



Vapaaehtoisen perinnän käytännöt yritysten välisessä kaupassa

Opas Kykylaakson oppiyrityksille

Tilli Hietala

OPINNÄYTETYÖ
Marraskuu 2022

Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oikeudellinen asiantuntijuus

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oikeudellinen asiantuntijuus

HIETALA, TILLI:

Vapaaehtoisen perinnän käytännöt yritysten välisessä kaupassa. Opas Kykylaakson oppiyrityksille.

Opinnäytetyö 50 sivua, joista liitteitä 13 sivua
Marraskuu 2022

Tampereen ammattikorkeakoulun tarve vapaaehtoista perintää käsittelevälle oppaalle oli ilmeinen. Ensimmäisen vuoden liiketalouden opiskelijat toimivat Kykylaakso-oppimisympäristöön simuloitussa virtuaaliyrityksessä. Yritykset käyvät keskenään B-to-B-kauppaa. Yksi virtuaaliyrityksen monista tarkoituksista on, että opiskelijat oppivat yksinkertaisten saatavien perintää. Toimeksiantona oli tuottaa tätä varten vapaaehtoista perintää käsittelevä opas.

Opinnäytetyön tavoite oli selvittää, miten saatavan peruste muodostuu, miten siitä syntyy velka ja miten sitä voi periä vapaaehtoisen perinnän keinoin. Työssä käsiteltiin vapaaehtoisen perinnän keinot käytännön kannalta, sekä niiden hyvät ja huonot puolet. Lisäksi selvitettiin vapaaehtoisen perinnän kulut ja aikataulut. Tarkoituksena oli tuottaa opas, joka selitti näitä asioita opiskelijoille ja jonka avulla nämä voisivat oppia, miten virtuaaliyritysten kaupankäynnissä syntyviä saatavia voidaan periä.

Opinnäytetyön toteutustapa oli toiminnallinen. Sen teoreettinen viitekehys laadittiin lainopillisella menetelmällä, jonka lähteenä oli saatavia, velkoja ja vapaaehtoista perintää koskeva lainsäädäntö. Lainsäädännön lähteitä täydensi aihetta käsittelevä kirjallisuus. Opinnäytetyön tuotoksena syntyi vapaaehtoisen perinnän opas, jossa annetaan myös ohjeita perinnän käytännön toteuttamiseen.

Oppaassa käytiin läpi raportissa esitetyt saatavan ja velan synnyn perusteet lyhyesti opiskelijoita ohjaavassa muodossa. Raportissa käsitellyt perinnän keinot selvitettiin niin, että opiskelijat oppaan luettuaan voisivat käyttää näitä keinoja yksinkertaisissa perintätapauksissa. Oppaan avulla Tampereen ammattikorkeakoulu voi täydentää vapaaehtoisen perinnän opetustaan. Opas voi vaatia tulevaisuudessa päivittämistä mainittujen perintäkulojen sekä aikarajojen osalta. Täsmällisesti mainittujen summien ja aikarajojen vuoksi päivittäminen on yksinkertaista.

Asiasanat: vapaaehtoinen perintä, perintälaki, velka

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
Legal Expertise

HIETALA, TILLI:

Voluntary Collection Practices in Business-to-business Trade. Guide for Learning Companies of Kykylaakso

Bachelor's thesis 50 pages, appendices 13 pages
November 2022

Tampere University of Applied sciences was in a need of a guide for voluntary debt collection. The Business Administration students set up a simulated limited company which operates in Kykylaakso, a virtual learning environment. The companies trade with each other on a B-to-B basis. One of the many purposes of these companies is to teach students to collect debts. This thesis was aimed to create a guide for debt collection.

The objective was to explain how one can recover a debt using voluntary collection methods. It was also explained how monetary claim and the debt are formed. The methods of voluntary debt collection were explained, with their pros and cons. This work included also expenses and time-limitations of these methods. The goal was to create a guide for students so they could learn how to recover debts of their simulated companies.

The thesis's method of conduction was functional, and the theoretical framework was conducted using legal method. Sources included the debt collection act, which was further complemented by literature about voluntary collection practices. The thesis produced a voluntary debt collection guide.

