltija ei saa käyttää mallia muihin kuin yksityisiin tai kokeellisiin tarkoituksiin. (Kivi - Koskinen, 2014)

Teollisoikeudet voivat olla yrityksen arvoa merkittävästi kasvattava voimavara, ja niistä on tullut olennainen kilpailutekijä globaalissa ja digitaalisessa maailmassa, siksi niiden suojaaminen ja puolustaminen ovat yhä tärkeämpi osa yritysten liiketoimintaa.

Elinkeinoelämän keskusliitto on arvioinut, että kolme neljäosaa yritysvarallisuudesta on aineetonta omaisuutta (Tähtivuori R. EK -verkkosivut).

2.2 Immateriaalioikeuksia uhkaavat tekijät

Kilpailijoiden lisäksi yrityksen omat asiakkaat, alihankkijat ja tavarantoimittajat sekä yritys- ja lisenssikumppanit voivat olla kiinnostuneita yrityksen immateriaalioikeuksista niin paljon, että ovat valmiita hyökkäämään yrityksen teollisoikeuksien kimppuun. Uhat voivat olla syytöksiä patentin tai tavaramerkin rikkomisesta tai vaatimuksia yrityksen patentin mitätöimiseksi. Uhat voivat olla täysin tahallisia ja väärin perustein tehtyjä, jotta kilpailija saisi häirittyä vastapuolta ja sekoittamaan tämän markkinoilla oloa. Tämä on erittäin tehokas keino, sillä hyökkäyksen kohteena oleva yritys joutuu aina puolustautumaan. Tähän tarvitaan yrityksen parhaat asiantuntijaresurssit. Vastaavasti piratismi ja tuoteväärennökset aiheuttavat yritykselle huonon laadun vuoksi negatiivista mainetta ja markkinoiden menetystä. Uhat voivat tulla kotimaasta, lähialueilta tai kauko-idästä. Usein unohdetaan myös, että yrityksen immateriaalioikeuksia voivat loukata ulkopuolisten lisäksi myös yrityksen nykyiset tai entiset työntekijät.

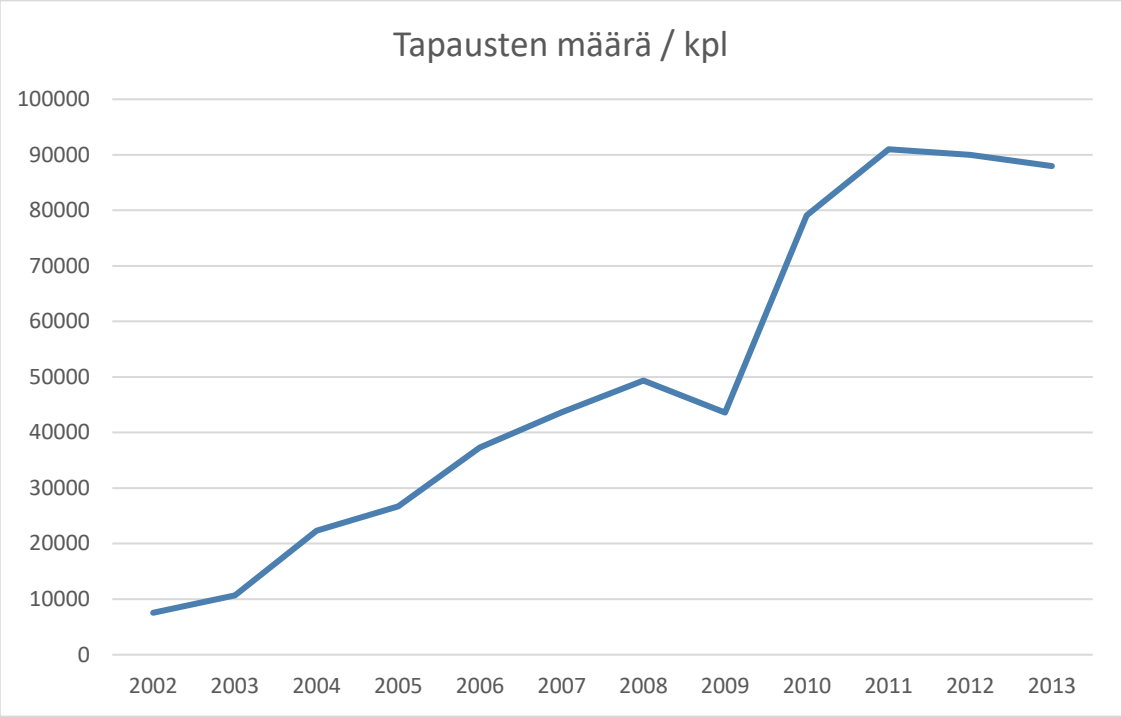
Yrityksen immateriaalioikeuksiin kohdistuvana uusimpana uhkana ovat niin sanotut **patenttitrollit.** Patenttitrollit ovat yrityksiä, jotka haalivat itselleen patentteja, ilman aikomustakaan hyödyntää patentteihin liittyviä tuotteita. Ainoana tarkoituksena on rahastaa haastamalla muita yhtiöitä oikeuteen patenttiloukkauksista, vaikka mitään loukkausta ei todellisuudessa ole tapahtunutkaan. (Tekniikkatalous).

Patenttitrollit kiusaavat myös jättiyrityksiä. Suuret teknologiayhtiöt ovat perustaneet Lisence on Transfer Network (LOT) – nimisen yhteenliittymän, jonka tarkoituksena on suojella jäseniään patenttirahastukselta. Verkoston toimintaperiaatteen mukaisesti jokainen yhtiö säilyttää omistus- ja lisenssioikeutensa omiin patentteihinsa, mutta jos patentti myydään kolmannelle osapuolelle, kaikki verkoston jäsenet saavat siihen ilmaislisenssin. (Iltasanomat)

Internet ja 3D-tulostuksen räjähdysmäinen kasvu ovat helpottaneet tuotteiden kopiointia sekä tuotemerkkien väärinkäyttöä entisestään.

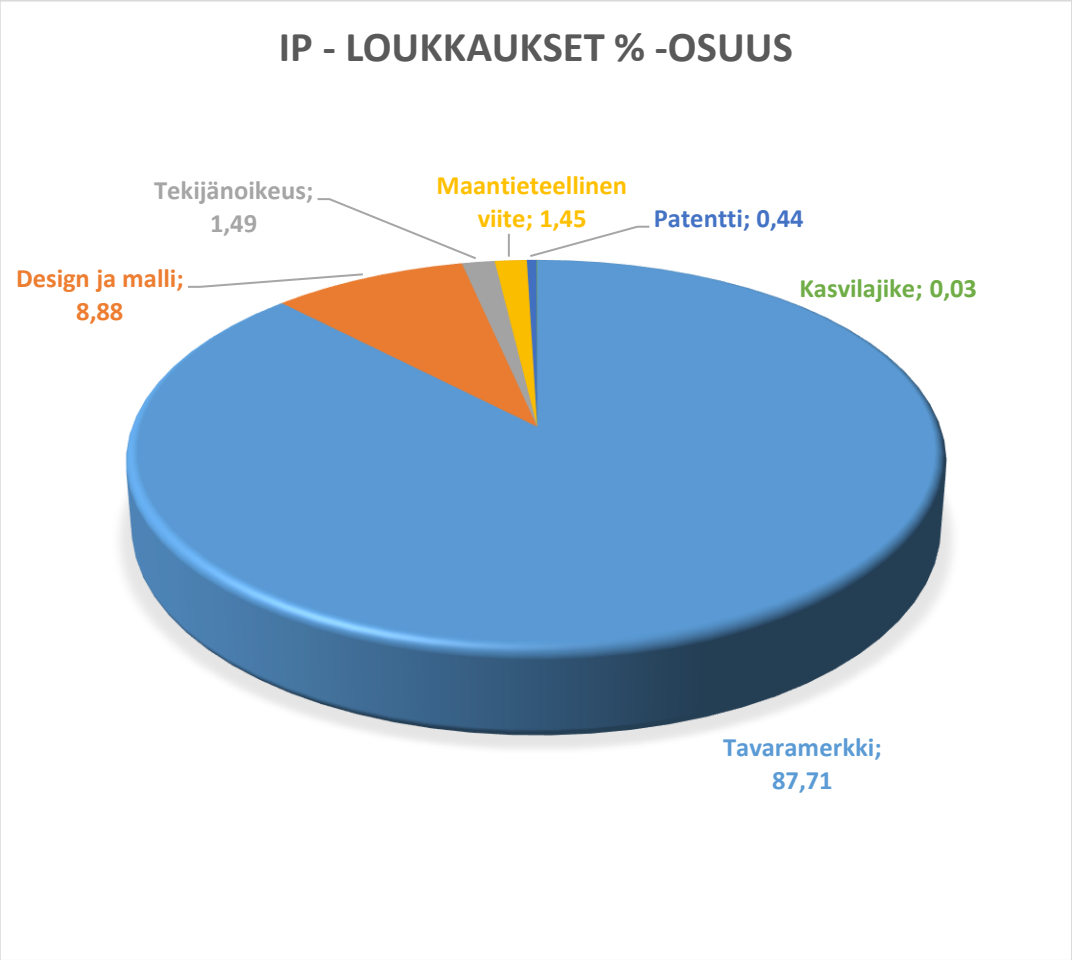
Europol ja OHIM ovat 2015 tilanneraportissaan listanneet väärennös- ja piratismitapaukset vuosina vuodesta 2002 vuoteen 2013. (Europol 2015, s.12)

Tapausten määrän kasvu näkyy selvästi kuvasta 1.



Kuva 1. Väärennös- ja piratismitapausten kehitys Euroopassa 2002 - 2013

Kuvassa 2. on esitetty jakauma immateriaalioikeuksien loukkauskohteista. Tavaramerkki-loukkaukset ovat näistä selvästi yleisimpiä. (European Commission, 2010, s.20)



Kuva 2. IP- loukkausten prosentuaalinen jakauma vuonna 2010

Yritys voi myös itse tietämättään loukata jonkun toisen osapuolen immateriaalioikeuksia. Yrityksen olisikin hyvä kartoittaa omat IPR – uhkansa ja mahdollisuutensa. Hyvä käytäntö näiden selvittämiseen on **IPR – Due diligence**.

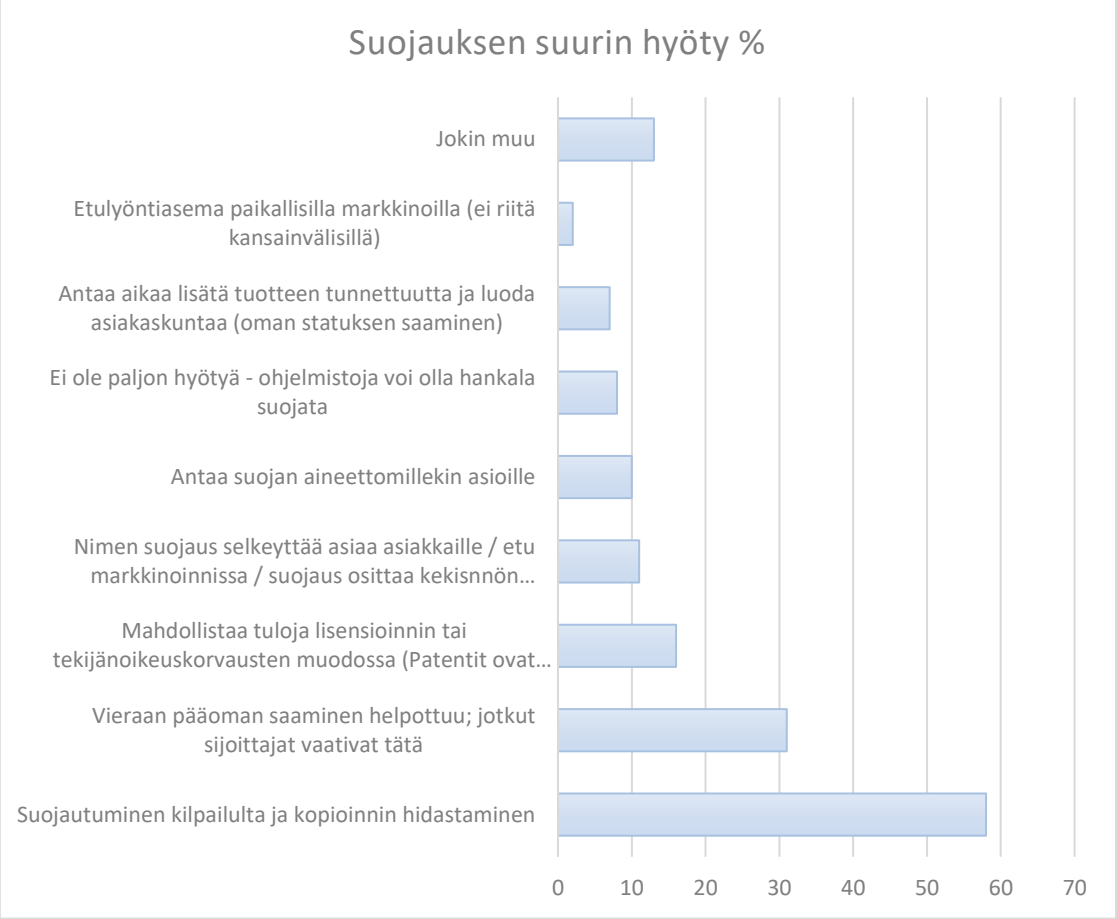
Due diligence on liike-elämässä tunnettu termi, jolla tarkoitetaan yrityksen oikeuksien ja niihin liittyvien mahdollisuuksien, riskien ja vastuiden kartoittamista. Kartoittaminen tehdään usein suunniteltaessa yrityskauppoja tai yritysyhteistyötä.

IPR - Due diligence’ ssä selvitetään yrityksen immateriaalioikeuksiin liittyvät mahdollisuudet ja riskit. Kartoituksessa selvitetään voimassaolevat IP-oikeudet ja niiden laajuudet, kilpailijoiden oikeudet ja niiden muodostamat uhat, yrityksen henkilöstön IPR-osaaminen sekä IPR - liitännäiset sopimukset. Lopputuloksena syntyy IPR - Due diligence -raportti, joka on kattava kuvaus yrityksen liiketoiminnan kannalta keskeisestä juridisesta ja teknologisesta immateriaalioikeustilanteesta.

2.3 Immateriaalioikeuksien suojaaminen

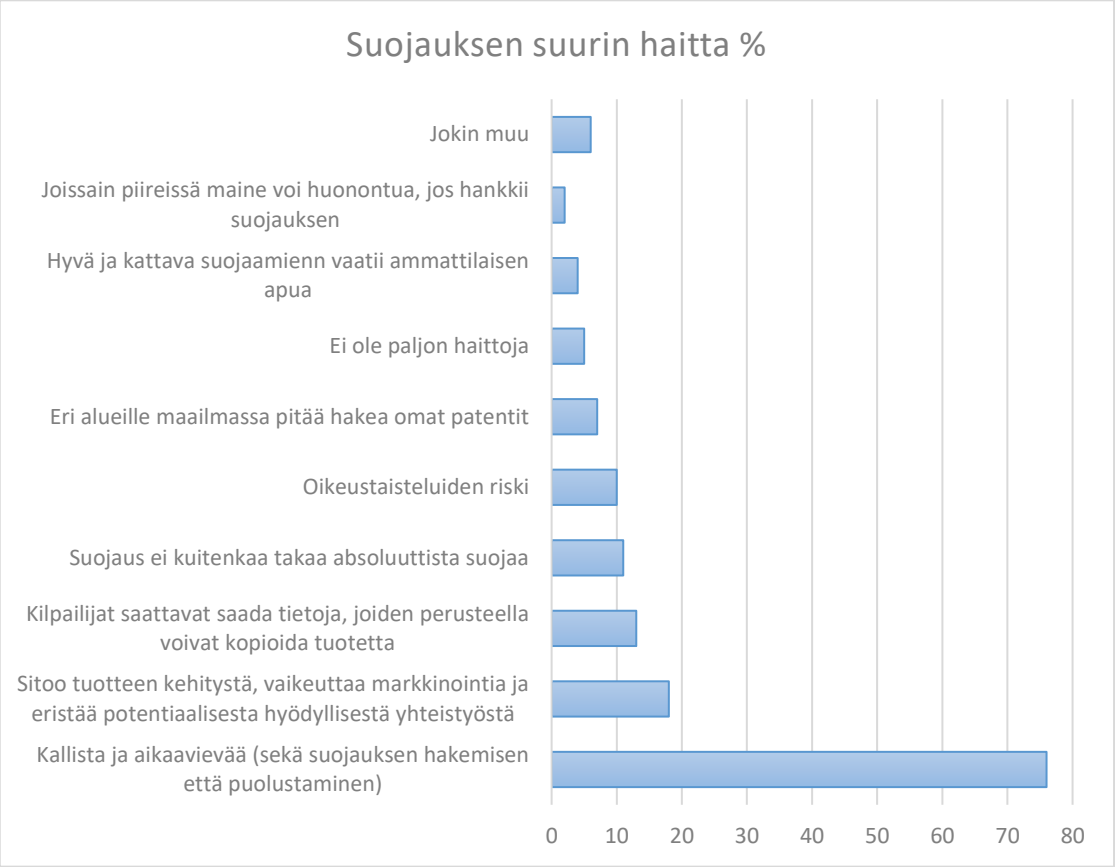
Patentti ja rekisterihallitus tilasi kyselyn immateriaalioikeuksien suojauksesta startup -yrityksille loppuvuodesta 2014. Kyselyn toteutti Pohjoisranta Burson – Marsteller’istä Anu Vuokko.

Kuvissa 3 ja 4 on esitetty kyselyn tulokset prosentteina. Kyselyyn vastanneita oli 83 yritystä.



Kuva 3. Immateriaalioikeuksien suojauksen suurin hyöty

Kyselyn tuloksista selviää, että immateriaalioikeuksien suojaamisen suurimpina hyötyinä pidettiin kilpailulta suojautumista sekä suojattavan tuotteen kopioinnin hidastamista. Merkittävää oli myös oletus, että suojauksen myötä ulkopuolisen rahoituksen saanti helpottuisi.

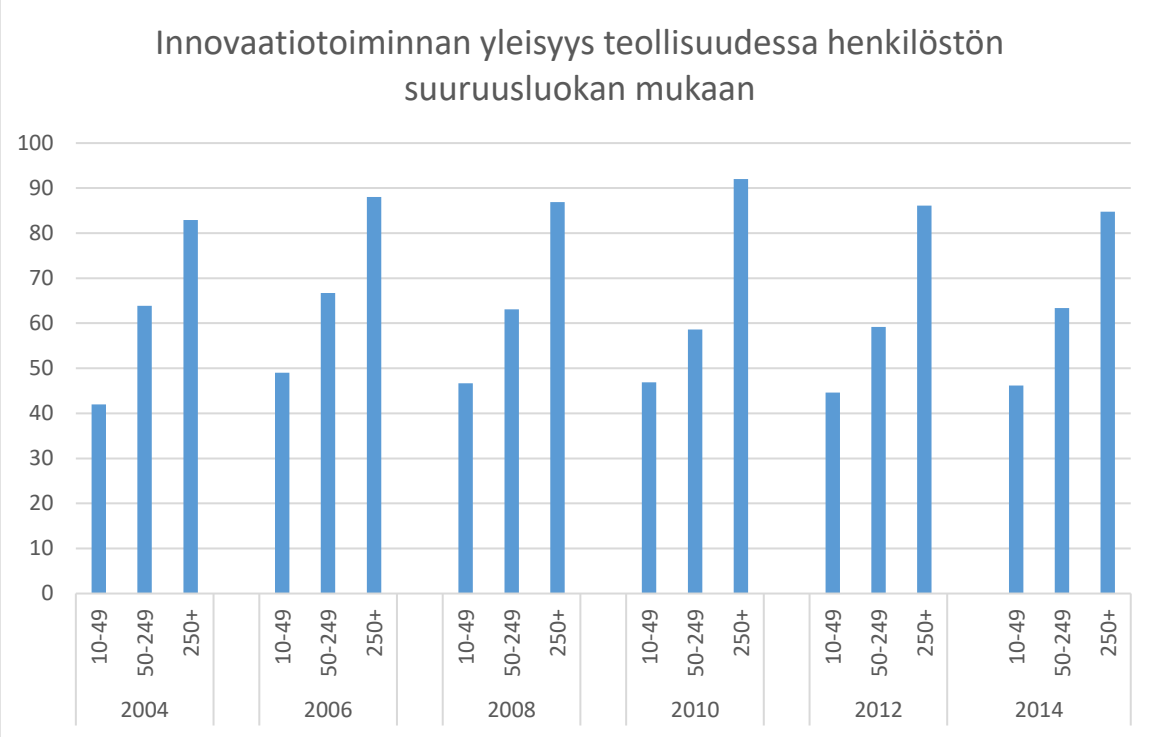


Kuva 4. Immateriaalioikeuksien suojauksen suurin haitta

Suurimpina haittoina suojauksessa nähtiin sen hakemiseen liittyvät kustannukset sekä mahdolliset suojauksen puolustamiseen liittyvät kulut. Oikeustaisteluiden riski nähtiin myös merkittävänä haittana.