The guide includes short explanations about claims and debts in b-to-b trade. The main part of the guide consists of instructions about how to collect debts with voluntary collection methods. Following these instructions students can apply these methods in simple collection situations. In the future Tampere University of Applies Sciences should keep this guide up to date with the debt collection act.

Key words: voluntary collection, debt collection act, debt

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
2	SAATAVA JA LUOTTOSUHDE	7
	2.1 Saatavan peruste	7
	2.2 Velan syntyminen ja luottosuhde.....	8
	2.3 Maksutapatiedot ja saatavan myyminen	9
	2.4 Velan vanhentuminen	10
3	PERINTÄ	12
	3.1 Vapaaehtoinen perintä	12
	3.2 Perintäpolitiikka ja perintäaikataulu	13
	3.3 Perintäkulut	14
	3.4 Hyvä perintätapa	16
	3.5 Rangaistukset	16
	3.6 Kuka voi suorittaa perintää.....	17
	3.7 Oikeudellinen perintä	18
4	VAPAAEHTOISEN PERINNÄN KEINOT	20
	4.1 Maksumuistutus ja maksuvaatimus.....	20
	4.2 Yhteydenottokeinoja.....	22
	4.3 Maksusuunnitelma	23
	4.4 Trattauhkainen maksuvaatimus ja tratta	24
	4.5 Puhelinperintä	25
	4.6 Perintäkäynti, -tapaaminen ja -neuvottelut	27
	4.7 Konkurssiuhkainen maksuvaatimus	28
5	OPPAAN LAATIMINEN	30
	5.1 Ohjeita oppaan laatimiseen.....	30
	5.2 Oppaan suunnittelu	32
6	POHDINTA	34
	LÄHTEET.....	36
	LIITTEET	38
	Liite 1. Perintäopas Tampereen ammattikorkeakoulun virtuaaliyrityksille	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi Tampereen ammattikorkeakoulu, jolla oli tarve vapaaehtoista perintää käsittelevälle oppaalle. Opas suunnattiin Kykylaakson oppimisympäristöä käyttäville opiskelijoille. Perinnän käsittely opintojen aikana jää vähäiseksi ja opas tukee opiskelijoiden toimintaa virtuaaliyrityksessä, jonka Tampereen ammattikorkeakoulun ensimmäisen vuoden opiskelijat perustavat Kykylaaksoon. Myös International Business -linjan ensimmäisen vuoden opiskelijat perustavat virtuaaliyrityksen tähän ympäristöön.

Kykylaakso on virtuaalinen oppimisympäristö, jossa nämä yritykset toimivat. Tämä virtuaalinen yritys toimii, kuten vastaava reaalimaailman osakeyhtiö, mutta Kykylaakso-virtuaaliympäristössä. Virtuaaliyritykset vuokraavat liiketilat ja hakevat pankkilainan Kykylaakson pankilta. Liiketiloihin hankitaan myös sähkösoipimus sekä vedet. Kauppaa virtuaaliyritykset käyvät keskenään Kykylaakson sisällä, sekä Oivalla-oppimisympäristön yritysten kanssa. Oivalla on Savonia-ammattikorkeakoulun Kykylaaksoa vastaava ympäristö. (Kykylaakso n.d.).

Tarkoituksena oli tuottaa opas Tampereen ammattikorkeakoulun opetuskäyttöön. Opas tuo opiskelijoille lisää työkaluja perintätoimiin. Oppaan avulla opiskelijat saattavat toteuttaa yksinkertaisia perintätoimia Kykylaaksossa. Tavoite on selvittää, miten perintälaki säätelee perintää käytännön tasolla, sekä millä perusteilla perittävä saatava muodostuu. Opinnäytetyö vastaa seuraaviin kysymyksiin: Miten saatava muodostuu? Mitä on vapaaehtoinen perintä ja miten sitä säännellään? Mitä kuluja vapaaehtoisesta perinnästä on? Kuka voi suorittaa vapaaehtoista perintää? Mitkä ovat vapaaehtoisen perinnän keinot?

Työn rajaus muodostui työn tarpeen ympärille. Kykylaakson oppiyritysten keskenään käymä kauppa on liikekauppaa ja siellä syntyneet saatavat ovat riidattomia. Kauppaa käydään vain Suomen rajojen sisäpuolella. Tätä vasten opinnäytetyö ja opas käsittelevät vain suomalaista liikekauppaa ja käytettävissä olevia vapaaehtoisen perinnän keinoja, sekä niitä asioita, jotka on huomioitava keinoja valitessa ja käyttäessä.

Opinnäytetyö laadittiin toiminnallisena. Siihen kuuluu raportti, jossa teoreettinen viitekehys laadittiin lainopillisesta näkökulmasta. Raportissa tarkastellaan lainsäädännön asettamia vaatimuksia ja rajoitteita vapaaehtoiselle perinnälle. Siinä selvitetään myös perintäkuluja lainsäädännön, sekä käytännön kannalta. Raportissa selvitetään vapaaehtoisen perinnän keinoja. Keinojen käytännöllisyyttä tarkastellaan aiheesta kirjoitetun kirjallisuuden avulla. Näitä keinoja hyödyntämällä koottiin tietoperusta, jonka pohjalta opinnäytetyön tuotos laadittiin.

Toiminnallisessa opinnäytetyössä tärkeintä on produkti, jota raportointiosuuteen kirjoitettu teoreettinen viitekehys palvelee. Toiminnallisen opinnäytetyön produkti on kohderyhmälleen laadittu tuotos, jonka kieli- ja tyylivalinnat voivat täten poiketa raportista. Produkti on kirjoitettu pitäen mielessä opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus. Toiminnallisessa opinnäytetyössä produktin voi personoida kohderyhmälle, eikä sen tarvitse olla raportin kanssa yhtenevää asiatekstiä. Tämän opinnäytetyön tuotoksessa on hyödynnetty mahdollisuutta laatia se kohderyhmälle personoidulla tavalla. (Vilkkä & Airaksinen 2004, 51; 65–69).

2 SAATAVA JA LUOTTOSUHDE

Jokaisella saatavalla on oltava peruste. Peruste muodostuu oikeustoimesta, joka edeltää saatavan syntyä. Oikeustoimella voidaan tarkoittaa esimerkiksi kauppaa, urakka- tai toimeksiantosopimusta, tai luotonantoa. Saatava voi perustua myös vuokra- tai sähkö sopimukseen. On huomioitava, että lasku itsessään ei koskaan ole peruste saatavalle, vaan ennemminkin ilmoitus saatavasta. (Lindström 2014, 78; 84).

2.1 Saatavan peruste

Yleinen saatavan perusteen muodostama oikeustoimi on irtaimen omaisuuden kauppa. Kauppaa koskevia säädöksiä löytää kauppalaista (355/1987). Sen 3 § kuitenkin rajaa vaikutuksen yleislaiksi. Kauppalain säädöksiä on noudatettava vain, jos muuta ei ole sovittu tai sopijaosapuolilla ei ole laista poikkeavaa käytäntöä tai kauppatapaa. Kahden elinkeinonharjoittajan välistä kauppaa kutsutaan liikekaupaksi. Kun kyse on liikekaupasta, voidaan elinkeinonharjoittajilta vaatia täsmällistä, nopeaa toimintaa, sekä alan liiketapojen osaamista. (Hoppu, Hoppu & Hoppu 2020, 203).

Kauppasopimus on pätevä suullisena ja kirjallisena. Kirjallisessa muodossa tehty kauppasopimus kuitenkin helpottaa myöhemmin kaupan kohteen ja muiden tietojen huolellista yksilöintiä. Se todistaa mahdollisessa riitatilanteessa, mitä on sovittu ja helpottaa myöhempiä perintätoimia. Kauppahinta on helppo yksilöidä tarkasti tehtyyn sopimukseen. Se, ettei kauppahintaa nimenomaisesti sovita sopimuksessa, ei tarkoita, etteikö kauppa olisi pätevä. Kauppalain 45 §:n mukaan tällöin hinta määräytyy siten, mitä on kohtuullista maksaa kyseisestä tavarasta kaupantekohetkellä, ottaen huomioon tavaran laatu, ominaisuudet, sen hetken käypä hinta, sekä muut olosuhteet. (Hoppu ym. 2020, 104).