Kyselyn tulokset vahvistavat käsitystä, että immateriaalioikeuksien suojaaminen ja puolustaminen ovat aloittelevalle yritykselle vaikeita asioita ja saattavat vaikuttaa innovointihalukkuuteen sekä suojauksen hakemishalukkuuteen. Innovaatiotoiminta on Suomalaisissa pienissä ja keskisuurissa yrityksissä jo muutoinkin selvästi vähäisempää kuin suurissa. Yrityksen immateriaalioikeuksien suojaamisen ja puolustamisen kustannukset saattavat entisestään

laskea innostusta. Tiedot teollisuusyritysten innovaatiotoiminnasta Suomessa on kerätty kuvaan 5. Tilasto on haettu Tilastokeskuksen verkkosivujen tilastoraporttiohjelmasta.



Kuva 5. Innovaatiotoiminnan yleisyys teollisuudessa henkilöstön suuruusluokan mukaan Suomessa 2004 - 2014

Immateriaalioikeuksien vakuuttaminen

Teollisoikeudet voivat olla yrityksen arvoa merkittävästi kasvattava voimavara, siksi niiden hakeminen, ylläpito ja puolustaminen ovat tärkeää. Pienten ja keskisuurten yritysten kamppailu suuryrityksiä vastaan teollisoikeuksia puolustettaessa on useasti osoittautunut mahdottomaksi. Jo tietoisuus suuryrityksen taloudellisista resursseista sekä IPR -asioihin varta vasten perehtyneestä henkilökunnasta estävät tehokkaasti pienen yrityksen puolustus- ja hyökkäyshalut mahdollisissa teollisoikeuksien loukkaustilanteissa.

IPR – oikeuksien puolustaminen oikeusasteissa voi olla pitkäkestoinen ja tulla erittäin kalliiksi. Tästä syystä pk-yritykset ovat haluttomia tuotekehitystoimintaan ja innovaatioidensa suojaamiseen tavaramerkein tai patentein. Patenttioikeuksien puolustamiseen liittyvät riskit

suurista oikeudenkäyntikustannuksista saattavat vähentää yrityksen halua tuotekehitysinvestoiteihin, erityisesti yrityksillä, joilla rahoitus on vähäistä. (Buzzacchi, 2008, p.272 – 286)

Patenttioikeudenkäyntien määrä on kuitenkin dramaattisesti lisääntynyt 2000 – luvulla. (Buzzacchi, 2008, p.272 – 286)

Monelle oikeudenkäyntiin joutuneelle pk - yritykselle tulee yllätyksenä, että **perinteiset vakuutukset eivät kata immateriaalioikeuksia.** Pienille ja keskisuurille yrityksille on kuitenkin saatavissa vakuutuksia, jotka antavat paremmat mahdollisuudet puolustaa oikeuksia myös IPR-asioissa.

2.4 IPR-vakuutusten tarjonta ja tunnettuus

Huolimatta siitä, että IP-vakuutuksia on ollut saatavilla Yhdysvalloissa, Japanissa ja Euroopassa jo 1980 luvun alusta alkaen vain muutama prosentti patentin haltijoista on hankkinut näitä suojakseen. (Duchêne 2014, s.2). Vakuutusmarkkinat näiden osalta ovat koko maailmassa heikosti kehittyneet (Duchêne 2014, s.1).

Betterley on tuoreessa tutkimuksessaan selvittänyt vähäisen käytön syitä: vakuutuksen ostaminen on hankalaa, aikaa vievää ja turhauttavaa vakuutuksen ottajalle sekä heidän edustajilleen ja meklareilleen. Betterley'n mukaan vakuutukset yleistyvät vasta kun nämä esteet on voitettu. (Betterley, 2016, s.4)

Vakuutusten kysyntä on kuitenkin kasvussa (Betterley, 2016, s.1). Betterley'n mukaan kasvu näkyy eniten puolustusvakuutusten myynnissä. Tähän hän näkee useita syitä: vakuutusyhtiöiden on helpompi olla puolustamassa kuin rahoittaa hyökkäyksiä harjoittavaa yritystä. Lisäksi pienet yritykset ovat erittäin haavoittuvia ja oikeudenkäynti ilman tarvittavia taloudellisia ja henkisiä pääomia voi tuhota yhtiön. Betterley toteaakin, että viisas, etenkin teknologia startup -yrityksiin sijoittajan tulee varmistaa, että yrityksellä on puolustusvakuutus voimassa IP-hyökkäyksiä vastaan. (Betterley 2016, s.7)

Euroopan Unioni tilasi CJA Consultants LTD:ltä tutkimuksen vakuutuksista, jotka on tarkoitettu pienille ja keskisuurille yrityksille patenttioikeudenkäyntikustannuksien korvaamiseen. Myös heidän tutkimuksessaan IPR-vakuutusmarkkina nähdään pienenä. Syyksi nähdään vakuuttajien mielestä liian suuret riskit tuloihin verrattuna. Yritykset kuitenkin haluaisivat vakuuttaa patenttinsa, jos vain vuosimaksut ja ehdot ovat järkeviä (Amédée T et al. 2006 s.14).

2.5 IPR- vakuutustuotteet

IPR -Vakuutukset muodostuvat yleensä kolme eri osasta: **Puolustus- hyökkäys- ja vastuu-vakuutusosista**. Vakuutuksen hakija valitsee näistä itselleen tarpeelliset suojapakettinsa.

Seuraavassa on esitetty IPR- vakuutuksille yleisiä vakuutusehtoja, jotka on poimittu vakuutusyhtiöiden verkkosivuilta saaduista materiaaleista.

IPR - vakuutuksen puolustusoikeudenkäyntiosio

Vakuutuksesta korvataan vakuutuksen ottajan tai vakuutetun oikeuksien puolustamisesta riidassa, joka koskee:

- kolmannen osapuolen IPR -oikeuksien tahatonta loukkaamista
- hakemusta vakuutetun IPR -oikeuksien kumoamiseksi, oikaisemiseksi, muuttamiseksi tai peruuttamiseksi tai
- vakuutetun oikeutta käyttää IPR -oikeutta tai myöntää siihen lisenssejä

IPR – vakuutuksen hyökkäysoikeudenkäyntiosio

Vakuutus korvaa aiheutuneet oikeudenkäyntikulut, kun vakuutetun immateriaalioikeuksia on loukattu tai väitetään loukatun.

Vakuutettu toimittaa kaikki vakuutusyhtiön tarvitsemat tiedot ja vakuutusyhtiön hyväksymän riippumattoman asiantuntijan lausunnon riidasta. Vakuutettu maksaa lausunnon kulut.

Jos vakuutettu voittaa oikeudenkäynnin ja saa tästä taloudellista hyötyä tai oikeudenkäynti keskeytetään sovintoon, on vakuutettu velvollinen maksamaan oikeudenkäyntikulut takaisin vakuutusyhtiölle.

IPR – vakuutuksen vastuuvakuutusosio

Vakuutuksesta korvataan toiselle aiheutettu varallisuusvahinko,

- joka on seurausta vakuutuskauden aikana tapahtuneesta tahattomasta IPR -oikeuden loukkaamisesta
- josta vakuutetulle on tehty kirjallinen korvausvaatimus voimassaoloalueella vakuutuksen voimassaoloaikana
- josta vakuutettu on voimassa olevan oikeuden mukaan korvausvastuussa

Vakuutukset ovat lähtökohtaisesti voimassa rajoitetulla maantieteellisellä alueella, mutta maapohjaa voidaan laajentaa lisäosilla. Useat eurooppalaiset vakuutusyhtiöt tosin vierastavat vakuuttamista Yhdysvalloissa ja Kanadassa. Nämäkin maat on saatavissa mukaan lisämaksusta.

2.6 IPR – vakuutuksen hakumenettely

Vakuutusta haettaessa yritys täyttää kyselylomakkeen. Usein tarvitaan myös riippumattoman IPR-asiantuntijan tekemä IPR-kartoitus ennen vakuutushakemuksen käsittelyä ja myöntämistä. Hakemuksessa vakuutettavalta yritykseltä kysellään tietoja toimialasta, tuotteista, omistettavista IPR-oikeuksista, mahdollisesta IPR -politiikasta ja -strategiasta, kilpailijoiden seurannasta, annetuista ja saaduista lisensseistä sekä arvioiduista IPR -riskeistä. (Fennia ja LähiTapiola kyselylomake).

Näiden perusteella vakuusyhtiö määrittelee yrityksen riskiluokan, jolla on merkitystä vakuutuksen vuosimaksua sekä omavastuuta laskettaessa. Vakuutusyhtiö voi olla myöntämättä vakuutusta, jos tiedot ovat puutteelliset tai riskitason katsotaan olevan liian korkea.

2.7 IPR- vakuutusten kustannukset ja hinnoittelu

Patentti-, mallisuoja- ja tavaramerkkioikeudenkäynnit tulevat kalliiksi, johtuen tarvittavista erittäin yksityiskohtaisista asiantuntijalausunnoista. Useasti oikeudenkäynnit ovat myös pitkäkestoisia, johtuen asioiden monimutkaisuudesta.

Richard W. Goldstein ja Donika P. Pentcheva ovat selvittäneet IP-vakuutusoikeudenkäyntikustannusten syntyä ja määrää Yhdysvalloissa AIPLA:n raportissa. (AIPLA, 2015, s.37)

Tutkimukseen osallistujilta pyydettiin arvioita kustannuksista, joista heillä oli omakohtaista kokemusta joko palvelun tarjoajina (asianajaja) tai yrityksen lakimiehenä.

Kokonaiskustannukset syntyivät seuraavista tekijöistä: ulkopuoliset lakimiesten ja avustajien palvelut, paikallinen lakimies, kollegat, lakimiehen avustajat, matkustus ja asumiskustannukset, maksut ja oikeudenkäynnin raportoijat, valokopiot, kuriiripalvelut, todisteiden valmistelu, analyyttinen testaus, asiantuntijatodistajat, tulkkauspalvelut, tutkimukset, valamiehistön ja tuomariston neuvonantaja sekä muut saman kaltaiset kustannukset. Yrityksen kustannuksiin tulee vielä lisätä mukana olleiden oman yrityksen asiantuntijoiden oikeudenkäyntiin liittyvät kustannukset.

Tutkimukseen osallistujia pyydettiin tekemään arvionsa perustuen yhteen ainoaan patentti tai tuotemerkkioikeudenkäyntiin liittyen.

Oheiseen taulukkoon 1. on kerätty näihin vastauksiin perustuva keskimääräisten oikeudenkäyntikulujen summa dollareina riskisumman koon mukaan vuosilta 2013 ja 2015.

Taulukko 1. Keskimääräiset IP - oikeudenkäyntikulut Yhdysvalloissa 2013 ja 2015 . (AIPLA, 2015, s.37)

	2013	**2015**
Alle 1 miljoonan USD:n riski	700 000 USD	600 000 USD
1 – 10 miljoonan USD:n riski	2 000 000 USD	2 000 000 USD
10 – 25 miljoonan USD:n riski	3 325 000 USD	3 100 000 USD
Yli 25 miljoonan USD:n riski	5 500 000 USD	5 000 000 USD

Kyseisistä luvuista huomataan, että juuri oikeudenkäyntikulut ovat suhteessa suurimmat alle miljoonan dollarin riskin ollessa kyseessä. Kustannukset laskevat huomattavasti suhteessa riskisumman koon kasvuun. Pienillä- ja keskisuurilla yrityksillä riskit yleensä kohdistuvat juuri tuolle kalleimmalle alueelle.

If -vakuutusyhtiön mukaan keskiarvo oikeudenkäyntikuluissa Suomessa käydyissä patentteja koskevissa oikeudenkäynneissä on ollut noin 100 000 euroa, suurin jopa yli miljoona euroa (IF Immateriaalioikeuksien vakuuttaminen). Jos joudutaan oikeudenkäynteihin muissa maissa, ovat kustannukset vielä paljon suuremmat. Yhdysvalloissa kustannukset nousevat useisiin miljooniin euroihin ja oikeudenkäynnit voivat kestää useita vuosia (AIPLA, 2015, s.37). Vaikka Yhdysvalloissa 99,9 % tapauksista päätyy sovitteluun, ovat jäljellejääneet 0,1% sitäkin kalliimpia. (OP-viite)

2.8 IPR – vakuutusmaksujen perusteet

IPR - vakuutusmaksuun vaikuttavat 1) valittu suojaustaso, 2) vakuutukseen mukaan haluttavat teollisoikeudet 3) haettu vakuutusmäärä 4) valittu omavastuun määrä 5) maat, jotka otetaan mukaan vakuutukseen 6) vakuutettavan yrityksen toimiala sekä 7) vakuutettavan yrityksen liikevaihto. Myös muita vakuutusyhtiökohtaisia hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä voi olla.

Nämä tiedot kerätään yritykseltä hakemuslomakkeessa sekä haastatteluin. Näiden perusteella vakuusyhtiö määrittelee yrityksen riskiluokan, jolla on merkitystä vakuutuksen vuosimaksua sekä omavastuuta laskettaessa. Vakuutusyhtiö voi olla myöntämättä vakuutusta, jos tiedot ovat puutteelliset tai riskitason katsotaan olevan liian korkea.

IPR – vakuutusten vuosihinnat, korvausmäärät ja omavastuut

Vakuutuskirjaan merkitty vakuutusmäärä on vahinko- ja vakuutuskausikohtainen. (If)

Vuosimaksu on Suomessa yleisimmin 1 – 3% vuosimaksusta. Prosenttisuus voi vaihdella yrityksen riskipitoisuuden mukaan ylös tai alaspäin.

Yhden immateriaalioikeuden loukkaustapaukset ovat yksi vahinko, vaikka tulisivat ilmi useamman vakuutuskauden aikana. (If)

Omavastuun määrä vakuutuksissa on normaalisti 10 % vahingon määrästä, kuitenkin aina vähintään vakuutuskirjaan merkitty omavastuu. (If)

Hyökkäysoikeudenkäyntikuluissa omavastuu on 20% ja kuitenkin vähintään vakuutuskirjaan merkitty omavastuu. (If)

IPR -vakuutusten hinnoittelun problematiikka

IPR-vakuutusten tarjonnan yksi suurimmista esteistä on vakuutusyhtiöiden varovaisuus tuotteiden markkinointiin. Tämä johtuu IPR-vakuutusten suurista riskeistä ja näiden riskien hinnoittelusta.

Oikean hinnoittelun pohjaksi tarvitaan paljon dataa patenttioikeudenkäynneistä, jota ei useissa maissa ole lainkaan kerätty. Espanjalainen Fundación Mapfre on listannut tutkimuksessaan hinnoitteluun tarvittavia tietoja, jotka voidaan yleistää koskemaan muitakin maita. Dataa ja tilastoja tarvitaan 1) patenttioikeustapausten käsittelystä eri oikeusasteissa, 2) tutkittujen patenttien loukkauksista 3) tehdyistä vastakanteista, 4) vahingonkorvausmääristä, 5) keskimääräisistä oikeudenkäyntikuluista, 6) ajantasaista tietoa vakuutussummista. (Cuypers, Peréz Carrillo, 2013, p.89 – 90)

Koska tarvittavan datan kerääminen kestää vähintään muutamia vuosia ovat Fundación Mapfre:n tutkimuksen tekijät tehneet mielenkiintoisen yksinkertaistetun **laskentamallin** vuosivakuutusmaksun määrittämiseksi. (Liite 2.) Laskentamalleja on esitetty kaksi: Pareto - malli sekä exponentiaali -malli. Kaavoihin syötetään vakuutetun omavastuuosuus, vakuutetun mahdollinen oma riskiosuus (ennen kuin vakuutusta käytetään), oletettu minimi oikeudenkäyntikulu, oletettu keskimääräinen oikeudenkäyntikulu, oletettu oikeustapausten määrä myönnettyjen patenttien suhteessa Espanjassa, oletettujen muuttuvien kustannusten määrä prosentteina sekä oletetut hallinnolliset kulut. Taulukossa 2. on esitetty tulokset riippuen asiakkaan oman riskiosuuden määrästä ja kokonaisvakuutusmäärästä.

Taulukko 2. Vuosivakuutusmaksut euroissa muuttujina kokonaisvakuutusmäärä sekä asiakkaan oma riskiosuus (Cuypers, Peréz Carrillo, 2013, p.87).

		Vakuutettu kokonaismäärä / Eur			
		50.000	**100.000**	**200.000**	**400.000**
Oma riskisosuus	**2.500**	**102**	**111**	**115**	**117**
	5.000	**96**	**104**	**107**	**109**
	10.000	**87**	**94**	**97**	**99**
	20.000	**76**	**81**	**83**	**85**

Taulukossa esitetyt vuosimaksut ovat huomattavasti alhaisemmat kuin tällä hetkellä vakuutusyhtiöiden pyytämät. Vuosimaksut olisivat todellisuudessa oheisilla vakuutusmäärillä usein tuhansia euroja.

IPR -loukkauksesta aiheutuneiden vahinkojen arviointi

Aiheutuneita vahinkoja arvioidaan vahingon kärsineen yrityksen menetetyn myynnin tai arvioidun kohtuullisen rojaltin menetyksen kautta. Tarkoituksena on selvittää, mitkä antaisivat saman taloudellisen edun patentin haltijalle, jos patenttia ei olisi loukattu.

Patenttiloukkausoikeudenkäynneissä määrättyjen vahingonkorvausten summa on Yhdysvalloissa noussut jopa miljardiin dollariin (Keeley M. 1999, s.1).

Huomattavaa on, että **vahingon kärsinyt osapuoli joutuu todistamaan aiheutuneet menetykset**. Tähän ei monikaan ole varautunut ennakolta (Blankenship C & Stamm L, 2009 s.1).

Patenttiloukkaustilanteessa menetetyn voiton arvioinnissa käytetään lähtökohtana useasti ”**The Panduit test**” analyysiä, jossa määritellään 1) patentoidun tuotteet kysyntä 2) vastaavien, ei patenttia loukkaavien tuotteiden olomassaolo 3) kysynnän täyttämiseksi tarvittavan markkinointi- ja valmistuskapasiteetin riittävyys, sekä 4) oletetun voiton määrä. (Keeley M. 1999, s.3)

2.9 PK- yritykset IPR – vakuutusten hyödyntäjinä

Suomessakin IPR -vakuutukset on suunnattu pääasiassa pk-yrityksille. Tosin muutamat vakuutusyhtiöt tarjoavat vakuutuksia myös suuryrityksille. Kiinnostus suuryrityksissä näiden vakuutusten käyttöön on ollut kuitenkin erittäin vähäistä.

Koska vakuutusyhtiöt eivät voi luovuttaa asiakaskohtaisia vakuutustietoja, esimerkkejä yritysten IPR – vakuutuskäytöstä ei ole saatavilla. Seuraavassa on kuitenkin esitetty kaksi vakuutusyhtiön antamaa malliesimerkkiä IPR-vakuutuksen käytöstä.

Esimerkki 1.

Pizzapojat Oy:llä on franchising-periaatteella toimivia pikaruokaravintoloita. Yritys on käyttänyt brändin rakentamiseen huomattavia rahasummia ja panostanut mainontaan, joka pohjautuu rakennetun brändin varaan. Pizzapojat Oy on suojannut logonsa, jossa on yrityksen nimi, tavaramerkillä. Lisäksi se on suojannut mallioikeuksilla puna - vihreät ruoka- ja juomapakkaukset sekä ravintolan huonekalujen erikoisen muodon ja kuviot. Näiden tunnusten suojaamisella se pyrkii erottautumaan kilpailijoiden tuotteista.

Pizzapojat Oy haluaa turvata kykynsä reagoida tilanteessa, jossa kilpailijan todetaan hyödyntävän yrityksen hyvää mainetta jäljittelemällä sisustusta, pakkauksia tai nimen ulkoasua. Pizzapojat Oy vakuuttaa tämän riskin IPR-vakuutuksella. (If)

Esimerkki 2.