Kauppalain 49 § määrää yleisesti, että mikäli kauppahinnan maksuajankohtaa ei ole sovittu, ostajan on maksettava se myyjän vaatiessa. Myyjä ei kuitenkaan voi

vaatia kauppahintaa maksettavaksi ennen kuin hän saa sopimuksen mukaan tavarat saatavilleen tai määrättäväkseen. Liikekaupan maksuehdoista on kuitenkin annettu laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista (LKSM 30/2013), minkä lisäksi yrityksillä on vapaus sopia kauppalaista poikkeavalla tavalla maksuista. Mikäli saatavaa ei suoriteta kaupan teon yhteydessä, syntyy velka.

2.2 Velan syntyminen ja luottosuhde

Velka syntyy, kun yritys toimittaa tavarat tai palvelut saamatta siitä välitöntä maksua. Yritys siis muodostaa luottosuhteen asiakkaaseensa. Jo tässä vaiheessa on päätettävä, kenelle yritys myöntää luottoa, mikä on aikataulu, ja paljonko se voi myydä yhteensä luotolla. Tätä voidaan puhekielessä kutsua myös laskulle myymiseksi. Luottopolitiikkaa päätettäessä on muistettava, että jokainen myönnetty luotto on mahdollinen luottotappio. Miten yritys korvaa luottotappionsa, jos saatavat jäävät maksamatta? Paljonko yrityksellä on varaa menettää luottotappioihin? Yrityksen on tietenkin toivottava parasta (saatava maksetaan viimeistään eräpäivänä täysimääräisesti) ja varauduttava pahimpaan (saatavasta ei perintätoimista huolimatta saada suoritusta). Näiden asioiden välillä tasapainoilu on yrityksen luottopolitiikkaa ja luottopäätöksiä. (Lindström 2014, 4–5, 7–8).

Lasku saatavasta on syytä lähettää mahdollisimman pian, sillä jokainen päivä tuo lisää viivettä maksuun. Yrityksellä voi kuitenkin olla erilaisia laskutus sopimuksia etenkin vakiasiakkaidensa kanssa, ja laskut voivat lähteä vaikkapa joka maanantai tai joka toinen keskiviikko. Kun kyse on kesto velkasuhteesta, jossa laskuja lähtee toistuvasti, on mietittävä, miten paljon ennen eräpäivää lasku lähetetään. Tämä kannattaa myös sopia asiakasyrityksen kanssa ennalta ja kirjata tietoihin. Yrityksissä laskun lähetys- ja eräpäivän välillä on otettava huomioon myös se, että lasku saattaa kulkea ympäri yritystä hyväksymiskierroksella ennen kuin se maksetaan. Yrityksellä on siis luottosuhdetta asiakasyrityksiinsä. (Lehtonen ym. 2022). LKSM 5 §:ssä (385/2015) määritellään kahden yrityksen väliseksi maksuajaksi maksimissaan 30 päivää, mutta sen voi ylittää nimenomaisesti muuta sopimalla. Yleisiä maksuaikoja liikekaupassa on esimerkiksi 10, 14, 30, 60 tai 90 päivää.

Velkakirjalain (622/1947) 5 § määrää, että velallisen on maksettava saatava viimeistään eräpäivänä, mutta hänellä on oikeus maksaa se myös ennen sitä. 5 §:n mukaan, mikäli eräpäivä osuu lauantaille, sunnuntaille, tai muulle pyhäpäivälle, siirtyy erääntymispäivä seuraavalle arkipäivälle. Yritys saa lähettää maksumuistutuksen heti, kun saatava on myöhässä edes yhden vuorokauden. On huomiotava, että maksumuistutus on eri asia kuin maksuvaatimus. Saatavan viivästyskorosta määrää korkolain (633/1982) 4 § (846/2009) ja yritysten välisessä kaupassa se on kahdeksan prosenttiyksikköä korkeampi, pyöristettynä ylöspäin lähimpään puoleen prosenttiyksikköön, kuin korkolain viitekorko, joka on määritetty 12 §:ssä (340/2002). Koron voi kuitenkin sopia myös korkeammaksi tai matalammaksi, sillä korkolaki on tahdonvaltainen laki, kuten sen 2 §:ssä määrätään (597/2019). Kulloisenkin viitekoron voi tarkastaa Suomen pankista, koska korkolain 12 a § (32/2013) määrää Suomen Pankille velvollisuuden ilmoittaa viivästyskorko ja sen voimassaoloaika.