Vimpain Oy on kehittänyt varastointi- ja kuljetusjärjestelmiin liittyvää teknologiaa useamman vuoden ajan. Tähän on satsattu, koska tuotteiden valmistuttua yrityksellä on pitkä etumatka kilpailijoihin, mahdollisuus erottua markkinoilla ja saada lisää markkinaosuutta. Vimpain Oy hakee keksinnöille patenttia ja yhden tavaramerkin, jotta kilpailijat eivät pääsisi kiinni näihin yritykselle tärkeisiin innovaatioihin.

Riskinä on, että kilpailija ryhtyy luvatta tai tietämättään käyttämään samanlaista teknologiaa. On mahdollista, että rekisteriviranomainen ei ole aukottomasti pystynyt tutkimaan, loukkaako Vimpain Oy:n patentti jonkun toisen jo jossain päin maailmaa saamaa patenttia, ja että joku vaatii patenttia mitätöitäväksi. Vimpain Oy vakuuttaa nämä riskinsä IPR-vakuutuksella.

Lisäksi vakuutus kattaa Vimpain Oy:n mahdollisen vahingonkorvausvastuun toisen immateriaalioikeuden loukkaamisesta. (If)

Näin IPR-kysymyksistä on päätetty oikeudessa

Seuraavassa on esitetty kaksi melko yleistä mallitapausta patentti- ja tavaramerkkioikeudenkäynneistä Suomessa. IPR- vakuutuksen olemassaolo PK – yritykselle kyseisissä tapauksissa olisi varmasti kannattavaa.

Tapaus 1. Patenttia vaadittiin mitätöitäväksi. Yhtiö A halusi mitätöidä patentin. Keksinnöt eivät A:n mukaan olleet uusia tai eronneet olennaisesti ennen patentin hakemista tunnetuista keksinnöistä. A:n vaatimukset hylättiin, ja A joutui korvaamaan yhtiö B:lle oikeudenkäyntikuluja yli miljoona euroa. Asia oli teknisten kysymysten vuoksi erittäin vaikea ja kirjallinen valmistelu laajaa. Jutun käsittely jatkui hovioikeudessa. (If)

Tapaus 2. Pakkaukset olivat liian samanlaisia. Yritys X:n pakkaukset olivat samanvärisiä ja muutenkin samankaltaisia yritys Y:n kanssa. Niiden todettiin olevan sekoitettavissa yritys Y:n tuotteisiin, mikä antaa väärän kuvan yritys X:n tuotteiden alkuperästä. Y oli oikeutettu saamaan korvauksen kärsimästään vahingosta ja oikeudenkäyntikuluista X:ltä. (If)

Teollisoikeudet ovat startup -yritysten avainpääomia, siksi suuret oikeudenkäyntikustannukset heikentävät yrityksen tuotekehitysinnostusta (Lanjouw J.O, Schankerman M, 2001, s.129-130)

Suurilla yrityksillä on paremmat mahdollisuudet sopia keskinäiset teollisoikeusriitansa ristiin patentoimalla tai muunlaisilla patentti- portfolion vaihdoilla. (Lanjouw J.O, Schankerman M, 2001, s.130)

Lanjouw J.O ja Schankerman M. ovat tutkimuksessaan yhdistäneet USA:n paikallisoikeuslaitosten tiedot käydyistä patenttiriidoista USA:n patentti- ja kaupparekisteritoimistosta saatavan yksityiskohtaisen yritysdatan kanssa. Näistä on saatu kerättyä tietoa patenttien omistajista sekä teollisuudenalasta, jolla patentoija toimii. Näiden perusteella he ovat laskeneet todennäköisyyksiä, joilla patentin omistaja joutuisi Yhdysvalloissa yhdysvaltalaisen patentin kanssa oikeuskäsittelyyn asiasta.

Taulukkoon 3. on kerätty tutkimuksessa käytetystä joukosta ne toimialat, joilla oli suurin mahdollisuus joutua oikeuskäsittelyyn.

Taulukko 3. Toimialat Yhdysvalloissa, joilla on suurin mahdollisuus IP-oikeudenkäyntiin. (Lanjouw J.O, Schankerman M, 2001, s.147)

Teollisuuden ala	Todennäköisyys
Lääketeollisuus	27, 6 %
Kemikaaliteollisuus	3,5 %
Elektroniikkateollisuus	9,1 %
Mekaniikkateollisuus	12,8 %

Tutkimuksen perusteella lääketieteellisillä aloilla on erittäin todennäköistä joutua oikeuskäsittelyyn Yhdysvalloissa. Vakuutusyhtiöille lääketiede- sekä ICT- toimialoilla toimivat yritykset ovatkin suuren riskin asiakkaita ja tarvitsevat erityistä asiantuntijaorganisaatiota vakuutusten oikeaan hinnoitteluun.

2.10 IPR- vakuutukset kansainvälisesti

2.11 IPR - vakuutukset Espanjassa

Vaikka Euroopan Unioni on korostanut IPR - vakuutusten merkitystä, eivät vakuutusmäärät ole jäsenmaissa yleistyneet toiveiden mukaisesti. Espanjassa kuitenkin haluttiin selvittää miten IPR - vakuutukset saataisiin turvaamaan oman maan PK-yritysten kilpailukykyä.

Espanjalainen FUNDACIÓN MAPFRE'n Institute of Insurance Sciences teetti vuonna 2011 laajan tutkimuksen, jolla kartoitettiin IPR – vakuutusten käyttömahdollisuuksia maassa. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, voitaisiinko vakuutusten avulla helpottaa patentointia ja saada siten parempi suoja etenkin PK-yritysten tekemille keksinnöille. Tutkimuksen pohjaksi kerättiin tietoja useiden Euroopan maiden patenttihakemusmääristä, ostovoimasta, tuotekehityspanostuksista sekä innovaatiotasoista. Mukana oli aineistoa myös Yhdysvalloista.

Tutkimuksen tekijät korostavat, että IPR- vakuutuksista tehtyjä tutkimuksia on saatavilla erittäin rajoitetusti ja niitä on käsitelty vain ammattilaisfoorumeissa. Tekijät ottavat esille myös luotettavien tilastotietojen puuttumisen patenttihakemuksista, myönnetyistä patenteista, patenttien vastustamisista, patenttien lisensioinnista sekä eri oikeusasteissa tehdyistä patenttioikeudenkäynneistä, niiden kustannuksista sekä mahdollisista riitojen sopimisista.

Tutkimuksessa on vertailtu IPR-vakuutusten vuosimaksuja eri maissa. Yhdysvalloissa vuosimaksuja pidetään korkeana. Tämä on osaltaan hidastanut vakuutusten yleistymistä. Vuosimaksut ovat olleet yhden ja viiden prosentin välillä vakuutussummasta. Vakuutussummat ovat tyypillisesti 500 000 dollarista 10 miljoonaan dollariin. Yhdysvaltojen oikeudenkäyntikustannusten suuruudesta johtuen vakuutusasiakkaalta vaaditaan myös korkeita omavastuuosuuksia. Esimerkkinä tekijät mainitsevat 15%:in omavastuun vakuutussumman ollessa miljoona dollaria.

Tutkimuksesta ilmenee, että myös Isossa - Britanniassa patenttioikeudenkäyntien kustannukset ovat PK – yritysten esteenä patenttien hyödyntämisessä. Tämän vuoksi on ehdotettu yhteistä patenttien omistajien säätiötä, joka suoraan tai muodostamalla uuden vakuutusyhtiön, voisi hallita jäsentensä riskejä. Säätiötä rahoitettaisiin vuosimaksuin, investoinneista saatavilla tuloilla tai alustavasti hallitukselta saatavalla tuella. Vakuutussumman katto olisi 50 000 puntaa ja sitä voitaisiin kasvattaa kaupallisten vakuutusyhtiöiden toimesta.

Tutkimuksen johtopäätöksinä esitetään: 1) patenttiloukkaukset ovat olemassa oleva riski innovatiivisille PK – yrityksille 2) patenttiloukkaukset heikentävät yrityksen tuotekehitystä pakottamalla yritys satsaamaan puolustukseen 3) patenttiloukkaukset rankaisevat yrityksen tuotekehitysinvestointeja ja haittaavat PK - yrityksen mahdollisuuksia houkutella investointirahoittajia (riskipääomasijoittajat mukaan lukien) 4) patenttiloukkaukset kasvattavat riskiä liikesalaisuuksien, patenttien ja yrityksen tieteellisen ja teknisen kehitystiedon julkaisemiseen vahingossa 5) patenttiloukkaukset ovat usein tahallisia ja tehty rahastustarkoituksessa oletuksella, että patentin omistaja ei halua riidellä asiasta. (Fundación Mapfre 2013, s.100)

Toisena pääkohtana tutkimuksen johtopäätöksissä esitetään patenttioikeudenkäynneistä seuraavaa: 1) patenttioikeudenkäynnit ovat kalliita etenkin Yhdysvalloissa 2) patenttioikeudenkäynnit ovat Euroopassa edullisempia, mutta kustannustasoissa sekä lakijärjestelmissä on eroja 3) patenttioikeudenkäynnit vähentävät pk – yritysten kiinnostusta ja investointeja patentteihin 4) patenttioikeudenkäynnit ovat ”taisteluita loppuun saakka” etenkin Yhdysvalloissa. 5) patenttioikeudenkäynnit ratkaistaan usein jo riidan alkuvaiheessa (Fundación Mapfre 2013, s.100)

Keinot IPR – vakuutusten tunnettuuden kasvattamiseksi Espanjassa

Tutkimuksessa on esitetty useita tapoja, joilla vapaaehtoisten vakuutusten markkinointia voitaisiin toteuttaa. Julkishallinto voisi informoida IPR – vakuutuksista, joko Espanjan patenttitoimiston, Tiede- ja innovaatioministeriön sekä EUIPO:n alaisen Euroopan IPR - loukkauksia valvovan yksikön kautta.(The European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights) Näitä keinoja voisivat olla: 1) Informaatiokampanjat IPR - vakuutuksista 2) vakuutusten esittely Espanjan patentti ja tavaramerkkitoimiston (The Spanish Patent and Trademark Office, SPTO) sekä Tiede ja Innovaatioministeriön web-sivuilla, kuten Tanskan Patentti ja Tavaramerkkitoimisto (The Danish Patent and Trademark Office, DKPTO) tai Ison-Britannian Immateriaalioikeuksien Toimisto (UK Office of Intellectual Rights) ovat tehneet 3) järjestämällä tapaamisia opiskelijoiden, yritysten ja vaikuttajien välillä.

2.12 IPR – vakuutukset Ruotsissa

IPR-vakuutukset ovat Ruotsissakin kalliita. Vuosimaksut vaihtelevat riskiluokan ja vakuutussumman mukaan. Ryhmäratkaisut, jotka samalla edustavat alinta riskiryhmää, saavat vakuutuksensa jopa alle 1%:in vuosimaksulla, keskiriskiluokkaan kuuluvat teollisuus-ja konepajayritykset 1%:in vuosimaksulla ja suurten riskien yritykset, kuten Biotekniikka ja IT-yritykset joutuvat maksamaan vuosimaksuina jopa 4 – 5% vakuutussummasta. (Joanna Oberda, 2003, s.24)

IPR-vakuutuksista käytiin välikysymys Ruotsin valtiopäivillä 2013. Hillevi Larsson esitti oikeusministeri Beatrice Ask'ille vaatimukset IPR-vakuutuksista, joilla voitaisiin estää suurten kansainvälisten yritysten patenttihyökkäykset pienempiä innovatiivisia ruotsalaisia yrityksiä vastaan. Oikeusministerin vastaus oli, että jonkinlainen vakuutus on kyllä tarpeen, mutta valtio ei ole oikea instanssi hoitamaan tätä tehtävää, vaan se on kaupallisten yritysten tehtävä. (Sveriges Riksdag, Interpellation 2013/14:497).

Torbjörn Larsson on VINNOVA'n toimeksiannosta tehnyt asiaan liittyvän selvityksen jo vuonna 2003. Selvityksessä on läpikäyty valtion tukia pienyrittäjälle ja keksijälle myös IPR-vakuuttamisen kannalta. Loppulausuntona Larsson esittää, että: Valtion tehtävä ei ole olla osallisena oikeudellisissa tapauksissa. Valtion tehtävänä ei ole ottaa aktiivista osaa markkinoiden kulkuun. Valtio voi tuskin tukea keksijää tai pienyritystä vain sillä perusteella, että kysymyksessä on "pieni patentinomistaja". Valtio ei voi rahoittaa verorahoilla muutamien

patentinomistajien oikeustoimia ilman tarkkaa ja vakavaa harkintaa. Valtion ”pelotevaikutus” suuriin yrityksiin on myös vaikea todistaa. (Larsson 2003, s.22 – 23)

Mitä valtio sitten voi tehdä? Valtio **v**oi kehittää yhteistyötä pohjoismaiden kanssa, jotta aihetta käsitellään kansainvälisissä foorumeissa kuten EU:ssa, EPC:ssä ja WIPO:ssa. Valtio voi myös käydä suoria keskusteluja EU- komission kanssa patenttiloukkauksista, jotta ratkaisuja löytyisi. Myöhemmin valtio voisi tehdä muutoksia valtiontukimalleihin uusien ratkaisujen synnyttämiseksi. Valtio voi panna alulle ”uuden vakuutusyhtiön” ja samalla olla osaomistajana yksityisten rahoittajien kanssa. Tällöin valtion ei tarvitse vetää yritystä eikä suoraan rahoittaa oikeuskäsittelyn osapuolta. Valtio voi muuttaa tuotekehitystukien ehtoja siten, että tukea maksetaan myös IPR-vakuutuksen vuoksimaksun kattamiseen. (Larsson 2003, s.22 – 23)

2.13 IPR – vakuutukset Tanskassa

Tanskaa pidetään yhtenä edellä kävijänä IPR- vakuutusten osalta Euroopassa. Ensimmäinen IPR- vakuutus tanskalaisille PK -yrityksille tarjottiin vuonna 2007 yksityisen vakuutusyhtiön toimesta. Tätä ennen yrityksillä oli mahdollista ostaa vain räätälöityjä vakuutuksia, joiden kustannukset tulivat niin kalliiksi, että vain suurilla yrityksillä oli varaa kyseisiin tuotteisiin. Tämän ensimmäisen IPR -vakuutuksen tarjosi Lloyd’s Lontoosta ja se oli selkeästi suunnattu pienille ja keskisuurille yrityksille. (Tanskan patenttitoimisto)

Tanskan patentti- ja tuotemerkkitoimisto DKPTO on ottanut asiassa näkyvän osan ja on painostanut yksityisiä vakuutusyhtiöitä entisestään lisäämään IPR -vakuutuksia Tanskan markkinoille. DKPTO on kehottanut vakuutusyhtiöitä laajentamaan IPR -vakuutustarjontaa koko Euroopan laajuiseksi ja käsittämään kaiken tyyppiset immateriaalioikeudet. (Tanskan patenttitoimisto)

2.14 IPR – vakuutukset Euroopan Unionissa

Vuonna 2008 Euroopan Komissio perusti asiantuntijatyöryhmän, jonka tuli tarkastella parhaita toimintatapoja IPR-asioiden täytäntöönpanossa. Tarkastelun kohteena oli: Kuinka IPR saadaan toimimaan pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Tutkimuksen ja rahoituksen ala-

ryhmä työskenteli vahvistaakseen eurooppalaisen teollisuuden mahdollisuuksia saada hankittua IPR -vakuutus, joka kattaisi kaikki immateriaalioikeudet. Mukana työryhmässä oli myös tanskalainen Niels Holm Svendsen DKPTO:sta.

Työryhmän loppuraportissa korostettiin, että yksi tärkeimmistä elementeistä, jotka voivat auttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä olivat IPR-vakuutukset.

Euroopan parlamentin vastaus vuonna 1999 Euroopan Komission sanomaan ”Innovaatioiden edistäminen patentoimalla” muistutti, että Eurooppaan olisi luotava vakuutusjärjestelmä, joka tarjoaisi laillisen suojan pienten ja keskisuurten yritysten patentteja koskevissa riidoissa ja antaisi niille paremmat mahdollisuudet puolustaa oikeuksiaan lakiteitse.

Lokakuussa 2012 Euroopan Unioni esitti jo tyytyväisyyttään, kun IPR- vakuutukset olivat sen mielestä implementoitu sen jäsenvaltioihin. Kuitenkaan yhtään kaikille jäsenmaille yhtenäistä vakuutustuotetta ei ole olemassa. Vain alustavia tutkimuksia PK -yrityksille suunnatusta vakuutuksista on tehty.

Patenttioikeudenkäynnit Euroopassa

Patenttioikeudenkäyntien määrä vaihtelee suuresti EU - jäsenvaltioiden välillä. Saksa on poikkeuksellinen, sillä siellä käydään lähes puolet EU:n sisällä käydyistä oikeuskäsittelyistä. Isossa – Britanniassa taas 80% tapauksista sovitaan ennen ensimmäistä oikeuden käsittelyä. Belgiassa vastaava luku on 65%, Ranskassa 50% ja Espanjassa 25%. Hollannissa ja Saksassa taas vain 20% tapauksista päätyy sovintoon. (Amédée T. et al. 2006, s.13)

3 TUTKIMUKSEN METODOLOGIA

3.1 Tutkimusstrategia

Tutkimusstrategiaksi valittiin kvalitatiivinen haastattelututkimus. Tutkimus olisi voitu suorittaa myös kyselytutkimuksena, mutta IPR – vakuutusten tunnettuus osoittautui jo tutkimuksen alussa niin huonoksi, että tämä ei soveltunut vaihtoehdoksi. Aineiston vähäisyyden vuoksi tietoa etsittiin myös sekundääriaineistoista.

3.2 Tutkimuskohteiden valinta

Haastatteluun valittiin kolme suurta suomalaista vakuutusyhtiötä sekä yksi pankki.

Valitut vakuutusyhtiöt kattoivat Finanssialan keskusliiton vuoden 2014 tunnuslukujen perusteella 60% kaikkien vakuutusyhtiöiden liikevaihdosta. Tämän katsottiin riittäväksi kattavuudeksi, jotta saatu tieto antaa hyvän kuvan Suomen tilanteesta. (Vakuutusyhtiöt Suomessa 2014, s.16)

Valitut vakuutusyhtiöt olivat: Pohjola Vakuutus Oy, If Vahinkovakuutusyhtiö Oy sekä Keskinäinen vakuutusyhtiö Fennia.

Pankki valittiin mukaan, jotta saataisiin mahdollinen mielipide IPR -vakuutusten positiivisesta vaikutuksesta pankkien luotonantoon yrityksille. Pankiksi valitti Nordea pankki sen kansainvälisyyden vuoksi.

Alkukartoitus vakuutusyhtiöihin tehtiin jo 2014 puhelinhaastatteluin. Tällöin hankittiin kaikki vakuutusyhtiöistä IPR-vakuutuksia koskeva kirjallinen materiaali.Haastateltavien etsiminen teetti melkoisesti työtä. Ensimmäiset yhteydenotot aiheeseen liittyen otettiin tammikuussa 2015. Oikeiden ja halukkaiden henkilöiden löytäminen sekä aikataulujen sovittamin haastatteluihin oli hidasta. Viimeinen haastattelu tehtiin huhtikuussa 2016.

Haastateltaviksi saatiin lopulta parhaat henkilöt eri vakuutusyhtiöistä eli asiantuntijat, jotka käsittelevät hakijayritysten hakemukset, haastattelevat tarvittaessa nämä ja tekevät myös päätökset vakuutusten myöntämisestä. Kaikki asiantuntijat vakuutusyhtiöissä olivat lakikoulutuksen saaneita.

Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fenniasta haastateltavaksi saatiin Taru Luontama, Senior Underwriter, If vahinkovakuutusyhtiö Oy:stä Päivi Nygren , Liability Underwriter sekä Tapio Valtonen, Product Manager. Pohjola Vakuutusyhtiö Oy:stä haastateltavaksi saatiin Ville Koski, Senior Underwriter ja Jari Leppänen, Underwriter.

Nordea -pankki lähestyi asiaa varovaisesti ja ei halunnut nimitietoja esitettäväksi työssä. Haastateltu henkilö oli Asiakasvastuullinen johtaja, Yritysasiakkaat ja hän oli käynyt keskusteluja työn aiheesta myös Nordean luotto-osaston kanssa.

3.3 Aineiston keruutapa

Tutkimuksen **kirjallisuusosioon** etsittiin tutkimusaineistoa internetistä hakusanoilla: IPR, intellectual property rights, intellectual property insurance, protecting IPR with insurances, protecting intellectual property rights with insurance, PLI, patent ligitation insurance, IPR sicherung, IPR försäkring, patent försäkring, försäkringar för immaterialla rättigheter, patent intrång, IPR-vakuutus, immateriaalioikeudet ja vakuutukset, immateriaalioikeuksien vakuuttaminen.