2.3 Maksutapatiedot ja saatavan myyminen

Ennen luottosuhteen muodostamista yrityksen on syytä tarkastella asiakasyrityksen maksukäyttäytymistä. Maksamattomia saatavia voidaan ilmoittaa maksutaparekisteriin, jossa pidetään kirjaa yritysten yleisestä maksukäyttäytymisestä. Tämän perusteella voidaan harkita riskejä ja miettiä, miten paljon kyseiselle yritykselle voidaan antaa luottoa.

Tätä maksukäytöskirjanpitoa pitää luottotietoyhtiö. Se ei ole varsinainen luottotietorekisteri, eikä siitä seuraa yksittäisiä merkintöjä luottotietoihin. Maksukäytöksen häiriöt eivät ole maksuhäiriömerkintöjä. Maksukäyttäytymisestä kuitenkin selviää yrityksen yleistä maksukäytöstä, esimerkiksi se, että se maksaa säännönmukaisesti myöhässä. Tämä ei anna yrityksestä kovin luotettavaa kuvaa kaupakumppanina. Maksutapatietoihin voidaan ilmoittaa vain sellaisia saatavia, jotka ovat riidattomia ja joissa maksu on enemmän kuin seitsemän päivää myöhässä. Esimerkiksi Suomen Asiakastieto Oy ylläpitää tällaista rekisteriä. (Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry). Oikeus pitää yllä tällaista rekisteriä perustuu luottotietolain (527/2007) 25 §:ään.

Luottosuhde voidaan myös siirtää eteenpäin. Jotkin perintätoimistot ja rahoitusyhtiöt ostavat yritykseltä saatavia, jolloin ne maksavat yritykselle saatavan summan. Palvelut ovat maksullisia ja hinnasto riippuu saatavan ostajasta – saatavien myynti ei siis ole “ilmaista rahaa”. On myös otettava huomioon, että saatavien ostajalla voi olla erilaisia rajoituksia, esimerkiksi ne ostavat vain raha- tai lukumäärältään suuria saatavia. Myytyjen saatavien luottotappioriski kuitenkin siirtyy ostajayritykselle ja näin pääomasta saadaan varmasti edes osa takaisin. Saattavansa myynyt yritys saa pääoman käyttöönsä heti. (Fransman 2015).

2.4 Velan vanhentuminen

Velan vanhentumista koskee laki velan vanhentumisesta (LVV, 728/2003). Laki ei kuitenkaan koske sellaisia julkisoikeudellisia saamisia, jotka ovat sellaisenaan ulosottokelpoisia. LVV 4 §:n mukaan yleinen vanhentumisaika veloille on kolme vuotta, jollei velan vanhentumista jollain säädetyistä toimista katkaista. Kun eräpäivästä on sovittu, LVV:n 5 §:n mukaan vanhenemisaika alkaa kulua tästä eräpäivästä. Mikäli velka eräännytetään ennen tätä eräpäivää johtuen velallisen sopimusrikkomuksesta tai muusta syystä, alkaa vanheneminen kulua eräännyttämispäivästä. Kun eräpäivästä ei ole erikseen sovittu, LVV:n 6 § määrää, että vanhenemisaika alkaa kulua kaupan kohteen, kuten tavaran, luovutuksesta ostajalle. Jos kyse ei ole tavaran kaupasta, alkaa vanheneminen siitä, kun velkojaosapuoli on suorittanut omat velvoitteensa, kuten toimittanut palvelun.

Velan vanheneminen voidaan katkaista vapaamuotoisin tai oikeudellisin toimin. Oikeudelliset toimet liittyvät oikeudelliseen perintään. LVV 10 § koskee vapaamuotoista velan vanhenemista, joka voidaan katkaista eri asioista sopimalla. Näitä ovat maksujen järjestely, vakuus tai muu velan ehtojen muutos, taikka vain sopimus siitä, että velan vanheneminen katkaistaan. Vanheneminen katkeaa myös, kun velallinen maksaa velkaansa pois tai muilla tavoin tunnustaa velkojalle velan olemassaolon, tai kun velkoja vaatii suoritusta esimerkiksi maksuvaatimuksen lähettämällä, tai muilla tavoin muistuttaa velallista. Jokaisesta katkaisusta alkaa LVV 13 §:n mukaan kulua uusi, entisen pituinen vanhenemisaika.

Vanhenemisen katkaiseminen kuitenkin vaatii, että velka yksilöidään, tai jos kyse on LVV 7 §:n mukaisesta korvausvelasta, on muistutuksesta käytävä ilmi velan peruste ja määrä, elleivät ne ole jo velallisella tiedossa. Esimerkiksi tekstiviesti "maksaa velkasi" ei katkaise vanhenemisaikaa, ellei viestissä ole eritelty, mitä velkaa tämä ilmoitus koskee.

Perivän yrityksen on huomioitava, että LVV 12 §:n mukaan velka, sen korko, velan liitännäiskustannukset (kuten perintäkulut), velan pääoman lyhennys ja osasuoritukset, vanhenevat kaikki itsenäisesti. Velan pääoman ja sen liitännäiskustannusten, kuten viivästyskoron tai perintäkulun, vanheneminen voi siis tapahtua eri aikaan. Samainen pykälä kuitenkin määrää, että velan pääoman vanhetessa myös kaikki siihen liittyvät korot ja kustannukset vanhenevat. Velkoja ei siis voi jatkaa vanhentumattomien korkojen ja liitännäiskustannusten perintää, mikäli pääoma itsessään on vanhentunut. LVV 11 a §:n (118/2008) mukaan velallisyhteisön, kuten yrityksen, purkautuminen tai poistuminen kaupparekisteristä ei vanhenna velkaa. Tällaisen yrityksen velka ei vanhene, vaikka velkoja ei katkaisisi velan vanhenemista omilla toimillaan. Pykälä ei koske kommandiittiyhtiötä tai avointa yhtiötä.

Velan lopullista vanhenemista koskee LVV 13 a §, jonka mukaan velka vanhenee lopullisesti eli niin, ettei vanhenemista enää perintätoimilla voida katkaista. Yritysten välisessä kaupassa velan vanhenemisaika on 20 vuotta. Tätä aikaa ei voi katkaista millään toimilla, eikä sitä voi myöskään sopimalla pidentää. Vanhentunutta velkaa ei tarvitse maksaa (LVV 14 §), mutta yrityserinnässä velkojalla ei pääsääntöisesti ole velvollisuutta maksaa takaisin suoritusta, jonka velallinen on tehnyt vanhentuneesta saatavasta.

3 PERINTÄ

Jokaisella yrityksellä tulisi olla valmiiksi mietittynä ne keinot, joilla se lähtee perimään saataviaan tarvittaessa. Jokainen yritys, joka myy tavaraa tai luotolla, tekee luottopäätöksiä ja keinot luottotappioiden minimoimiseen pitää miettiä valmiiksi. Käytännössä yritykselle on syntynyt luottotappio, joka neutraloituu vasta, kun saatavasta saadaan suoritus. Yrityksen olisi syytä miettiä luottopolitiikkansa yhtä huolellisesti kuin tuote- ja hinnoittelupolitiikkansa. Valitettavan usein yritykset myyvät tuotteita ja palveluita luotolla miettimättä sen enempää, mitä seuraa siitä, että velalliset eivät maksa saataviaan. (Lindström 2014, 4–7).

3.1 Vapaaehtoinen perintä

Vapaaehtoisella perinnällä tarkoitetaan niitä toimia, joihin velkoja voi ryhtyä tarkoituksena saada velallinen maksamaan erääntynyt saatava vapaaehtoisesti. Jatkossa tässä opinnäytetyössä tullaan puhumaan vain perinnästä, tarkoittaen jokaisessa yhteydessä, ellei erikseen mainita, vapaaehtoista perintää ja sen toimia. Vapaaehtoista perintää koskee laki saatavien perinnästä (513/1999) eli perintälaki. Ennen kuin perintälaki tuli voimaan 1999 ei Suomessa ollut voimassa olevaa lainsäädäntöä perintää rajoittamassa. Perintälaki koskee kaikkia perintää tekeviä yrityksiä. Tietyt säädökset kuitenkin koskevat vain ammattimaista perintää, eli yrityksiä, joiden toimiala on saatavien perintä. (Lindström 2014, 223).