Lähteinä käytettiin Googlea, Google Scholars'ia, Elsevier'in, EBSCO'n ja Nellin tietokantoja. Lisäksi tietoa haettiin kotimaisten ja ulkomaisten vakuutusyhtiöiden, patenttiasiamiesten, vakuutusmeklarien sekä Elinkeinoelämän keskusliiton EK:n, Patentti- ja rekisterihallituksen sekä IPR University Center'in tiedostoista.

Vaikka IPR -vakuutuksista on tutkimusaineistoa erittäin vähän saatavilla, niin aineistoa kerättiin kuitenkin kaksi täyttä isoa mapillista. Tähän sisältyivät tutkimusaineistot sekä vakuutusyhtiöiltä saatu kirjallinen aineisto.

Tutkimuksen **empiriaosio** tehtiin haastatteluin vakuutusyhtiöiden toimipisteissä ja Pankin toimipisteessä. Haastattelut kestivät keskimäärin yhden tunnin, joka riitti hyvin tarvittavan aineiston saantiin.

Kaikki käydyt haastattelut taltioitiin ja litteroitiin. Litteroitua tekstiä syntyi 74 A4-sivua.

Haastattelumuodoksi valittiin **teemahaastattelu**. Teemat valittiin tutkimusongelman ja teoria-aineiston perusteella.

Teemahaastattelu sijoittuu formaaliudessaan lomakehaastattelun ja avoimen haastattelun väliin. Useat kirjoittajat puhuvat puolistrukturoidusta tai puolistandardoidusta haastattelusta. (Hirsjärvi & Hurme, 2011, s.47) Haastattelu ei etene tarkkojen, yksityiskohtaisten, valmiiksi muotoiltujen kysymysten kautta vaan väljemmin kohdentuen tiettyihin ennalta suunniteltuihin teemoihin. Ihmisten vapaalle puheelle annetaan tilaa, vaikka ennalta päätetyt teemat pyritään keskustelemaan kaikkien tutkittavien kanssa. (Hiltunen 2009)

Käsiteltävät teemat valitaan tutkittavaan aiheeseen perehtymisen pohjalta. Kysymysten harkitsemisen lisäksi myös haastateltavien valitsemiseen tulee suhtautua harkinnalla: Tutkimukseen osallistuvia ei tulisi valita satunnaisesti tarraten kehen tahansa kulkijaan. Tutkittaviksi

tulee valita sellaisia ihmisiä, joilta arvellaan parhaiten saatavan aineistoa kiinnostuksen kohteena olevista asioista. (Hiltunen 2009)

3.4 Aineiston analyysitapa

Laadullisen aineiston analysointitapoja on useita: **Selittämiseen** pyrkivät lähestymistavassa käytetään usein tilastollista analyysia ja päätelmien tekoja. **Ymmärtämiseen** pyrkivässä lähestymistavassa käytetään tavallisesti laadullista analyysia ja päätelmien tekoa. (Hiltunen 2009)

Analyysitavaksi valitaan sellainen, joka tuo parhaiten vastauksen tutkimusongelmaan.

Tavallisimmat laadullisen aineiston analyysitavat ovat: teemoittelu, tyypittely, taulukointi, sisältöerittely, diskurssianalyysi, keskusteluanalyysia, grounded theory ja käsitetutkimus. (Hirsjärvi & Hurme 2011, s.155 – 173)

Teemoittelu on yleensä ensimmäinen lähestyminen aineistoon. Käytännössä tarkoitetaan aineiston pilkkomista ja järjestämistä erilaisten aihepiirien mukaan. Tarkoituksena on nostaa esiin tutkimusongelmaa valaisevia teemoja. Tekstimassasta pyritään löytämään ja erottelemaan tutkimusongelman kannalta olennaiset asiat.

Raporttia kirjoittaessa kuvataan tutkittavaa ilmiötä aineistositaatin avulla, jonka jälkeen kuvataan mitä teoria sanoo asiasta. Seuraavaksi tutkija vertailee teoriassa esitettyjä ja aineistossa ilmeneviä asioita ja pyrkii tulkitsemaan ”mistä oikein on kysymys” ja ehkä pohtimaan syitä. (Hiltunen 2009)

Sisällönanalyysi on tieteellinen metodi, joka pyrkii päätelmiin erityisesti verbaalisesta, symbolisesta tai kommunikatiivisesta datasta. Tavoitteena on analysoida dokumentteja systemaattisesti ja objektiivisesti. Dokumentteja ovat esimerkiksi kirjat artikkelit, päiväkirjat, kirjeet, haastattelut, puhe, keskustelu, dialogi, raportit sekä muu kirjalliseen muotoon saatettu materiaali (Hiltunen 2009)

Sisällönanalyysissä voidaan erottaa kaksi ei tapaa: sisällön analyysi ja sisällön erittely. Sisällönanalyysillä tarkoitetaan pyrkimystä kuvata dokumenttien sisältöä sanallisesti. Sisällön erittelyllä tarkoitetaan dokumenttien analyysiä, jossa kuvataan kvantitatiivisesti tekstin sisältöä. **Sisällönanalyysi** voidaan tehdä aineistolähtöisesti, teoriaohjaavasti tai teorialähtöisesti.

Aineistolähtöiseen eli induktiivisen sisällönanalyysiin kuuluvat aineiston redusointi**,** eli pelkistäminen tiivistämällä tai osiin pilkkomalla**.** Aineiston klusterointi on ryhmittelyä, jossa koodattu alkuperäisaineisto käydään tarkasti läpi ja etsitään samankaltaisuuksia ja eroavaisuuksia kuvaavia käsitteitä. Samaa asiaa tarkoittavat käsiteet ryhmitellään ja yhdistetään luokaksi sekä nimetään luokan sisältöä kuvaavalla nimikkeellä. Aineiston asbtrahointi on tutkimuksen kannalta oleellisen tiedon erottamista, jonka perusteella muodostetaan teoreettinen käsitteistö. (Tuomi & Sarajärvi 2002, s. 110 -111)

Tutkimuksen analysointimenetelmäksi valittiin tämän aineiston käsittelyyn parhaiten soveltuva **aineistolähtöinen sisällönanalyysi ja laadullisen analysointiin sovellettiin teemoittelua**. Litteroitu aineisto käytiin tarkkaan läpi ja haastatteluaineistosta poimittiin eri värisin korostuskynin eri teemoihin liittyvät kohdat. Haasteltujen yritysten teemoittain valitut sitaatit kirjoitettiin raporttiin. Vakuutusyhtiöiden sitaatit on esitetty sekalaisessa järjestyksessä tunnistettavuuden välttämiseksi.

4 ANALYYSI

4.1 IPR- vakuutustuotteiden tunnettuus ja käyttö

Tuotteiden **tunnettuus** on Suomessa erittäin heikkoa. Tuotetta on tarjottu vain hyville asiakkaille lisäpalveluna. Vaikka IPR - vakuutustarjontaa on vakuutusyhtiöillä ollutkin jo 2000 -luvun alusta saakka, eivät asiakkaat eivätkä aina vakuutusyhtiöiden edustajatkaan ole niistä tietoisia. Kuten Duchêne (2014, s.2) tutkimuksessaan on todennut, IPR – vakuutusmarkkinat ovat maailmalla heikosti kehittyneet. Suomi ei haastattelujen perusteella poikkea tästä käsityksestä.

> *”Siihen vaikuttaa varmaan montakin asiaa. Että osittain tää on riski on uusi. Vakuutusalakin on ehkä vähä semmonen konservatiivinen tämmösten suhteen. Et se on haluttu pitää tietyllä tavalla, miten sen nyt sanois, tiskin alla.”*
>
> *”Hyville asiakkaille tarpeen mukaan. Sen sijaan, että sitä markkinoitaisiin aggressiivisesti ja tämmösenä niinku käytettäis ikäänku sisäänheittotuotteena sitte.”*
>
> *”Tarve todennäköisesti ois isompi, kun mitä. Mut se on just toi, et meilläkin myyntihenkilöstö tietää, et aika huonosti, tai sanotaan, että osaamisen taso vaihtelee aika*

hirveesti. Että on sellasia myyjiä, jotka ottaa varmaan kaikkien asiakkaidensa kanssa puheeksi tän asian. Ja sitte on taas semmosia, jotka ei oo koskaan kuulleetkaan koko asiasta."

Käytäntönä vakuutusyhtiöissä on, että vaativista IPR-vakuutuksista päättää vain muutama asiaan perehtynyt henkilö. Syynä tähän on vakuutusten myöntämiseen tarvittava asiantuntijuus. Tämä on osaltaan rajoittanut tuotteen tunnettuutta, myös vakuutusyhtiöiden oman henkilökunnan piirissä.

" Eli kylhän siis ne, jotka niit myöntää ja hinnottelee ja näin, on hyvin rajallinen määrä,"

" Mutta tää kuuluu sit niihin, jotka tulee aina tänne päätettäväks".

Vaikka muutama yhtiö onkin markkinoinut IPR- vakuutuksia muita enemmän, on jokaisella suurella Suomalaisella vakuutusyhtiöllä kuitenkin IPR-vakuutukset saatavilla. Seuraava lainaus kuvaa hyvin tilannetta kyseisten vakuutusten osalta. Vakuutus tulee olla "salkussa", jotta sitä voi tarjota asiakkaalle tarpeen vaatiessa, mutta sitä ei markkinoida aktiivisesti.

"*Mutta on oltava ikään kuin tavallaan sitä, samat aseet salkussa, että sit niinku myyjä kokee, et sen on turvallinen olo lähestyä asiakkaita, vaikka sitä ei välttämättä myytäisi lainkaan."*

IPR-vakuutusten **käyttö** on edelleen minimaalista Suomessa. Vaikka vakuutuksia on ollut saatavilla jo 2000 - luvun alusta alkaen, on niitä myönnetty vain muutamia kymmeniä koko tänä aikana. Tämä koskee kaikkia IPR-vakuutuksia tarjoavia Suomalaisia vakuutusyhtiöitä.

"Vakuutuksis puhutaan kymmenistä kuitenki."

"Puhutaan enemmin kymmenistä kuin sadoista asiakkaista. Et on se, kun tätä nyt 15 vuotta on tarjottu, niin onhan se säännöllisesti siinä kasvanu, mut kyl se on marginaalista."

Tuotteiden yleistymisen hitauteen on vaikuttanut osaltaan se, että niistä ovat olleet kiinnostuneista pääasiassa vain ICT- yritykset. Vakuutusyhtiöt ovat tarjonneet tuotteita muillekin teollisuuden aloille, mutta huonolla menestyksellä.

" Ja toinen puoli on sit just se, et jos vakuutusalalla tuote on tuntematon, niin se sit asiakkaidenki parissa. Ja yks ongelma on ehkä se on tämmöstä valikoitumista, että turhan suuri osa asiakkaista on edelleen ICT-yhtiöitä. Että jonkun verran sitä on yritetty myydä, että perinteinen teollisuuskin, jolla näitä on. Et hekin tätä sitte ostaisivat. Mut, että se kysyntä sielläkin on aika vähäistä sitte. Kyl se, että tapaamisissa asiakkaat on kiinnostuneita, mut joka paikassa on tietysti raha tiukassa. Niin sit se helposti kuitenki sitte jää siihen keskustelun asteelle."

Kansainvälisillä markkinoilla toimivat tai sinne pyrkivät PK-yritykset ovat myös olleet kiinnostuneita IPR-vakuutusten hankkimisesta, mutta tuotteen hinta on useasti lopettanut kiinnostuksen.

"Jonkin verran tulee noilta pienemmiltä yrityksiltä kyseilyitä kanssa, joilla on sitte kansainvälistä toimintaa ja ne kokee, että niillä vois olla niinku hyötyy tosta IPR-vakuutusturvasta. Mut siinä aika usein sit se kaatuu siihen, et ne ei oo kuitenkaan valmiita maksamaan siitä vakuutuksesta sit kovinkaan paljoo."

IPR-vakuutusten määrä Suomessa voisi olla huomattavasti suurempi. Seuraava lainaus on kommentti myönnettyjen lainojen määrän vähäisyyteen suhteessa Suomessa oleviin PK-yrityksiin.

.

" Onhan se siihen nähden, kuinka paljo on sit kuitenki näitä pk-yrityksiä. Mutta tietysti tarvetta varmasti olis enemmällekin."

4.2 IPR-vakuutusten käyttö Suomessa

Suomalaiset yritykset ovat joutuneet ottaneet IPR-vakuutuksen omien immateriaalioikeuksiensa puolustamisen lisäksi, myös ulkopuolisesta paineesta. Kasvavassa määrin yrityksen rahoittajat ovat halunneet yrityksen hankkivan IPR-vakuutuksen. Myös ulkomaisten yritysten Suomessa toimivat jälleenmyyjät ja maahantuojat voivat joutua mukaan patenttioikeudenkäynteihin ja tarvitsevat myös suojaa. Betterley on todennut raportissaan tämän saman (Betterley 2016, s.5). Etenkin teknologia-alan startup -yrityksiin sijoittajan tulisi varmistaa, että yrityksellä on IPR-vakuutus olemassa.

> ” *Minkä takii näit yleensä otetaan, niin aika usein siel sit saattaa olla, tehään pääomakierros, haetaan lisärahotus, nii siinähän sit pääomasijottajat saattaa vaatii, et pitää olla IPR-vakuutus, koska käytännössä sehän on se ainut omaisuus, mitä sil yhtiöllä kenties on.”*
>
> *” Ja sit toinen kans, minkä takii, nii on joskus sitte ulkomaiset päämiehet vaatii IPR-vakuutusta sopimuksessa”*

Näistä ulkoisista paineista syntyy uusi kasvava tarve IPR-vakuutuksille. Tuotteiden kysynnän yleistyessä, myös tietoisuus tuotteiden olemassa olosta kasvaa. Vaatimukset IPR-vakuutuksista ovat tulleet tähän saakka suurelle osalle suomalaisista yrityksistä täytenä yllätyksenä.

> *” Sitä kauttahan ne tietysti yleistyis, jos niitä enemmänki vaadittais. Sitte pitää ruveta kyseleen, mistä näitä saa, et asiakkaatki saattaa olla sit aika ihmeissään, et tämmöstä vaaditaan.*

IPR-vakuutuksista parhaiten ovat selvillä kansainvälisesti suuntautuneet yritykset. Tämän lisäksi suurissa yrityksissä kokemuksensa hankkineet yritysjohtajat ja tuotekehityksestä vastaavat henkilöt voivat olla kuulleet kyseisistä vakuutuksista aiemmissa työpaikoissaan.

" Ne on useinki ollu tosi valveutuneita kyllä just nimenomaan semmoset, et ne on aikasemmin ollu jossain tosi isossa firmassa töissä ja ne näkee sen suojaamisen tosi tärkeenä. Sit joitain on tullu esimerkiks jonku asianajotoimiston kautta, jotka tietää, et meil on tää vakuutus. Ne on sit suositellu asiakkaalle.

4.3 IPR - vakuutustuotteiden tarjonta Suomessa

IPR-vakuutustuotteita on ollut tarjolla Suomessa jo 2000 -luvun alusta lähtien. If Vahinkovakuutusyhtiö aloitti tuolloin kehittämään IPR -vakuutustuotettaan aluksi suuryrityspuolella eli entisessä Teollisuusvakuutuksessa. Mukaan tuli yhtiön PK-sektori ja tuote kehitettiin loppuun yhdessä.

If -vakuutusyhtiö tarjoaa IPR-vakuutustuotteita edelleen sekä isoille, että PK-yrityksille, mutta tuotteiden kysyntä suuryrityspuolella on erittäin vähäistä. OP -Pohjola tarjoaa vakuutuksia niin ikään sekä pienille, että suurille yrityksille.

" Kyl me itse asias tarjotaan kaikille"

" Täähän on myöskin meijän suuryrityspuolella myynnissä tää sama vakuutus, mut siellä voi sanoo, et se kysyntä on ollu ihan erilaista ku mitä tääl pienel puolel, koska siel on taas isommat hartiat, niin ne ei oo ollu sit niin kiinnostuneita näistä."

Vakuutusyhtiö Fenniassa tarjonta on vain PK-yrityksille, koska kaikki Fennian asiakkaat ovat PK-yrityksiä.

"PK, Fennian kaikki yritykset on PK-yrityksiä.

Betterley (2016, s.xxx) kertoo raportissaan, että IPR – vakuutusten kasvu Yhdysvaltojen markkinoilla näkyy eniten puolustusvakuutusten myynnissä. Vakuutusyhtiöt eivät mielellään vakuuta hyökkäyksiä harjoittavia yrityksiä. Tähän voi olla syynä myös kasvaneet patenttitrollien tekemät hyökkäykset.

" Mut ainaki tuolla Lontoossa ja USA:ssa se hyökkäysturva ei oo niinkään saatavilla, et se on vaan tää puolustus. Mut mä luulen, et Suomes ehkä, et jotkut yhtiöthän on vaan laajentanu IPR:ään."

" aika paljon tätä käytetään nimenomaan tämmösii väitteitä siit, et kilpailijat halutaan pois markkinoilta. Hyökätään ja väitetään ja sit sillä sidotaan kilpailijan kädet ja saadaan se liiketoiminta loppumaan, niin sitä varten..."

Haastatellut Suomalaiset vakuutusyhtiöt ovat pohtineet samoja teemoja. Hyökkäysoikeudenkäyntivakuutus voi antaa väärinkäyttömahdollisuuden aggressiiviselle yritykselle.

" Just näin, ja sen takii halutaan just näit tutkimuksii, mitä meilläki on. Joku oikeesti sit katsoo, että onks siel todellinen tilanne vai onks se vaan tämmönen, et halutaan kilpailija pois. Sen takii ne ei oo niinkään ollu niin helpost saatavilla ne, missä on tää hyökkäysturva, koska siihen sisältyy tää väärinkäyttömahdollisuus.

Suomalaisilla PK–yrityksillä on mahdollisuus saada vakuutuksia myös ulkomailta. Tässä tutkimuksessa on keskitytty Suomalaisten vakuutusyhtiöiden IPR-vakuutus tarjontaan, mutta viitteeksi mukaan otettiin **Howden Insurance Brokers.** Yritys on Suomessakin toimiva vakuutusmeklariyritys. Yritys etsii asiakkaalleen tarpeen mukaisen vakuutuksen eri tarjoajilta. Myös IPR -vakuutukset kuuluvat heidän listoilleen. He kertoivat tekevänsä yhteistyötä IPR-vakuutusten alueella CFC Underwriting – nimisen vakuuttajan kanssa. Tällä yrityksellä heidän mukaansa oli kattavimmat ehdot ja olivat tehneet vakuutuksia myös suomalaisille yrityksille. Vakuutussummat lähtivät 1 000 000 eurosta ja vakuutusten vuosimaksut 10 000 eurosta. (Howden, haastattelu 12.11.2014)

" Ei se tää Suomen markkina, niin ku nuoret muutenki on hirveen kansainvälisiä, ja monetki lanseeraa tuotteet heti kansainvälisille markkinoille, nii kyl ne osaa sit myöski hakee näit vakuutuksiaki ulkomailta."

Kansainvälisesti suuntautuneet yritykset osaaavat lähtökohtaisesti paremmin hakea eri IPR-vakuutusvaihtoehtoja, myös ulkomailta.

4.4 IPR - vakuutustuotteiden hinnoittelu Suomessa

If Vahinkovakuutusyhtiö painiskeli samojen ongelmien kanssa kuin vakuutusyhtiöt ulkomaillakin. Vakuutusmaksujen tariffille ei ollut olemassa valmista kaavaa, eikä ollut tietoa siitä, mitä IPR -oikeudenkäyntikustannukset todella Suomessa ovat. If teki selvityksen näistä kustannuksista, sai tarvittavat laskelmat tehtyä ja lanseerasi IPR -vakuutustuotteen vuonna 2000 Suomen markkinoille. Muut vakuutusyhtiöt ovat seuranneet esimerkkiä ja tehneet sittemmin omat vakuutuksensa.

IPR-vakuutuksen hintaan vaikuttavat tekijät

IPR-vakuutuksen yhteydessä määritellään asiakasyritykselle vuosikustannus, joka on riippuvainen monesta seikasta; yrityksen toimiala, patenttien ja tavaramerkkien määrä, maat jossa yritys toimii, yrityksen koko sekä vakuutuksen omavastuuosuus vaikuttavat vakuutuksen hinnoitteluun.