Perintälaki on yleislaki, kuten sen 1 § määrää. Mikäli toisessa erityislainsäädännössä siis säädetään perintälaista poikkeavasti, on perintälaki se, joka väistyy. Tällainen tilanne on esimerkiksi oikeudellinen perintä. Perintälain 2 §:n mukaan se on pakottava laki. Tämä tarkoittaa, ettei kyseisestä laista voida poiketa velallisen vahingoksi, esimerkiksi nostamalla perintäkuluja yli lain säättämien enimmäismäärien. Osa perintälain säädöksistä on pakottavia vain tilanteissa, joissa perimistoimia hoitaa perintää ammattimaisesti harjoittava taho.

Ennen lain voimaansaattamista perintäala perustui alan toimijoiden käytäntöihin, luotonantajatahojen näkemyksiin, kulutta-asiamiehen ohjaukseen sekä oikeusministeriön vaikutukseen. (Willman 2019, 2). Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry julkaisi 2019 ohjeistuksen Perintäalan yritysperinnän käytäntönsäännöt. Perintää on siis lain voimaansaattamisen jälkeen alettu selkeyttää ja yhdenmukaistaa niin lakimuutoksilla kuin erilaisilla ohjeistuksilla.

3.2 Perintäpolitiikka ja perintäaikataulu

Samalla tavoin kuin jokaisella yrityksellä tulisi olla luottopolitiikka mietittynä, myös perintäpolitiikan tulisi olla selvä jo ennen kuin perintää tarvitaan. Yrityksen perintäpolitiikkaan vaikuttavat monet eri seikat. Asiaan vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi yrityksen toimiala, asiakaskunnan rakenne, yrityksen myymien tuotteiden ja palveluiden laatu sekä niiden määrä, sekä se, ovatko asiakkaat kuluttajia vai yrityksiä. Lisäksi perintäpolitiikkaan vaikuttaa miten paljon asiakkaat keskimäärin ostavat, miten toistuvasti ne ostavat (onko esimerkiksi toimitus kertaostos vai kerran kuussa ostos), kuinka suuria asiakasluototuksia myönnetään, sekä siitä, onko yrityksellä käytössään myyntiehtoja tai vakuutuksia, jotka turvaavat saatavaa. (Lehtonen ym. 2022).

Lehtonen ym. suosittaakin, että perintäpolitiikka vaihtelisi paitsi asiakas- ja tuoteryhmittäin, myös viime kädessä aivan asiakkaittain. On syytä tarkastella asiakkaan luottotietoja, riskiluokitusta sekä tietenkin omaa reskontraa: onko asiakas maksanut aina ajallaan vai ovatko maksut aina myöhässä ja sitä kautta perinnässä. Mikäli asiakkaalla on yrityksen normaalista perintäpolitiikasta poikkeavia käytäntöjä, esimerkiksi tiukempi tai löysempi perintäpolitiikka, se on syytä kirjata yrityksen järjestelmiin. Myös yrityksillä voi olla maksuhäiriömerkintöjä, kuten trattoja, tai saneerausmenettelyistä, konkurssista tai liiketoimintakiellosta aiheutuneita merkintöjä, jotka on syytä selvittää. Suomessa luottotietopalveluja tarjoavat Suomen Asiakastieto Oy, Intrum Justitian luottotietopalvelu sekä Bisnesnode Finland Oy. Luottotietopalvelut ovat maksullisia. (Lehtonen ym. 2022; Niemi 2014, 44; 46–47). Bisnesnode Finland Oy on nykyään osa amerikkalaista Dun & Bradstreetiä. Yritys voi myös löytyä protestilistalta, jota julkaisevat mm. Talous-

sanomat (ilmainen) ja Kauppalehti (vaatii tilauksen). Oikeusrekisterikeskus ylläpitää maksukyvyttömyysrekisteriä, josta löytää maksutta tietoja yrityssaneeraus- ja konkurssirekisteristä.