> *” Siihen vakuutuksen hintaan toki vaikuttaa se, että missä se yritys toimii. Et toimiiks se vaan Suomessa, mikä on aivan erilainen riskimaasto, ku et se toimis vaikkapa Jenkeissä. Nää on varmaan ne planeetan ääripäät tässä. Ja tästä välistä sitten on varmaan jotkut tämmöset maksukertoimet, mitkä vaikuttaa maksuun. Toinen on se, et mikä sen ikäänku toiminnan volyymi on. Et onks se tosi patenttihevi, kauheesti suojannu. Ja sitte ehkä sitte myös tämmönen aggressiivinen puolustamaan omia oikeuksiasi tyyppinen yritys.”*

Vaikka vakuutusyhtiöillä onkin olemassa alustavat tariffilaskelmat, tehdään tarjous asiakkaalle Suomessa aina yksilöllisesti, ottaen huomioon asiakkaan erityispiirteet.

> *” Se hinnottelu, meil on tietyst se tariffi, mutta seki on tietyst suuntaa-antava, et kylhän se underwriter sit yrittää miettii sitä, ku keskustelee asiakkaan kans, et mikä se riski on täs asiakkaassa, ja hinnan pitäs sit kuvastaa sitä riskiä.*

IPR - vakuutusten vuosikustannukset vaihtelevat muutamasta tuhannesta useisiin kymmeniin tuhansiin euroihin. Suuryritysten osalta vakuutusmaksut voivat nousta satoihin tuhansiin. Vuosimaksut normaalisti ovat muutamien prosenttien luokkaa vakuutusmäärästä.

Vuosimaksut eivät eroa paljonkaan muiden maiden vastaavista. Maksuja pidetään yleisesti kuitenkin kalliina niin Suomessa kuin kilpailijamaissakin.

> *” Puhutaan kuitenki aina tuhansist euroista. Ja sit tietysti riippuen liikevaihdost ja näin, sit se on jossain tapauksissa ehkä kymmeniä tuhansia. Mut täällä nyt sanotaan pk-puolella ei puhuta kuitenkaan sadoista tuhansista vakuutusmaksuis,*

IPR – vakuutusten omavastuu määräytyy asiakasyrityksen riskikartoituksessa määritellyn riskin perusteella. Omavastuun määrä lähtökohtaisesti on noin 10% vakuusmäärästä. Hyökkäysoikeudenkäynneissä määrää on lähtökohtaisesti kaksinkertainen. Hyväksymällä suurempi omavastuu voidaan vuosimaksua saada alemmaksi.

> *”Omavastuu on yleensä, voi olla, jos on vähänki keskisuurta yritystä, niin sillo omavastuu voi olla 100 000. Ja sitte. jos riskiä vähä nostetaan, niin omavastuu nousee.” IPR:n ongelma on siinä, et se maksaa mitä isompi vakuutusmäärä on, niin se rupee maksaa.*

Omavastuun kuvastaessa yrityksen IPR-riskejä, on selvää, että yrityksen toimiessa kansainvälisesti riskialueilla ja riskipitoisella toimialalla, joudutaan vakuutusten omavastuuosuutta nostamaan.

> *” Sit jos siellä on sitä USA:n riskiä, niin se maksaa kaikkein eniten tietysti.”*

> *” . Siel on USA:ssa suurin piirtein kuus kertaa enemmän maksaa ku meillä. Siin on ehkä vähän ollu meillä perustaa sit sille tariffille, miten se voimassaoloalue voi vaikuttaa sitten.”*

IPR-vakuutusten vakuutusmäärät Suomessa voivat olla melko suuriakin, jopa miljoonia euroja. Vakuutuskirjaan merkitty vakuutusmäärä on maksimi korvausmäärä.

> *” Tietysti ensin me katotaan, mitä asiakas haluaa, mut meil on käytännös ollu 2,5 miljoonaa ehkä semmonen maksimi. Mut sekään ei nyt oo ihan kiveen hakattu.*

> *”Jos yritys toimii Suomessa tai lähinnä Euroopassa, niin ei tää nyt kauhean kallista vakuuttamista sillon ole. Eikä ne määrät yleensä kuitenkin 100 000 tai esimerkiks miljoonat riittää jo.*

4.5 IPR – vakuutusten hinnoittelun problematiikkaa

IPR – vakuutusten hinnoittelun ongelmat vakuutusyhtiöille ymmärtää hyvin, kun on keskustellut heidän kanssaan aiheesta. Mahdollinen oikeudenkäynti nähdään peikkona, josta kukaan ei tiedä miten se päättyy. Samoin nähdään se, että yrityksen toimialalla on suuri merkitys vakuutuksen hinnoittelukertoimiin.

Vakuutusyhtiön kustannukset yksittäisestä IPR vakuutuksesta eivät saa nousta liian suuriksi. Hallinnointikulut tulee saada peitetyksi ja maksutuloa on saatava kattamaan nämä, niin IPR-vakuutuksen vuoksimaksusta, kuin vaatimalla yrityksen kaikki muutkin vakuutukset IPR-vakuutusta tarjoavan vakuutusyhtiön hoiviin.

Vakuutusyhtiö hinnoittelu kuvaa arvioitua riskiä. Vakuutusta haettaessa täytetyn riskikartoituslomakkeen ja haastatteluissa saadun tiedon perusteella riskiä yritetään minimoida. Mitä paremmin hakijayritys oman IPR – strategiansa on hoitanut ja seurannut kilpailijoidensa toimia, sitä vähäisempiä riskit ovat ja nämä näkyvät myös vakuutusyhtiöiden hinnoittelussa.

Varsinkin patenttiasioissa oikeudenkäynti on monimutkainen asiantuntijoiden välinen kiista siitä, kuka on oikeasti oikeassa. Nämä korostuvat vielä enemmän, jos kyseessä on lääketeollisuuden tai ICT -alan yritysten väliset kiistat.

Seuraavassa on kommentit haastatelluilta vakuutusyhtiöiltä, koskien hinnoitteluun liittyviä tekijöitä:

” Koska kemistit ja insinöörit päättävät ja lopputulos voi olla mitä tahansa”

″ Ja sehän tekee kalliikski ne oikeudenkäynnit ku siel on paljo näitä asiantuntijoita.”

″ Sen takii tää on äärimmäisen haastavaa, riski vakuuttaa.”

Tästä nähdään, että tavaramerkkioikeudenkäynnit tulevat halvemmiksi kuin patenttioikeudenkäynnit. Asiantuntijoita tarvitaan vähemmän ja oikeudenkäynnit ovat yleensä lyhyempikestoisia tavaramerkkitapauksissa.

” Kun taas sitten nää muut IPR:t tai tavaramerkit tai jotku muut keissit juristit päättää, niin ne on vähä edullisempia ja vähä helpompii ennakoida.”

Hinnoittelun tekee ongelmalliseksi myös se, että tarvittaviin tarkkoihin laskelmiin ei ole saatavissa helpolla dataa. Oikeudenkäyntien kustannukset ovat huonosti tiedossa. Vakuutusyhtiöt joutuvat varmuuden vuoksi ottamaan hinnoittelussaan ja vakuutuksen myöntämisessä tämän asian huomioon. Tarvittavan datan saanti ontuu siis myös Suomessa. Tämä ongelma korostuu globaalisti IPR-vakuutusten hinnoittelun vaikeutena.

” Siis joku yhtiö, joka siis, kunpa voisiki kysyä joltain, joka tätä tekee tavallaan oikeesti päätöksiä suuremmas mittakaavas, sillä että olis vahinkoja tai enemmän siis dataa antaa. Se vaan niinku helposti vakuuttajan näkökulma on aina sille sen varovaisemman näkökulman puolella. Vaikkei se välttämättä perustu yhtään mihinkään.”

Suomesta ja monesta muustakin sen kilpailijamaasta puuttuu kokemusta IPR-vakuutuksista ja niihin liittyvistä oikeudenkäynneistä. Tämä tekee vakuutushinnoittelusta vaikean. Yhdysvalloissa oikeudenkäyntikustannuksista on olemassa jo jonkinlaista dataa ja tapauksia on enemmän. Tämän vuoksi markkinoille on jo syntynyt IPR-vakuutuksiin erikoistuneista vakuuttajia, asianajajia ja eri toimialojen IPR - asiantuntijoita.

" Koska sä pysty, sä et tunne sitä toimialaa ja sen patentti, niin eri toimijoiden patenttisalkkuja ja miten herkkiä siellä niinku ollaan liitivoimaan. Ne on aika paljon sitten, sit ku tehdään noita isoja, just jotain lääketieteelliselle alalle tai tonne niinku. Ne on aika erikoistuneet sitte ne. Siellä on erikoistuneet meklarit ja erikoistuneet vakuuttajat, mitkä tarjoo sit turvaa niille. Niillä on paljon sen tyyppistä bisnestä, mistä ne voi kerätä kokemuksia. Ja nähdä, että mikä on se järkevä hintataso, millä kannattaa siihen leikkiin lähtee sitten."

Vakuutusyhtiön kustannukset yksittäisestä IPR- vakuutuksesta eivät saa nousta liian suuriksi. Hallinnointikulut tulee saada peitetyksi ja maksutuloa on saatava kattamaan nämä, niin IPR-vakuutuksen vuoksimaksusta, kuin vaatimalla yrityksen kaikki muutkin vakuutukset IPR-vakuutusta tarjoavan vakuutusyhtiön hoiviin. Koska vakuutukset usein vielä uudistetaan vuosittain, vaatii se IPR-vakuutusten osalta aina vakuutusyhtiön asiantuntijan läpikäynnin. Tämä jälleen lisää vakuutusyhtiön kustannuksia.

" Ja pelkästään sen hallinnoiminen syö jo sitte niin paljon. Ku meilläkään, jos on semmonen, et tulis tuolt systeemistä, et myyjä painaa nappia näin. Ja sen kustannus meille ois markka, niin ois tilanne ihan eri. Mut siellä, ku sitte asiantuntija sitä värkkää puoli päivää joka vuosi, ku se uudistetaan. Niin sen täytyy siis niinku jollain lailla maksaa itsensä takaisin."

Fundación Mapfre:n tutkimus pureutuu juuri näihin ongelmiin. Helpohkoa laskentamallia hyväksi käyttämällä saataisiin ylisuuret vuosimaksut karsittua pois ja vuosivakuutusmaksut alhaisemmalle tasolle (Cuypers, Peréz Carrillo, 2013, p.89 – 90).

Vakuutusyhtiö voi muuttaa omat parametrin malliin, jotta se vastaa paremmin oikeaa tasoa. Kiinnostus vakuutusta kohtaan saataisiin tällä tavoin varmasti kasvamaan.

4.6 IPR - vakuutusten hakeminen Suomessa

Vakuutusten hakeminen tapahtuu IPR-riskikartoituslomakkeen täytöllä. Lomakkeet ja niissä esitettävät kysymykset vaihtelevat eri vakuutusyhtiöillä. Käytäntö on vastaava myös muissa

maissa. Kilpailijamaissa vakuutusyhtiöt keräävät enemmän ja laajemmin tietoa jo riskikartoituslomakkeella, Suomessa kaavake on suppeampi ja vakuutusyhtiöt mielellään käyvät keskustelun hakijayrityksen kanssa täydentääkseen tarvittavia tietoja. Betterley on raportissaan kritisoinut vakuutuksen hakemista Yhdysvalloissa liian monimutkaisena ja aikaa vievänä prosessina (Betterley 2016, s.4). Isossa-Britanniassa hakemuskaavakkeisiin tarvitaan jo paljon enemmän tietoa, kuin Suomessa.

Seuraavassa on lainaukset kaikilta haastatelluilta vakuutusyhtiöiltä, koskien vakuutusten hakemiseen ja riskikartoituslomakkeen täyttämiseen liittyvistä tekijöistä:

> *” Jos asiakas on kiinnostunu, he täyttää sen kaavakkeen ja katellaan siitä sitte eteenpäin, miten jatketaan.”*
>
> *″ Vakuutusyhtiöt haluu sit vähä enemmän tietoo, et on näitä kaavakkeita sitte liikkeellä.”*

Lomakkeen täyttö kertoo vakuutusyhtiölle nopeasti, onko yritys perehtynyt yhtään IPR-asioihin. Jos ensivaikutelma on huono, loppuu vakuutushakemuksen käsittely lyhyeen.

> *″ Se, mikä meillä erityisesti kiinnostaa on se, et kuinka paljon niitä IPR-oikeuksia, suojattavii oikeuksia on. Ja sit tietysti, et millä toimijalla ne on. Ja millä tavalla yritys on itse niinku järjestäny sen oman patenttisalkun hoidon. Seuraako ne, millä tavalla ne seuraa sitä muiden IPR-oikeuksia, et he ei riko sitä? Ja millä tavalla ne seuraa sit kilpailijoiden toimintaa sillä, että ne ei riko taas meidän vakuutuksen ottajan.”*

> ” *Kun asiakas on sen täyttäny, nii mä jo siitä vähän nään, minkätasonen yritys se on, et onks se ihan pihalla näist asioista, ja sehän nyt täs onki riskienvalinnas aika oleellista, et tavallaan kaavakkeist jo näkee heti, onks siinä mitään edellytyksii jatkaa keskustelui, mut sitte jos on, nii sithän mä oon yleensä joko puhelimessa tai sit jos on pääkaupunkiseudulla, nii pitäny parin tunnin parisession asiakkaan kans ja käyty läpi viel tarkemmin.”*

Suomessa kaavakkeet ovat hyvin maltillisia kansainvälisiin vakuutusyhtiöihin verrattuna. Jotkut asiakkaat pitävät lomaketta kuitenkin vaivalloisena täyttää, mutta itse asiassa se laittaa yrityksen miettimään tarkasti oman immateriaalisalkun hoitoa. Tutkimuksen **liitteessä 1.** on esimerkki Isossa-Britanniassa käytössä olevasta kattavasta hakemuksesta. Tutkimuksessa mukana olleet Suomalaiset vakuutusyhtiöt eivät halunneet liittää omia hakemuslomakkeitaan tutkimukseen.

> **”***Tää kartotuslomake ei oo mikään kovinkaan massiivinen täyttää. Toi on niinku sillä tavalla helppo käyttää, että jos lähetään kansainvälisiltä vakuutusyhtiöiltä, ulkomaisilta niitten toi proposal form kyselylomake on paljon mittavampi ja haastavampi täyttää. Et siinä on oikeesti, joutuu niinku paneutumaan sitte omaan IPR-salkkuun ja sen sisältöön.*

> ***”** Jos tääl on paljon semmosia niinkun vastauksia, jotka pistää vähän, et eks totakaan oo huomioitu, eikä totakaan. Äkkiä siinä sit käy enemmin niin päin, että sitä vakuutusta ei saa oikeestaan sit millään hinnalla.*

> *”Mut sit siel kysytään se, että keitä asiantuntijoita ne käyttää, niin se jo kertoo siitä, et jos siel joku, et ne hoitaa ite kaiken. Se on huono. Mut sit jos niil on joku tällänen niinku patenttitoimisto tai IPR asiat hoitava toimisto siellä niinku mukana, niin se on heti jo niinku hyvä signaali.”*

4.7 Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö riskikartoituksessa

Vakuutusyhtiöt käyttävät ulkopuolisia asiantuntijoita melko vähän yritysten immateriaalioikeuksien riskien kartoitukseen. Haku ja päätösprosessi voidaan pitää kevyenä, jos vakuutusmäärät ovat pienehköjä ja yrityksen riskikartoituslomakkeesta ja yrityksen edustajien haastatteluista ei ole löytynyt mitään riskitasoa reilusti korottavia tekijöitä. Näissä tapauksissa päätöksen tekevät vakuutusyhtiöiden omat IPR -vakuutusten asiantuntijat. Jos vakuutettavat summat ovat suuria ja riskin nähdään kasvavan, otetaan asiatuntijat mukaan päätöksentekoa auttamaan.

Seuraavassa on esitetty lainauksia koskien haastateltujen vakuutusyhtiöiden kommenteista ulkopuolisten asiantuntijoiden käytöstä yritysten riskikartoituksen yhteydessä.

> *” Sielt ei ehkä tullu sitä ilmi, mitä me haettiin, nii sitte me ollaan aika paljolti luovuttu niistä ja tehään tää oma. Sit itte keskustellaan, mut ei se mikään poissuljettu vaihtoehto oo. Joskus sit saattaa olla, et me haluttais sit tällanen.”*
>
> *”Se on poikkeuksellista. Että yleensä me, täs yritetään etsiä semmosta niinku kultaista keskitietä, että miten se niinku saatais riittävän tiedot itsellemme, mutta ei tehtäis kuitenkaan siitä prosessista sitte liian raskasta.”*
>
> *”Tässä Suomen kaltasessa pienessä markkinassa meidän on sitten paljon helpompi vähänki isompia yhtiöitä yleensä jo hiukan tiedetään. Ja sitä tietoa saa ehkä sitte helpommin. Ja tapaamiset yrityksiin järjestyy helpommin. Niit on luontevampaa meiän mennä suoraan tapaamaan. Että Lontoon markkinoilla on aina toimittava meklarin välityksellä.”*

Teoriaosaan kerätystä aineistosta ei löytynyt mainintoja vakuutusyhtiöiden ulkopuolisten asiantuntijoiden käytöstä. Tämä ei tarkoita sitä, että niitä ei muualla maailmassa käytettäisi.

> *Että tyyliin, jos sä oot tekemässä semmosta laajaa, kattavaa turvaa sinne. Vaikkapa sä oot valmis maksamaan moneen miljoonaan asti niitä kuluja, jos siinä tapahtuu jotain tällästä. Niin onhan se pakko sillon vaatia aika huolella just tämmösen ulkopuolisen avustajan turvin”*
>
> *” Mun mielestä täähän on sellanen tuote, jossa kannattaa olla erittäin, käyttää kaikkia asiantuntijoita, et ne mahdollista on siihen riskinvalintaan.”*
>
> ”*Jossakin tapauksissa jollekin isommille riskeille on laitettu, että me halutaan, et siihen tehdään erikseen tämmönen riskikartotus. Meil on sitte tämmösen yhden patenttitoimiston kanssa sopimus. Et he voi tämmösiä kartotuksia tehdä.”*

”IPR-vakuuttaminen on mennyt sen mukaan, että koska sitä on niin kertakaikkisen vähän, et se ei mee minkään automaattiprosessin läpi kumminkaan. yksittäinen asiantuntija sen sit käsityönään tekee”

Mutta yleensä se, mein asiakkaat on aika pieniä ja semmosii kärsimättömiä. Mä oon sit sitä riskikartotuslomaketta sitte käyttäny oikeestaan sillä tavalle, et mä oon vaan ottanu sen lomakkeen silmien alle ja puhelinhaastattelulla itte onkinu ne tiedot siit asiakkaasta. Ku se myyntityö on vähä hankalaa silleen, et jos sä lähetät asiakkaalle tommosen proposal formin niinku täytettäväks ja sitte niinku haluat sen. Niin se ei, melkein jää helposti silleensä.”

” Mut se jotenki, et pitäskö sitä jollain tavalla miettiä, et markkinoilla jonki tason ratkasun saaminen olis helpompaa ja sit jos sitä haluu lähtee laajentaan korkeempaan vakuutusmäärään tai tietylle toimialoille tai näin, sit se tehtäs tarkempaa riskinvalintaa ja tarkempia riskinkartotusta ja näin poispäin. Se on se yks vaihtoehto.”

4.8 IPR-vakuutusten hyödyt PK-yrityksille

Haastatellut vakuutusyhtiöt näkivät IPR -vakuutuksista olevan selkeä hyöty nimenomaan pienille ja keskisuurille yrityksille. Pienen yrityksen vähäiset henkilö- ja taloudelliset resurssit eivät riitä tehokkaaseen immateriaalioikeuksien puolustamiseen isoja yrityksiä vastaan. Etuna nähdään erityisesti se, että PK-yritys ei ole IPR-vakuutuksen saadessaan taistelussa enää yksin vaan saa vakuutusyhtiöltä tarvitsemaansa asiantuntija-apua ja tukea oikeudenkäyntiprosesseissa. Vakuutusyhtiö valvoo myös käytettyjen asianajajien kustannuksia.

Seuraavassa on esitetty lainauksia koskien haastateltujen vakuutusyhtiöiden kommenteista IPR-vakuutuksen hyödyistä pk-yrityksille.

” Ja onhan se näin. Jos sulla on PK-yritys, jolla ei kauheesti oo kassassa eikä taseessa mitään. Ja sit se on tämmönen, et sillä on joku, käytännössä sen omaisuus on

henkistä ja sitä uhataan. Niin sit sitä vaan niinku vastapuolta lyödään vakuutuksella päähän ja sanoo niinku, että haasta vaan."

" Yritysten omaisuushan on enemmän ja enemmän aineetonta, ei se oo enää niin paljo aineellista, ja minkälaisii riskejä siihenki liittyy, ja me tiedetään nää IP-riskit niin, et varsinki jollaki pienemmillä yrityksillä isompaa yritystä vastaan kuinka tärkeetä se omien IPR:ien suojaaminen on tai niihin liittyvään riskiin varautuminen."

Suomalaiset yritykset ovat pieniä pelureita maailmalla. Vastapuoli IPR-loukkauksissa on useasti paljon suurempi ja paremmin resursoitu.

"Tää suomalaisten yritysten ongelma on ehkä siinä kanssa, että ne on usein aika pieni kokosii tuol maailman mittakaavassa. Jos niillä on hyviä IPR-oikeuksia, hyviä patentteja tai muuta. Niin siinä äkkiä tulee sit se ongelma, että sopimuskumppanit ja vastapelurit on kilpailevia. Ne on kokoluokaltaan hyvin paljon suurempia ja se aiheuttaa sit sen, että niitten suomalaisten pienten yritysten voi olla niinku vaikee puolustaa niitä omia oikeuksia. Koska varsinki, jos on USA:n liiketoimintaa tai USA:ssa pitää suojata vaikka patentteja, niin se on niin kallista siellä lähtee sitten puolustamaan sitä.

Suuret yritykset ovat tottuneet IPR-loukkauksiin ja ovat ottaneet tämän huomioon vuosibudjeteissaan. Heillä on useasti myös patenttisalkkuja ja voivat halutessaan tehdä vaihtoja patenteista vastapuolen kanssa, jotta sopimuksiin päästään. Näitä kaikkia pelivälineitä PK -yrityksillä ei ole käytettävissä. Betterley on raportissaan maininnut pienten yritysten olevan erityisen haavoittuvia suurien kilpailijayritysten tekemille IPR- hyökkäyksille (Betterley 2016, s.3)

" *Toinen on se, että isolla yrityksellähän, ne ottaa budjetissa huomioon, että tämmösiä tulee. Niillä on organisaatio sitä sit hoitamaan ja istumaan siellä oikeuksissa ja toinen, et sit jos tulee oikeesti joku, et nyt on rikottu jotain. Niin sit tehään joku patenttivaihto sen toisen yhtiön. Silleen tossa joku oli tuo juttu, mitä luin. Vaikka Jen-*

keissäki vissiin 92, oliks se jopa 99,9 prosenttia menee tälleen, että ne sovitaan kuitenkin. Niin siitä huolimatta, ne ketkä jää jälelle, se 0,1 prosenttia, niin aivan hirveitä maksuja maksetaan siitä, mikä siitä vedetään oikeuteen"

"*Kyllä tää ilman muuta kannattaa ottaa useemmissa tapauksissa. Yleensähän ne on niitä pieniä. Ne on niitä pieniä yrityksiä, kelle tää sitte ois."*

"Isot osaa varautua jo itekseen ja niillä on eri vakuutukset, mistä ne repii rahat pois."

PK -yritykselle vakuutuksesta on hyötyä myös siinä, että yrityksen ei tarvitse yksin hoitaa oikeudenkäyntiprosessia, vaan se saa vakuutusyhtiön tietämyksen ja tuen asioiden hoitoon.

"Pienemmillä yhtiöillä se yks se lisäarvo, mikä siit tulee on se, et saa vakuutusyhtiön hoitamaan sitä asiaa."

"Niin meillä on kuitenkin aika paljon isommat resurssit sitte ruveta hoitamaan ja selvittää sitä asiaa. Onks tässä vastuuta vai ei oo vastuuta. Ja miten nää oikeudenkäynnit nyt menee. Ja kannattaisko tää sopia nytte. Se on niinku iso riski.

"Ja jonkin asteinen kuitenki mahdollisuus sitten oikeudenkäyntitilanteissaki valvoa esimerkiks käyttää tiettyä asianajajaa, että se ei laskuta ihan mitä tahansa. Se on yks ihan suuria arvo tässä."

4.9 Pankin suhtautuminen IPR - vakuutuksiin

Haastattelututkimukseen otettiin mukaan vakuutusyhtiöiden lisäksi myös yksi pankki. Tarkoituksena oli selvittää olisiko yrityksen saamalla IPR-vakuutuksella myönteistä vaikutusta rahoitusneuvotteluihin pankin kanssa.

Lainaus yhden haastatellun vakuutusyhtiön kommentista kysyttäessä heiltä mahdollista etua pankin luoton myöntämiseen:

” Mä sanoisin, et tuskin se ykskään pankki pitää huonona asiana sitä, että jos yritys nostaa riskien hallintansa tasoa.”

Pankin edustajan kommentit on käyty erillisenä seuraavassa läpi.

Pankki näkee etuna, että pankin lisäksi yritystä on arvioinut joku toinenkin taho. Jos IPR-vakuutus on myönnetty vakuutusyhtiön toimesta, katsotaan se myönteisenä yrityksen riskikartoitusta tehtäessä.

” *jos se menee siihen, et vakuutusyhtiö arvioi sen, niin sillonhan meillekin on positiivinen signaali, rahottajalle, että myöskin joku toinen instanssi on arvioinut tän liiketoiminnan, tän patentin, ja myöntäny sen vakuutuksen sille. Et onhan seki positiivinen signaali omana osanaan”*

IPR-vakuutus nähtiin myös yrityskaupan yhteydessä positiivisena asiana samasta syystä.

” *Et sitte varmaan tämmönen yhtiö, joka yrityskauppana ostais tämmösen pienemmän, ja kokee, et siel on IPR-vakuutus voimassa, niin sillon tietää, et se on arvioitu vakuutusyhtiöinkin toimesta.”*

IPR – vakuutusten tunnettuus pankin sisällä ja heidän asiakkaidensa joukossa on vähäistä

” Niin, ku tää on niin tuntematon vakuutus kuitenki vielä.”

”Ihan selkeeti huomaa, että ei se meilläkään ollu kovin tuttu”

IPR-vakuutuksen tunnettuutta tulisi lisätä PK-yritysten, vakuutusyhtiöiden ja rahoitusyhtiöiden joukossa, jotta sen käyttö lisääntyisi. Esimerkkinä ”työntöavusta” mainittiin Patentti- ja rekisterihallitus, joka erittäin sopiva rooliltaan asian edistämiseen. Sen asiakaskuntahan on juuri oikea kohderyhmä IPR-vakuutuksille. Tunnettuuden lisääntymisen myötä painoarvo vakuutusyhtiöillä ja pankeillakin IPR-vakuutusten osalta kasvaisi.

” *miten tää tunnettavuus kasvaisi, jotta siitä tulis yrityksille tuttu, jotta siit tulis vakuutusyhtiöille sil tavalla tuttu.”*

” Nythän tietysti meilläkin se PRH:hän täs ois aika iso tekijä, että...
” Et heiltä ku lähtis tämmönen työntö eteenpäin, et nyt pitäis saada tai nyt pitäis turvata patentinhakijoiden oikeudet.”

”Täs on ihan mun mielestä pohdittavaa ihan eduskuntatasolla, jos sieltä saadaan sitte päätöksii PRH:n puoleen.”

Tanskan patentti ja rekisteritoimisto DKPTO on ottanut vahvan roolin IPR-vakuutusten tiedottamisessa. (Tanskan patenttitoimisto) Sama käytäntö voisi toimia hyvin Suomessakin.

”Et varmaan sitten noitaki tommosta joku kansanedustaja, mikä se taho nyt sit vois olla, niin kiinnostais juuri tämmöset, mistä on jonkin näköstä saatavilla, esimes justiin tää Tanska ja Ruosi ja sitte joku tämmönen EU-tason lausunto, et tätä mietitään, niin sillonhan se vois olla kiinnostavaa meilleki Suomessa.”

”Mä ainaki näkisin sen erittäin positiivisena, et jos tästä sais eteenpäin vietyä tätä jollain tavalla, et täst tulis vaikka ton Tanskan mallin tyyppinen juttu. Et tää tulis enemmän esille. Vaikee ottaa kantaa varmaan pankkienkaan siihen, et miten se menis, jos ei sitä tiedetä kauheesti.”

”Ja ku tämmönen tuki tulis ja se tulis isoilta tahoilta, niin meilläki pankeissa ois ehkä varmaan toisen näkönen ajattelukulma vois tulla tähän kokonaisuuteen. Että sais painoarvoo tälle enemmän, tälle IPR-vakuutukselle.”

Yrityksen riskitasoa määriteltäessä pankki arvioi sen kykyä luoda riittävä kassavirta ja jatkuvuus yritystoiminnalle. Rahoitus katsotaan näiden perusteella. Joskus tarvitaan myös ulkopuolisen asiantuntija apua riskitasoa kartoitettaessa. IPR-vakuutus voisi auttaa yrityksen jatkuvuuden turvaamisessa, jolla taas on positiivinen merkitys riskikartoituksessa.

”…että samalla tavallahan sitä meki arvioidaan, tämmöseen patenttiin perustuvaa bisnestä, että onko sillä tulevaisuutta ja mitä tapahtuu jos se varastetaan.”

Pankki näkee IPR-vakuutuksen positiivisena molemmissa immateriaalioikeudenkäyntitapauksissa, oli kyseessä sitten samankokoisten yritysten välisestä tai suuren ja pienen yrityksen välisestä IPR-loukkaustapauksesta.

”Kyllähän se varmaan liittyy siihen, että vastapelurit, iso–pieni, niin kyl siinä varmaan sovitaan aika nopeesti se homma, et pieni tietää hävinneensä sen jo. Mut sit ku on saman kokoset yritykset vastassa ja kummallaki on hyvät markkinat ja sattuu viel oleen vaikka sama toimiala ja kilpailevas suhteessa, niin kyllähän siinä varmaan käydään oikeutta, et kumpi on oikeessa.”

Pankin kanta IPR-vakuutuksen suoraan vaikutukseen lainanmyönnössä on selkeä. Vakuutus ei suoraan anna sellaista etua, jolla lainanmyöntö helpottuisi. IPR-vakuutus otetaan kyllä positiivisena asiana yrityksen riskikartoitusta tehtäessä. IPR-vakuutuksen tunnettuuden kasvaessa, sillä voisi olla painokkaampikin merkitys.

” suoraan lainanmyöntöön liittyvää tekijäähän siit ei oo, et me käsitellään jokainen asiakas ihan yksilöllisesti, niinku puhuttu. Ja se, että siel ois tämmönen IPR-vakuutus, niin ei suoraan oo semmonen tekijä, että se ois yks laskennallinen toimenpide tai muu siellä itse sen luotonmyöntämisen kanssa.”

”Ja sitte jos tää tulis todellakin paljon, paljon tunnetummaksi ja ymmärrettäis, mitä se pitää sisällään, niin sillon vois olla, et jopa pankitki ottais sen yhtenä osana, en tiedä luotonmyöntöön, mut että vielä ponnekkaammin sen yrityksen riskiarviointiin mukaan.”

4.10 IPR – vakuutuksen käyttö yrityksen markkinoinnissa

Haastateltavilta yrityksiltä kysyttiin, olisiko pk-yritykselle hyötyä käyttää IPR-vakuutusta markkinoinnissaan eli tuomalla esille markkinointimateriaalissaan, että meillä on otettu vakuutus oikeustaisteluita varten ja tulemme puolustamaan IPR-oikeuksiamme. Tämä katsottiin selkeästi ”kaksiteräiseksi miekaksi”. Suurin osa haasteltavista yrityksistä oli sitä mieltä, että vakuutusta ei kannata tuoda esille. IPR-vakuutuksella mainostaminen vain tuo enemmän hyökkääjiä yrityksen kimppuun helpon rahan toivossa.

Seuraavassa on esitetty lainauksia koskien haastateltujen vakuutusyhtiöiden kommenteista IPR-vakuutuksen käytöstä pk-yrityksen markkinoinnissa.

> *” Että yritysjohtajalla on kidnappausta varten vakuutus, niin mitä sitten seuraavaksi käy. Välitön kidnappaus, jotta saadaan rahastettua vakuutusta. IPR on tälle sukulainen. Mä en tie, pitääks tää paikkaansa, mut tähän liittyy vähintäänki tämmönen uskomus tai urbaanilegenda. Että jos yritys markkinoinnissaan selittää, että meillä on vahingonkorvaamisen riskin varalta otettuna vakuutus, niin ainakin Yhdysvalloissa herää välittömästi semmonen deep pocket mentaliteetti, joka ajattelee easy money. Ja haastaa sen yhtiön päästäkseen rahastamaan tätä vakuutusta. Varsinki, ku siellä on paljo tämmönen, ku settlement ajattelu, että jutut sovitaan pois nopeesti.”*

> *” Tämmöset pienet yritykset voi tarvita sitä vakuutusta joku isoo yritystä vastaan, joka vaan haluu tehä kiusaa. Prosessit kestää ja ilman minkäänlaista periaattees keissiä lähtee prosessiin.”*

> *”Joo joissakin. Se, et toimiiks siis monessa muussa tapauksessa. Jos ajatellaan perinteisempää vastuuvakuuttamista, niin yleensä me nimenomaan suositellaan, että yritykset mahollisimman vähä liputtaisivat näitä vakutuusmääriään.”*

> *”Yleensä niissä sitte, kun noi kansainväliset toimijat, kun ne lähtee patenttikanteita johonki kohdistamaan, niin kyl niillä on aika isot rahalliset intressit siel taustalla sitte. Et ne pelaa just jonkun pienen kilpailijan pois pelistä vähäks aikaa ja muuta. Nyt ku me puhutaan näistä vakuutusmääristä, niin ei niillä mitään merkitystä sillon,*

niinku muutamalla miljoonalla. Vaikka mitä se vakuutus tois sitä turvaa siihen. Niin ei sil oo niinku siinä mittaluokassa sit minkään näköstä pelotekeinoakaan kyllä mun mielestä."

4.11 Toimenpiteet IPR – vakuutuksien tunnettuuden parantamiseksi Suomessa

Koska IPR-vakuutusta ei tunneta, on siitä kerrottava PK- ja erityisesti startup -yrityksille. Koulutusta ja tietoisuutta on lisättävä vakuutusyhtiöiden sisällä. Jotta hakukynnys madaltuisi vakuutuksen hakemisesta tulisi tehdä yksinkertaista ja helppoa. Lisäksi vakuutuksesta tulisi saada kohtuuhintainen vakuutettavalle yritykselle.

" Niin, mitä tarttis tehä, niin kyllä se varmaan sit tarvis tehdä yksinkertasesti vaan helpompi."

" Pieniä start uppeja, jotka lähtee ponnistamaan aikasemmassa vaiheessa kansainvälisemmin.Ja siellä ne on haavottuvaisia."

Se täytys olla käyttäjäystävällinen ja edullinen. Et sit varmaanki jotenki tällein, et varaudu, et yleensä oikeusturvavakuutus ei näitä kata, mutta koska olet meidän asiakas ja yrittäjien, Suomen yrittäjien jäsen, niin sulle me katetaan myös tällaset. Kun olet tämmönen niinkun Suomi nousuun bioteknologia, Suomi nousuun IT-asiat."

" Ja sit tietysti, mitä valveutuneempi yritys on, sitä helpommin ne sit lähtee kyseleen."

" *EU:kin perusteli kiinnostustaan sillä, et ne pelkää, et EU jää jälkeen näis innovaatioissa lähinnä kai USA:n osalta. Tietyst Kiinahan, siellähän ovat nyt hirveesti, mutta tavallaan se ois kilpailuetu EU:lle, jos meillä olis tämmönen IPR-vakuutus."*

"Millä tavalla tää vakuutustuote yleistyy. Mä jotenkin oikeen muuta keinoo jaksa nähdä, ku tämmönen normaali markkinakehitys"

"Kyl mä luulen, et se on lähinnä se, että ensin yhtiössä sisällä tietosuus lisääntyy"

4.12 Vaihtoehtona pakollinen IPR - vakuutus

Koska IPR-vakuutus nähdään erittäin tarpeellisena PK -yrityksille, on useassa maassa keskusteltu IPR-vakuutuksen pakollisuudesta. Tämä on kuitenkin vakuutusyhtiön kannalta erittäin haasteellista: Yhtenäiseen vakuutushinnoitteluun on vaikea päästä.

> *”Keksitään tämmösiä ajatuksia, että miten jostain vakuuttamisesta tehtäis pakollista. Ja yleensä ne jotain aina kuihtuvat eri näkösiin ongelmiin sitte. Jotenki mää, mä epäilen tota, että se just, et kun kuitenkaan semmosta niinku oikeen luotettavaa dataa siitä hinnottelusta ei oo olemassa. Et kyl se edelleen nojais sitte yhtiöiden omiin tariffeihin.”*

FUNDACIÓN MAPFRE’n Institute of Insurance Sciences tutkimuksessa on pohdittu myös IPR – vakuutuksen pakollisuutta (Cuypers, Peréz Carrillo, 2013, s.60). Hyötynä pakollisuudesta nähtäisiin alentuneet vuosimaksut vakuutettavien yritysten määrän kasvaessa. Vakuutusyhtiöiden hallinnointikulut saataisiin myös pienemmiksi. Toisaalta pakollinen vakuutus nostaisi todennäköisesti käytävien oikeustaistelujen määrää. Pakollinen vakuutus ei ole saanut sijaa vielä missään maassa.

4.13 Uusi yhtiö IPR-vakuutusten hoitoon

Koska IPR-vakuutukset poikkeavat vaativuudeltaan, kustannuksiltaan ja riskitasoltaan normaalivakuutuksista on kilpailijamaissa keskusteltu myös täysin uuden IPR-vakuutuksiin keskittyneen vakuutusyhtiön perustamisesta. Vakuutusyhtiöiden lisäksi tässä voisi olla mukana myös valtio osa-omistajana, jolloin sitä ei syytettäisi suorasta kilpailua heikentävästä yritystuesta. Suomen osalta IPR-vakuutusten asiakaskunta nähdään, ainakin toistaiseksi, vielä liian vähäisenä, jotta uutta IPR-vakuutuksiin erikoistunutta yritystä kannattaisi perustaa.

> ” *Mut et meillä ois joku yks yksittäinen yhtiö, mikä tekis pelkästään jotain ni, niin mein markkina on liian pieni. Eihän meillä vaan oo tarpeeks asiakkaita siihen.”*

Tanskassa tehdyn, koko maan kattavan tutkimuksen mukaan pienet yritykset eivät patentoi innovaatioitaan samassa laajuudessa kuin suuryritykset. Syynä tähän on pelko suurista kustannuksista immateriaalioikeuksien puolustamisessa eri oikeusasteissa. Tämän on nähty selkeästi estävän PK- yrityksiä suojaamasta innovaatioitaan patentein ja vähentää yritysten innovointihalua (Lanjouw J.O & Schankerman M, 2001, s.130)

5 YHTEENVETO

Suomalaiset PK-yrityksetkin joutuvat yhä suuremmassa määrin IPR - loukkausten kohteeksi. Usein vastapuolena on suuri kilpailijayritys tai patenttitrolli, joita vastaan taistelu voi olla PK-yritykselle elämän kysymys. Patenttiloukkaukset ja muut immateriaalioikeuksiin kohdistuvat rikkomukset ovat yleistyneet vuosikymmenessä rajusti. Oikeudenkäyntikustannukset kyseisissä tapauksissa ovat suomessakin helposti satoja tuhansia euroja. Ulkomailla kustannukset voivat kohota useisiin miljooniin euroihin. Yritysten rahoittajat ovat jo huomanneet kasvavat riskit ja ovat alkaneet vaatia PK-yrityksiltä rahoituskierrosten ja yritysostojen yhteydessä IPR-vakuutuksia. Paine vakuutusten käytölle kasvaa siis koko ajan.

Tämän tutkimuksen lähtökohtana oli selvittää IPR-vakuutusten hyödyllisyyttä ja käyttöä suomalaisten PK-yritysten immateriaalioikeuksien puolustamisessa.

Tutkimuksen teoriaosuuteen etsittiin aineistoa IPR-vakuutuksista internetistä suomeksi, englanniksi, ruotsiksi ja saksaksi. Hakusanoina olivat: IPR-vakuutus, immateriaalioikeudet ja vakuutukset, immateriaalioikeuksien vakuuttaminen, immateriaaliloukkaukset, patenttiloukkaukset sekä näiden käännökset eri kielille.

Lähteinä käytettiin akateemisten julkaisujen hakukoneita sekä kotimaisten ja ulkomaisten vakuutusyhtiöiden, patenttiasiamiesten sekä patentointiin ja IPR- rekisteröintiin liittyvien organisaatioiden tiedostoja. IPR-vakuutusaiheesta löytyi vain muutamia yliopistotasoisia tutkimuksia. Muutoinkin aihetta on käsitelty julkisuudessa vähäisessä määrin. Muutamat valtiot kuten Espanja ja Ruotsi sekä EU olivat teettäneet aiheesta tutkielmat. Tutkimuksessa tuli ilmi, että aihetta on käsitelty useasti suljetuissa yhteisöissä. Suomessa ei IPR-vakuutuksista ei ole tehty laajempaa tutkimusta.

Tutkimuksen empiriaosuus suoritettiin puolistrukturoituna teemahaastatteluna valittuihin yrityksiin. Alkukartoitusta vakuutusyhtiöiden IPR-vakuutustarjonnasta tehtiin puhelinhaastatteluin. Alkukartoituksessa vakuutusyhtiöiltä pyydettiin kaikki IPR-vakuutuksista saatavissa oleva tieto. Saadut materiaalit olivat IPR-vakuutusesitteitä, hakulomakkeita ja tietoja vakuutusehdoista. Lisäksi pyrittiin selvittämään kuka olisi asiantuntijahenkilö haastateltavaksi. Alkukartoitusmateriaalia kerättiin myös tutkimukseen valittujen yhtiöiden ulkopuolelta. Varsinaiset haastattelut tehtiin valittujen yritysten toimitiloissa. Tutkimukseen valittiin kolme Suomen suurimmista vakuutusyhtiöistä: IF-Vakuutusyhtiö, Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia sekä OP-Pohjola. Lisäksi tutkimushaastattelu tehtiin Nordea Pankkiin.

Tutkimuksen tulokset yllättivät. Vaikka IPR-vakuutuksia on ollut markkinoilla jo muutaman vuosikymmenen ja suomessakin 2000 -luvun alusta, niiden tunnettuus on edelleen olematonta. Myönnettyjen vakuutusten määrä Suomessa on vain muutamia kymmeniä, vaikka PK-yrityksiä on yli 250 000. Vakuutusten tunnettuus ja käyttö ovat teoriatutkimuksenkin mukaan vähäistä koko maailmassa. Syyt ovat kaikkialla samat: vakuutusten vuosimaksut ovat liian korkeat ja vakuutushakemukset liian monimutkaiset. Korkeaan vakuutusmaksuun taas on syynä suuret oikeudenkäyntikulut IPR-oikeudenkäynneissä. Tosin vakuutusyhtiöt joutuvat hinnoittelemaan tuotteensa puutteellisin tiedoin, sillä luotettavat tilastotiedot oikeudenkäyntien kustannuksista ja tapauksista puuttuvat lähes joka maassa.

Tutkimuksesta voidaan tehdä johtopäätökset, että IPR-vakuutusten käyttö ja tunnettuus Suomessa on erittäin vähäistä. Kasvava tarve IPR-vakuutuksille on kuitenkin olemassa. Tunnettuutta ja käyttöä tulee lisätä etsimällä uusia väyliä vakuutusten markkinoille saattamiseksi. Patentti ja rekisterihallitus ja mahdollisesti TEKES voisivat ottaa johtajan roolin asiassa. Vakuutusyhtiöiden hinnoittelun pohjaksi tulee saada luotettavaa dataa IPR-oikeudenkäyntikuluista. Lisäksi vakuutusyhtiöiden tulee madaltaa IPR-vakuutusten hakuprosessia. Suomalaisen PK-yrityksen innovointihalukkuuden ylläpitäminen on eduksi kaikille, pelko patentoinnin ja tuotekehityksen aiheuttamista ylimääräisistä oikeudenkäyntikustannuksista patenttiloukkausten muodossa ei saa estää PK-yrityksen kehitystä. Tutkimusta ja sen tuloksia voidaan hyödyntää IPR-vakuutusten hyödyntämisessä PK-yrityksissä. Vakuutusyhtiöt saavat tietoa IPR-vakuutusten nykytilanteesta ja kasvavasta tarpeesta. Pankille tutkimus tuo lisätietoa uusista IPR-vaatimuksista. Suomen valtio löytää tutkimuksesta ongelmakohdat, joihin toivottavasti löytyy ratkaisut.

5.1 Jatkotutkimusehdotelmia

Tutkimuksessa tuotiin esille epäkohta, jonka ratkaiseminen auttaisi niin vakuutusyhtiötä, kuin vakuutuksen hakijaakin. Tämä kokee vakuutuksen hinnoittelua. Tällä hetkellä IPR-vakuutuksia tarjoavilla yhtiöillä ei ole tarpeeksi luotettavaa kustannustieto hinnoittelun pohjaksi. Jatkotutkimuksena voitaisiin luoda järjestelmä, jolla kerättäisiin säännöllisesti tarvittava data IPR-oikeudenkäynneistä Suomessa. Tämän datan tulisi sisältää vähintään oikeudenkäynnin kustannukset, tiedot osapuolista, määrätyt tuomiot ja sanktioiden määrät.

Kun tarvittavaa dataa on kerääntynyt luotettava määrä, voidaan rakentaa matemaattinen malli, joka antaa tarkemman kuvan todellisista IPR-oikeudenkäyntikustannuksista. Tämän perusteella saadaan IPR-vakuutusten vuosikustannushintataso laskemaan ja näin kiinnostus IPR-vakuutuksia kasvamaan. Vakuutusyhtiökään ei tässä häviä, kun hintataso osataan paremmin laittaa kohdalleen.

IPR-vakuutusten tietoisuuden lisääminen PK-yritysten joukossa tarvitsee uuden paremman kanavan. Yhtenä tutkimuksen aiheena voisi olla parhaimman koulutustavan sekä markkinointikanavan löytäminen tälle. Tutkimuksessa ehdotettiin Patentti ja rekisterihallitusta tai TEKES:iä alkuun paneviksi voimiksi, mutta paljon muitakin vaihtoehtoja on löydettävissä.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksesta käy ilmi, että pienille ja keskisuurille yrityksille tarjottavien IPR -vakuutuksien tarjonta on Suomessa vähäistä. Tämä vahvistaa teoriaosassa selvitettyä maailmanlaajuista tilannetta. IPR – vakuutukset ovat globaalisti harvinaisia.

Vakuutusten ehdot, hinnat ja omavastuut vaihtelevat vakuutusyhtiöiden ja yrityksen suojaustasohalun mukaan. Vakuutuksista maksettavat vuosikustannukset kasvattavat PK-yrityksen teollisoikeuksien ylläpitokustannuksia edelleen ja siksi PK-yritykset eivät ole IPR-vakuutuksiin niin innostuneita. Sama kustannusongelma tulee ilmi useassa teoriaosuudessa esitetyssä aineistossa. Espanjalaiset ovat esittäneet matemaattisen mallin, jolla vakuutusyhtiöiden mahdollista varman päälle hinnoittelua voitaisiin välttää ja saada IPR-vakuutusten vuosimaksut realistisemmalle eli matalammalle tasolle. Sitä kautta IPR-vakuutusten kiinnostavuuden toivotaan kasvavan.

PK-yrityksetkin tulevat yhä tietoisimmiksi teollisoikeuksien hyväksikäytön mahdollisuuksista. Innovointikyky ei ole yrityksen koosta kiinni, vaan osaavista henkilöistä yrityksessä. IPR -oikeuksista tulee yhä tärkeämpiä työkaluja yrityksen arvon kasvattamiseksi myös pienillä yrityksillä. IPR -vakuutukset, vuosikustannuksista huolimatta voivat pelastaa yrityksen taloudelliselta katastrofilta immateriaalioikeuksien puolustustilanteessa. IPR -vakuutusten tietoisuus lisääntyy maailmalla koko ajan (Betterley 2016, s.7).Yhdysvalloissa etenkin immateriaalioikeuksien puolustusvakuutusten määrä on kasvanut. Hidasta kasvua on näkyvissä Suomessakin.

Tutkimuksessa selvitettiin syyt siihen, miksi IPR –vakuutukset ovat niin tuntemattomia Suomessa kuin muuallakin maailmassa. Syitä vakuutusten vähäiseen tunnettuuteen ja käyttöön löytyi useita.

1) Vakuutusyhtiöt katsovat, että tuote on riskialtis, johtuen oikeudenkäyntien suurien asiantuntijamäärien ja pitkäkestoisten prosessien aiheuttamista suurista kustannuksista 2) vakuutustuotteen hinnoittelu on erittäin vaikeaa tarvittavan datan puuttuessa (tilastoja IPR - oikeudenkäyntikuluista ei ole saatavissa). 3) vakuutusyhtiöistä vain harvat markkinoivat IPR –vakuutuksia, vaikka useimmilla se kuitenkin on portfoliossaan. Tuotetta tarjotaan ”tiskin alta” parhaita asiakkaita sitouttamaan. 4) koska IPR - vakuutuksesta, sen riskipitoisuuden ja tarvittavan asiantuntijuuden vuoksi, päättävät vain muutamat ihmiset vakuutusyhtiöiden sisällä, eivät läheskään kaikki yrityksille vakuutuksia myyvät vakuutusvirkailijat edes ole tietoisia tästä vakuutuksesta. Vakuutusten vähäisen käytön syynä nähtiin vakuuttajien mielestä liian suuret riskit tuloihin verrattuna (Amédée T et al. 2006 s.14). Sama varoivaisuus tuotteiden tarjonnassa ja IPR – vakuutusten hinnoittelussa on näkyvissä Suomessakin.

Yleisesti tutkimustuloksina voidaan kertoa, että IPR – vakuutusmarkkinat eivät ole juurikaan kehittyneet 2000 – luvun alusta tähän päivään. Ongelmat ovat maailmanlaajuisesti samat. Vakuutusyhtiöt ovat varovaisia IPR - vakuutustarjonnassaan, tuotteita markkinoidaan huonosti, vakuutusten vuosikustannukset nousevat vakuutettujen yritysten mielestä liian korkeaksi ja vakuutusten hakemisprosessi koetaan liian raskaana. Kaikki samat ongelmat esiintyvät haastattelujen perusteella myös Suomessa. IPR – vakuutusten tarpeellisuus tuodaan kuitenkin vahvasti esille niin teoriaosaan kerätyssä kansainvälisessä aineistossa, kuin tutkimukseen haastateltujen henkilöidenkin toimesta.

Toimenpiteet IPR – vakuutusten käytön edistämiseksi Suomessa

Tarvittavan datan keräys

Vakuutusyhtiöiltä puuttuu tarvittava tieto immateriaalioikeuksiin liittyvistä oikeudenkäynneistä Suomessa. Tietoa oikeudenkäyntien määristä ja tuomituista korvauksista, mukana olleiden yritysten koosta, toimialasta, vastapuolesta ja alkuperämaasta tarvittaisiin luotettavampien riskianalyysien ja sitä kautta tarkempien vakuutusmaksulaskelmien tekemiseksi. Tällä vältettäisiin vakuutusmaksujen yli- ja alihinnoittelu.

IPR – vakuutusten hakemisen helpottaminen

Vakuutusyhtiöiden tulisi laittaa verkkosivuilleen enemmän tietoa IPR-vakuutuksista. Alustava yhteydenotto PK-yritykselle tulee tehdä helpommaksi. Alustava, kohtuullisella työllä täytettävä IPR – vakuutusten hakemuskaavake tulisi löytää suoraan vakuutusyhtiöiden sivuilta. Vakuutusyhtiölle jää aina mahdollisuus sopia lisähaastatteluista ja pyytää lisätietoja hakijayrityksestä. Pääasia on kynnyksen madaltaminen.

IPR - vakuutusten tunnettuuden lisääminen pk-yrityksissä

Pääroolin IPR – vakuutusten edistämisestä voisi Suomessakin ottaa Patentti ja rekisterihallitus PRH kuten vastaava organisaatio DKPTO Tanskassakin. Toisena päätoimijana edistämisessä voisi toimia Teknologian kehittämiskeskus TEKES. Nämä molemmat toimivat luonnostaan oikeassa rajapinnassa yrityksiin nähden.

IPR - asiat yleensä, IPR- Strategiat ja IPR - vakuutukset tulisi ehdottomasti ottaa paremmin esille eri koulutusasteissa Suomessa. Muina IPR – vakuutusten tiedon levittämisväylinä voisivat toimia 1) yrittäjäjärjestöt 2) eri startup -yhteisöt 3) yrityshautomot 4) IPR Center 5) Keksintösäätiö 6) patenttiasiamiehet 7) yrittäjyyskoulutus 8) ammattikorkeakoulut 9) yliopistot 10) vakuutus-, luotonanto- ja rahoitusyhtiöt.

IPR – vakuutusten tarpeellisuus

IPR -vakuutukset luotiin aikoinaan maailmalla auttamaan nimenomaan PK-yrityksiä, joiden voimavarat eivät riitä taistelemaan isoja kansainvälisiä yrityksiä vastaan IPR-kiistoissa.

Painetta PK-yrityksille lisäävät myös kasvanut piratismi, jossa kopiointi- ja väärennökset ovat vain helpottuneet internetin ja 3D tulostuksen myötä.

Vain rahastusmielessä yrityksiä oikeustaisteluilla uhkailevat patenttitrollit ovat niin PK- sektorin kuin suurienkin yritystenkin kiusana.

Useissa Suomen kilpailijamaissa IPR-vakuutuksia ja sen antamaa suojaa erityisesti PK-yrityksille on käsitelty valtiojohdon tasolla, koska asia on koettu niin tärkeäksi. Suomessakin tämä PK-yritysten kilpailukykyyn vaikuttava asia tulisi perusteellisesti keskustella vähintäänkin koulutuksen ja tunnettuuden lisäämisprosessin osalta.

PK - yritykset tulevat törmäämään IPR-vakuutusten tarpeellisuuteen muutenkin kuin oikeusasteissa. Ulkomaiset yritykset ja yritysten pääomarahoittajat vaativat jo nyt ostettavilta tai rahoitettavilta yrityksiltä IPR-vakuutuksia.

Tutkimuksessa haastatellun pankin sanoma oli myös selkeä: vaikka IPR-vakuutuksella ei ole suoraa merkitystä pankin yritykselle myöntämään luotonantoon, on sillä selkeä merkitys kuitenkin yrityksen riskiarviointiin, sekä yrityksen jatkuvuuden arviointiin. Pankin sanoma oli myös, että IPR-vakuutuksella on pankille positiivinen vaikutus, koska joku muukin taho jo pohtinut yrityksen riskiä vakuutusta myöntäessään.

Tutkimuksen hyödyllisyys

IPR – vakuutus nähdään erittäin tarpeellisena suomalaisten PK - yritysten kilpailukyvyn ylläpitämiseksi kansainvälisillä markkinoilla. Tutkimuksesta on PK -yritysten lisäksi hyötyä usealle muulle taholle.

PK -yrityksille tutkimus kertoo tämänhetkisen tilanteen IPR -vakuutuksista Suomessa ja maailmalla. Tutkimuksesta käy ilmi myös mitkä tekijät uhkaavat PK-yrityksen immateriaalioikeuksia. Tutkimuksessa selvitettiin IPR – vakuutusten tarjoajat Suomessa, millaisia vakuutuksia on tarjolla PK-yrityksen IPR- oikeuksien puolustamiseen, minkälainen on näiden vakuutusten hakuprosessi, mitkä tekijät vaikuttavat vakuutusten hinnoitteluun, mitkä ovat

vakuutusyhtiöiden yleiset hinnoitteluperiaatteet ja vakuutusmäärien ylärajat. PK- yritykselle tärkeä tieto on myös, että yrityksen itsensä lisäksi IPR-vakuutusta voivat yritykseltä vaatia myös rahoittajat, yrityksen päämiehet ja yritysostojen yhteydessä ostajaehdokkaat. Suomalaiset PK – yritykset osaavat tutkimuksen luettuaan ottaa huomioon paremmin immateriaalioikeusiin liittyvät riskit. Tutkimus kannustaa PK - yrityksiä parantamaan valmiuttaan suojata innovaatioitaan patentein ja tavaramerkein. Tutkimus painottaa myös IPR -vakuutusten käytön hyödyllisyyttä: PK – yrityksen omat taloudelliset resurssit ovat hyvin rajalliset.

Vakuutusyhtiöille tutkimuksesta selviää kansainvälinen IPR -vakuutusten nykytilanne sekä, IPR -vakuutustarpeiden lisääntyminen maailmalla. Uusien kasvavien uhkakuvien; kasvavan piratismin, verkkokaupan räjähdysmäisen lisääntymisen, 3D-tulostuksen aiheuttaman kopioinnin helppouden ja patentteja vain rahastusmielessä metsästävien patenttitrollien tuominen esille kiihdyttää IPR – vakuutusten tarvetta, joihin vakuutusyhtiöt joutuvat vastaamaan. Tutkimuksessa esitetään myös espanjalaisten tutkijoiden luoma IPR – vakuutusten vuosimaksujen laskentamalli, jota parantelemalla Suomalaiset vakuutusyhtiöt voivat arvioida riskiään paremmin sekä saada vuosimaksut kohtuullisemmaksi vakuutetulle yritykselle.

Pankeille tutkimus tuo uutta tietoa IPR-vakuutuksista. Onko pankeilla IPR-vakuutusten tunnettuuden ja painoarvon kasvaessa mahdollisuus ottaa IPR-vakuutuksen saava yritys positiivisemmin huomioon lainaneuvotteluissa? Jo nyt pankit voivat törmätä yrityksen rahoituskierroksella pääomalainoittajien vaatimuksiin IPR -vakuutuksista tai yrityskauppojen yhteydessä ostajan vaatimuksesta.

Suomen valtio voi hyödyntää tutkimustuloksia suomalaisten PK – yritysten kansainvälisen kilpailukyvyn ylläpitämiseen ja parantamiseen. Useat kilpailijamaat ovat jo pohtineet IPR -vakuutusten käyttöä. Suomi ehtii vielä mukaan, mutta IPR -vakuutusten tietoisuuden tehokkaaseen ja nopeaan kasvattamiseen sekä hyödyntämiseen tarvitaan ministeriöiden vahvaa panostusta oikean valtion tukeman organisaation asettamiseksi.

Oppilaitokset saavat tutkimuksesta tämänhetkisen monipuolisen tietopaketin IPR-vakuutusten osalta. Aineistoa voi kokonaan ja osittain käyttää koulutusaineistona IPR- strategia koulutusten yhteydessä yliopistoissa ja muissa oppilaitoksissa.

LÄHDELUETTELO

Puhelinhaastattelut:

Howden Insurance Brokers: Heikkinen Pasi 12.11.2014

IF-Vakuutusyhtiö: Näätänen Tarja 12.11.2014

Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia: Eerola Virve 24.11.2014

LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö: Svala Olavi 27.11.2014

OP-Pohjola: Myllyniemi Heli 24.11.2014

Haastattelut:

IF-vakuutusyhtiö: Nygren Päivi, Underwriter, Vastuuvakuutus, yritysasiakkaat, 11.04.2016

IF-vakuutusyhtiö: Valtonen Tapio, Product Manager, 11.04.2016

Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia: Luontama Taru, Senior Underwriter, 07.10.2015

Nordea Pankki: Asiakasvastuullinen pankinjohtaja ,Yritysvakuutukset, 05.02.2016

OP-Pohjola: Koski Ville, Senior Underwriter, 20.1.2016

OP-Pohjola: Leppänen Jari, Underwriter, 20.1.2016

Kirjallinen materiaali:

Amédée T et al. 2006 s.14, CJA Consultants Ltd, Patent Litigation Insurance, A Study for the European Commission on the feasibility of insurance schemes against patent litigation risks, FINAL REPORT Saatavilla: ec.europa.eu/internal_market/indprop/.../patent/.../pli_report_en.pdf

Betterley R.S. 2016. Intellectual property and media liability insurance market survey-2016. The Betterley Report. Saatavilla: http://betterley.com/samples/ipims16_nt.pdf

Blankenship C. & Stamm L. 2009. IP Litigator May / June, Volume 15, Number 3, pp 7 - 13

Buzzacchi L. & Scellato G. 2008. Patent litigation insurance and R&D incentives. International Review of Law and Economics 28 (2008) pp. 272 – 286.

Duchêne A. 2014. Patent Litigation Insurance, Working Paper, Bennett S. LeBow College of Business, Drexel University, Department of Economics and International Business

European Commission – Taxation and customs union. 2010. Report on EU customs enforcement of intellectual property rights, Results at the EU border – 2010

Europol - 2015 Situation Report on Counterfeiting in the European Union, April 2015, A joint project between Europol and the Office for Harmonization in the Internal Market

Finanssialan Keskusliitto: Vakuutusyhtiöt Suomessa 2013, Julkaisut ja tutkimukset 2014, 24.04.2014

Hiltunen L. 2009, Graduaineiston analysointi, Jyväskylän Yliopisto. Saatavilla: www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/aineiston_analysointi2.pdf

Hirsjärvi S. & Hurme H. 2011, Tutkimushaastattelu, Teemahaastattelun teoria ja käytäntö, Gaudeamus

Howden Insurance Brokers: Why your business must protect its intellectual property

IF-Vakuutusyhtiö: Immateriaalioikeuksien vakuuttaminen. Saatavilla: https://www.if.fi/yritysasiakkaat/vakuutukset/vastuuvakuutukset/ipr-vakuutus/ipr-ja-yrityksen-immateriaalioikeudet

Iltasanomat 11.7.2014, Saatavilla: http://www.iltasanomat.fi/taloussanomat/art-2000001842860.html

Keeley M.C. 1999. Estimating Damages in Patent Infringement Cases: An Economic Perspective. Saatavilla: https://www.cornerstone.com/Publications?pubs=3472&page=2

Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia: Yritysturvan vastuuvakuutukset; IPR-vakuutus

Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia: IPR-vakuutusten vakuutusehdot YT309

Kivi – Koskinen, T. 2014, IPR osana yritysten ja tutkimusprojektien strategiaa, Lappeenrannan teknillinen yliopisto

Lanjouw. J.O & Schankerman M. 2001. Characteristics of patent litigation: a window on competition, The RAND Journal of Economics, Vol.32, No.1. pp. 129-151.

Larsson Hillevi 2014. Skydd för uppfinnare mot patentintrång, Sveriges Riksdag, Interpellation 2013/14:497.

Larsson T, 2003. Patentintrång, En fråga för svenska staten. Sound Around AB på uppdrag av VINNOVA

LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö: IPR-riskikartoitus

LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö: Yrityksen IPR-oikeudenkäyntikulujen oikeusturvavakuutus

Oberda J. 2003. Försäkringar för immaterialla rättigheter, examenarbete, Juridiska Fakulteten vid Lunds universitet.

OP-Pohjola: IPR-Vastuuvakuutus VA14

OP-Pohjola: IPR varallisuusvastuu- ja oikeusturvavakuutushakemus

OP-Pohjola: Yrityksen IPR-oikeusturvavakuutus OI 03

Tanskan Patenttitoimisto, Saatavilla: http://www.dkpto.org/ip-law--policy/international-patenting/patent-litigation-insurance.aspx

Tekes.2012. IPR-Strategia. Saatavilla: www.tekes.fi/globalassets/global/rahoitus/7-ohjeet/sopimusmallit/sopimuslinkit/ipr-strategia_2012.pdf

Tekniikka & Talous verkkosivut 13.3.2003, Yritykset suojaavat patentit ja tavaramerkit vakuutuksilla. Saatavilla: www.tekniikkatalous.fi/tyo/yritykset+suojaavat+patentit+ja+tavaramerkit+vakuutuksilla/a44822

Tekniikka ja Talous verkkosivut, 2.5.2016. Saatavilla: http://www.tekniikkatalous.fi/tiede/patenttitrollit-tuhoavat-25-t-k-toiminnasta-tutkijat-ongelma-voidaan-estaa-6546889

Tähtivuori R, EK-verkkosivut, Saatavilla: https://ek.fi/mita-teemme/yrityslainsaadanto/teollis-ja-tekijanoikeudet-ipr)

Tuomi J. & Sarajärvi A., 2002, Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi, Kustannusosakeyhtiö Tammi

Intellectual Property Protection Insurance

Proposal Form

Thank you for considering Intellectual Property Protection Insurance from Camberford Law plc and FirstAssist Legal Protection.

In order to consider your application, we need to learn as much as we can about your organisation and how it operates.

The aim of this form is to gather information, and ideally allow you to provide it in one go. We recommend that you read this form through before starting to complete it, so you can establish which sections are applicable and if necessary seek out the appropriate information.

Please answer all the relevant questions on this form as fully as possible; if you do not it will result in a delay in handling your quotation. Please use separate continuation sheets where necessary.

Please return the completed proposal form to:

Camberford Law Plc, Lygon House, 50 London Road, Bromley, BR1 3RA

Email: enquiries@camberfordlaw.com

IMPORTANT NOTICE

1. Signing this proposal form does not bind you or the insurer to effect insurance. On receipt of the proposal Cigna Insurance Services (Europe) Limited's only obligation is to decide whether to offer insurance and if so at what terms.

2. All material facts must be disclosed. Failure to do so may give the insurer the right to avoid the policy. A material fact is one that may influence the acceptance or assessment of this proposal. If you are in any doubt as to whether something constitutes a material fact you should disclose it.

3. We recommend that you should keep a record, including copies of letters and this proposal form, of all information supplied to us for the purpose of entering into any prospective insurance contract.

4. A specimen policy is available on request.

5. Please ensure that you read the Notice at the end of this proposal.

This policy is administered by FirstAssist Legal Protection, which is a trading style of Cigna Insurance Services (Europe) Limited and underwritten by Great Lakes Reinsurance (UK) PLC

Camberford LAW PLC
celebrating 50 years of innovative insurance solutions

firstassist
legal protection

1. Full name of the Proposer including any trading names or subsidiary companies that you require cover for. If you wish to include subsidiary companies please explain the relationships between the firms. Joint prospers should specify what the relationship is between the organisations.*

2. Details of the Proposer

Address:	Telephone Number:
	Fax Number:
Post Code:	E-mail:

3. Nature of business (please include full details of all activities)

4. Estimated total turn over for current financial year: £

5. How do you exploit your organisation's intellectual property rights, for instance are they predominately licensed or used directly in your own products and services?

6. What are your organisation's current key aims, for instance are you planning to expand in your existing market or develop new markets in different countries?

Camberford LAW PLC
celebrating 50 years of innovative insurance solutions

firstassist
legal protection

7. Which organisations are your main competitors?

8. From the list below, please indicate who you feel is likely to infringe your organisation's intellectual property rights?

Customer	Yes ☐	No ☐			
Competitor	Yes ☐	No ☐			
Potential licensee or purchaser	Yes ☐	No ☐			
Manufacturer or supplier	Yes ☐	No ☐			
Business Partner	Yes ☐	No ☐			
Ex-employee	Yes ☐	No ☐			
Other	Yes ☐	No ☐	Please Specify		

Please describe the nature of these concerns:

Camberford LAW PLC
celebrating 50 years of innovative insurance solutions

firstassist
legal protection

9. Does your organisation monitor for infringements of its intellectual property or subscribe to any trademark watch or patent monitoring services? If Yes please give full details:

Yes ☐ No ☐

10. From whom has your organisation sought professional advice from regarding intellectual property, and what is the nature of this advice?

11. Has your organisation been involved in a dispute concerning intellectual property? If so please provide full details including the level of costs involved:

Yes ☐ No ☐

12. Are you aware of any other intellectual property disputes which have occurred within your industry or which involved organisations that you know? If so please give details:

Yes ☐ No ☐

Camberford LAW PLC
celebrating 50 years of innovative insurance solutions

firstassist
legal protection

13. Has your organisation been warned or had to warn a competitor about an infringement of an intellectual property right? If so, please provide details as to the nature of the infringement and manner in which the warning was made along with relevant dates:

Yes ☐ No ☐

14. Has your organisation ever been refused intellectual property cover or has an insurer ever refused to renew a policy? If so please give details:

Yes ☐ No ☐

Whilst the policy does not cover any disputes with another party to a licence agreement, obligations in such agreements regarding responsibility for responding to an infringement of intellectual property rights are an important consideration for underwriters.

15. Please provide copies of all agreements under which your organisation licences intellectual property.

16. Please describe any other contractual relationships you have with the parties to these licence agreements.

17. Is there any other information we should be aware of regarding the licensing arrangements?

18. In which countries, territories or areas does your organisation wish to protect its intellectual property rights?

19. The policy can provide a limit of indemnity of between £100k and £500k. What limit of indemnity is required?

£100,000 ☐ £250,000 ☐ £500,000 ☐ Other, please specify: ☐

20. The policy will generally have an excess, which means an insured will need to contribute a monetary amount following a claim being accepted and before the insurer will indemnify legal expenses.

An insured may also contribute a fixed percentage of legal expenses in the form of co-insurance.

What proportion of a claim would your organisation be prepared to contribute?

£2,500 ☐ £5,000 ☐ £7,500 ☐ £10,000 ☐ £12,500 ☐ £15,000 ☐

What proportion of a claim would your organisation be prepared to co-insure?

10% ☐ 20% ☐

21. Please provide a list of the intellectual property rights which you wish to protect providing titles, numbers and descriptions as appropriate.

Declaration Form

I/We confirm that FirstAssist Legal Protection, which is a trading style of Cigna Insurance Services (Europe) Limited, may contact any of the organisation's legal advisors referred to in this proposal for further information.

Yes ☐ No ☐

Please note;

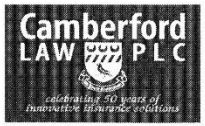
1) Insurance will only be provided on successful completion of this form for the company and business description specified on the form.
2) We recommend that you should keep a record, including copies of letters and this declaration, of all information supplied to us for the purpose of entering into this insurance contract.

I/We declare that;

- The Proposer is not aware, after enquiry, of any circumstances which may give rise to a claim being made under this insurance or otherwise affect the insurer's assessment of this risk
- The above statements made by me/us or on my/our behalf are to the best of my/our knowledge and belief true and complete and

I/we agree that this proposal will form the basis of the contract between me/us and the insurer.

Signature	Position
Name in block capitals	Date



LAW APPLICABLE TO THE CONTRACT

The law applicable to this contract is subject to agreement between the parties. Unless a special endorsement to the contrary has been requested by the policyholder and agreed by us, the law applying to this insurance contract will be the Law of England & Wales.

This insurance is issued in the United Kingdom by FirstAssist Legal Protection, which is a trading style of Cigna Insurance Services (Europe) Limited, and underwritten by Great Lakes Reinsurance (UK) PLC.

Cigna Insurance Services (Europe) Limited is registered in England and Wales No. 4617110.

Registered office at Chancery House, St Nicholas Way, Sutton, Surrey SM1 1JB.

Great Lakes Reinsurance (UK) PLC is registered in England and Wales No. 2189462.
Registered office at 1 Plantation Place, 30 Fenchurch Street, London, EC3M 3AJ.

Cigna Insurance Services (Europe) Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority.

Great Lakes Reinsurance (UK) PLC is authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority.

This can be checked on the Financial Services Register at http://www.fsa.gov.uk/register/home.do.

Data Protection Notice – How we protect your personal data

Introduction
Please make sure that you read and understand this Data Protection notice as it explains to you what we will do with the information that you give us. If you apply for our products and/or services it is highly likely that we will need both personal and sensitive data about yourself and anyone else who is covered by the application form in order to administer the insurance policy and any claims which may arise. You should show this notice to any other person covered under your insurance policy. If your application includes other individuals we will assume that they have given their consent to you for you to give their information to us.

The Data Controller

The Data Controller will be Cigna Insurance Services (Europe) Limited, for whom FirstAssist Legal Protection is a trading style.

Protection of your personal data
The security of your personal information is very important to us and we are compliant with all current data protection legislation. All personal information that you supply to us either in respect of yourself or other individuals in connection with our products and/or services will be treated in confidence by us and will be held by us for the purpose of providing and administering our products and services. This may involve the collection and processing of sensitive data (as defined in the Data Protection Act 1998) and if you complete an application form for our products and/or services you will be giving your consent to such information being processed by us or our agents. Your personal &sensitive data may also be shared with the underwriter of our insurance products.

It may be necessary to pass your personal and sensitive data to other companies for processing on our behalf. Some of these companies may be based outside Europe in countries which may not have the laws to protect your personal data, but in all cases we will ensure that it is kept securely and only used for the purposes for which it was provided.

Inaccurate Data
If you believe that we are holding inaccurate information about you, please contact the team responsible for administering your policy and they will be happy to correct any errors.

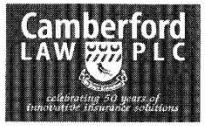
Telephone calls
Please note that for our mutual protection telephone calls to FirstAssist Legal Protection may be monitored and/or recorded.

Fraud prevention, detection & claims history
In order to prevent and detect fraud we may at any time:

- Share information about you with other organisations and public bodies including the Police;
- Check and/or file your details with fraud prevention agencies and databases, and if you give us false or inaccurate information and we suspect fraud, we will record this. we and other organisations may also search these agencies and databases to;
    - Help make decisions about the provision and administration of insurance, credit and related services for you and members of your household;
    - Trace debtors or beneficiaries, recover debt, prevent fraud and to manage your accounts or insurance policies;
    - Check your identity to prevent money laundering, unless you furnish us with other satisfactory proof of identity
    - Undertake credit searches and additional fraud searches.

We can supply on request further details of the databases we access or contribute to.

Customer Satisfaction Surveys
We aim to continuously improve the services we offer to our customers. Occasionally we carry out customer satisfaction surveys which may be for our own benefit or for more general interest, and we may need to collect further information about you in connection with them. Surveys will usually be carried out by FirstAssist Legal Protection but in some circumstances we will use an external firm. Your participation in such a survey is entirely optional but your help and feedback would be appreciated.



Marketing
We would like to keep you informed (by telephone, post or email) of selected products and services available from us and our carefully chosen suppliers. If you would prefer not to receive this information, please let us know when you call or write.

Cigna Insurance Services (Europe) Limited November 2013

ANNEX 2
RISK AND PREMIUM CALCULATIONS. ANALYTICAL MODELS

1. PREMIUM SETTING FORMULAS

The annual premium for legal expenses insurance is calculated by means of an analytical model.

The measure of risk is a granted patent for which the insured has taken out an insurance policy covering the legal expenses that will arise if the patent is infringed and needs to be enforced.

1.1. Risk models

Severity X of a claim can come to different amounts. It is an aleatory variable, and the sections below set out an assumption that it will be distributed a certain way.

1.1.1. Pareto severity

In a Pareto distribution of severity, the probability that the amount of a claim X will be higher than a certain value x is represented by the formula:

$$P[X > x] = \left(\frac{T}{x}\right)^{\alpha} \tag{1}$$

where the threshold T and index α are the two probability distribution parameters.

Thus, the mean cost of a claim is given by:

$$< X > = \int_T^{\infty} x \frac{\partial P}{\partial x} dx \tag{2}$$

$$= \alpha T^{\alpha} \int_T^{\infty} x^{-\alpha} dx \tag{3}$$

$$= \frac{\alpha}{\alpha - 1} T \tag{4}$$

1.1.2. Exponential severity

If the severity distribution is exponential, the probability that the amount of a claim X will be higher than a certain value x is represented by the formula:

$$P[X > x] = e^{\frac{U-x}{\lambda}} \tag{5}$$

where the threshold U and attenuation λ are the two probability distribution parameters.

Thus, the mean cost of a claim is given by:

$$< X > = \int_U^\infty x \frac{\partial P}{\partial x} dx \tag{6}$$

$$= \frac{1}{\lambda} e^{\frac{U}{\lambda}} \int_U^\infty x e^{-\frac{x}{\lambda}} dx \tag{7}$$

$$= U + \lambda \tag{8}$$

1.2. Risk spreading

Considering risk spreading between the insured and the insurer by means of:

- Self-insurance.
- A deductible D.
- An insured amount L.

Thus, for a claim of severity X (the amount of the legal expenses of the lawsuit), the part of the risk assumed by insurer Y will be:

$$Y = (1-\gamma) \min[L, \max(0, X-D)] \tag{9}$$

That is, for any value of claim X the maximum amount paid by the insurer is:

$$Y^{\max} = (1-\gamma)L \tag{10}$$

Tables 8 and 9 in Chapter 1 depict the coverage mechanism.

1.2.1. Pareto severity

If severity X follows a Pareto distribution, the mean of the insured portion Y is represented by:

$$< Y > = (1-\gamma) \int_D^{D+L} (x-D) \frac{\partial P}{\partial x} dx + (1-\gamma) \int_{D+L}^\infty L \frac{\partial P}{\partial x} dx \tag{11}$$

$$= \frac{1-\gamma}{\alpha-1} T^\alpha \left[D^{1-\alpha} - (D+L)^{1-\alpha} \right] \tag{12}$$

The values of the two parameters (Pareto threshold and index) in Spain are still unknown.

Determining them requires fitting them to the data observed in recent years.

Nevertheless, assuming that that the legal expenses of patent litigation are unlikely to be less than 2,500 euros (not even if both parties agree to an out-of-court settlement at the outset) allows us to calculate a theoretical Pareto threshold value of

$$T = 2{,}500 \text{ EUR} \tag{13}$$

Thus, on the basis that patent litigation will, on average, attain a mean cost of 27,500 euros, applying formula (4) yields a value for the Pareto index of:

$$\alpha = 1.1 \tag{14}$$

1.2.2. Exponential severity

If severity X follows an exponential distribution, the mean of the insured portion Y is represented by:

$$< Y > = (1-\gamma) \int_{D}^{D+L} (x-D)\frac{\partial P}{\partial x}dx + (1-\gamma) \int_{D+L}^{\infty} L\frac{\partial P}{\partial x}dx \tag{15}$$

$$= (1-\gamma) \lambda e^{\frac{D}{\lambda}} \left[e^{-\frac{D}{\lambda}} - e^{-\frac{D+L}{\lambda}} \right] \tag{16}$$

The values of the two parameters (threshold and exponent) in Spain are still unknown.

Determining them requires fitting them to the data observed in recent years.

Still, assuming that that the cost of patent litigation may be 0 (especially if both parties agree to an out-of-court settlement at the outset) allows us to calculate a theoretical exponential threshold value of

$$U = 0 \text{ EUR} \tag{17}$$

Thus, on the basis that patent litigation will, on average, attain a mean cost of 30,000 euros, applying formula (8) yields an exponential attenuation value of:

$$\lambda = 27{,}500 \text{ EUR} \tag{18}$$

1.3. Frequency of claims

If there are *n* lawsuits in a year and the insured portfolio contains *N* patents, annual frequency μ is represented by:

$$\mu = \frac{n}{N} \tag{19}$$

Clearly, the frequency of litigation will depend on the type of technology patented and the quality of the underwriting. However, for the Spanish patent market as a whole, the frequency of patent litigation is probably around

$$\mu = 0.3\% \tag{20}$$

1.4. Premium rates

In a first approximation, the premium can be obtained by multiplying the mean insured severity (12,16) by the expected frequency (19,20).

This amount should, however, be increased by the administrative and capital costs. Since these costs depend greatly on each company's policies and strategies, their inputs can be simplified to a multiplicative component, c, representing capital costs, and an additive component, C, representing administrative costs. The annual premium P for a policy is thus written as:

$$P = \frac{\mu < Y >}{1 - c} + C \tag{21}$$

Since patent insurance is a comparatively new product, it would be prudent to consider relatively high, variable capital costs, around

$$c = 25\% \tag{22}$$

However, the underwriting process for this commercial product (see Part II, Table 3) is quite simple and only requires formal steps without any *ad hoc* actions. It is thus reasonable to consider that for an insurer that already has an efficient production infrastructure for other branches, administrative costs will only need to account for a few minutes to be able to accept or reject a policy, plus payment collection procedures. Accordingly, a component for relatively low fixed administrative costs can be considered, around

$$C = 50 \text{ EUR} \tag{23}$$

1.5. Model parameters

The parameter values in the models considered are summarized in Table 1 below.

2. ASSUMPTIONS

- There is no adverse selection by the insured. That is, starting up an insurance scheme will not increase the propensity by patent holders to litigate.

Table 1.
Parameter values

	Symbol	Amount
Pareto threshold	T	5,000 EUR
Pareto index	α	1,2
Exponential threshold	T	0 EUR
Exponential attenuation	λ	30,000 EUR
Self-insurance	γ	5.0%
Deductible	D	variable
Limit	L	variable
Frequency	μ	0.3%
Variable costs	c	25%
Fixed costs	C	50 EUR

- Discounts due to possible delays in the payment of the amount of losses have been disregarded. In fact, though patent lawsuits in Spain usually take a long time, this effect is probably minimal in the current framework of very low interest rates.
- The possibility of appealing a first instance judgment to the next instance has been disregarded in view of the low level of contentiousness of the patent sector in Spain compared to other jurisdictions.
- Claim severity follows a Pareto distribution or an exponential distribution. Extreme cases have a fat tail distribution in the former and a thin tail distribution in the latter.

Administrative and capital costs are added to premiums by means of a fixed additive component in the case of the former and a variable proportional component in the case of the latter.