Perintäaikataulun vapaaehtoisessa perinnässä yrityssaatavien kohdalla on syytä olla melko tiukka. Mitä aikaisemmin perintätoimet aloitetaan, sitä todennäköisempää on saada saatavaan suoritus. Vaikka laskun lähettäminen ei ole vielä perintää, se kuuluu perintäaikatauluun, sillä lopullinen eräpäivä päättää myös sen, milloin perintä voidaan aloittaa. (Lehtonen ym. 2022). Nämä aikataulut yritys on kuitenkin muodostanut jo luottopolitiikassaan. Perintäaikataulua miettiessä on myös pohdittava, millä aikataululla maksumuistutus lähetetään ja saatava siirretään perintään, joko yrityksen sisäiseen tai perintää tekeväälle yritykselle. Aikatauluun vaikuttaa myös tietyissä määrin perintälaki, mutta nämä aikatauluvaikutukset on käsitelty erikseen keinoissa, joihin ne vaikuttavat.

3.3 Perintäkulut

Kun velka siirtyy perintään, on lähtökohtaisesti kyse sopimusrikkomuksesta, jossa velkoja on oikeutettu korvaukseen joutuessaan turvautumaan toimenpiteisiin saadakseen saatavansa. Perintäkuluihin ottaa kantaa myös perintälain 4 § (31/2013), joka koskee hyvää perintätapaa. Se määrää, ettei velalliselle saa aiheuttaa kohtuuttomia tai tarpeettomia kuluja. Ennen kuin perintälaki tuli voimaan ja ennen kuin se vielä myöhemmin alkoi säädellä perintäkuluja tarkemmin, perintäkulut saattoivat karata käsistä täysin. Eriyisen ongelmallisena pidettiin sitä, että perintätoimistot karhusivat kuluja näennäisesti toimeksiantajansa lukuun, mutta todellisuudessa omaksi hyödykseen. Yrityssaatavista vaadittavat kulut olivat erityisen suuria ja vahvasti sidottuja pääoman suuruuteen. (Willman 2019, 197–199).

Perintälain 10 § (31/2013) määrää perintäkulujen korvaamisesta. Se laskee mukaan niin velkojan itsensä kulut kuin mahdolliset kulut, jotka velkoja joutuu korvaamaan toimeksisaajalle, eli perintää hoitavalle toimistolle. Lain mukaan nämä

kulut on pidettävä kohtuullisina, ja tätä kohtuullisuutta arvioidaan huomioon ottaen: ”saatavan suuruus, suoritettu työmäärä, perintätehtävän tarkoituksenmukainen suoritustapa ja muut seikat.” (Perintälaki 10 §).

Yrityksen pohtiessa perintäkuluja on huomioitava myös se, perintäkulut eroavat siinä, tekeekö yritys itse perintää vai tekeekö sitä toimeksisaaja päämiehensä laskuun. Yritys ei siis voi vaatia perinnästä vastaavia kuluja kuin perintätoimisto vaatii. Kuluissa on otettava huomioon myös se, että vaikka yritys saa periä omaa saatavaansa, yritys ei voi lähettää perintälain 5 b §:ssä (299/2022) tarkoitettua maksuvaatimusta. Laissa määritellyt maksuvaatimusten kulujen enimmäismäärät koskevat siis vain perintätoimiston, tai muun perintää ammattimaisesti harjoittavan toimijan kuten tili- tai asianajotoimiston, lähettämää maksuvaatimusta. Yritys itse voi kuitenkin vaatia perinnästä aiheutuvat kohtuulliset kulut. (Lindström 2014, 244).

Perintäkuluista muita kuin kuluttajasaatavia koskien säädettiin pysyvästi vasta 1.5.2022 jolloin perintälain uudet muutokset astuivat voimaan. Asiaa koskevassa hallituksen esityksessä todettiin, että edelleen laissa ei pysyvällä tavalla säädetä muiden kuin kuluttajasaatavien kulujen osalta muutoin kuin hyvää perintätapaa ja kohtuullisuutta perintätoimissa vaativissa pykälissä. Sanna Marinin hallitusohjelman kirjauksen mukaan perintäkuluille, joita laskutetaan velalliselta, säädetään euromääräiset ylärajat myös silloin, kun velallinen ei ole yksityishenkilö kuluttajan asemassa. Tämä tarkoittaa esimerkiksi toiminimiyrittäjiä, jotka ovat yksityishenkilöitä, mutta heidän asioidessaan toiminimellä he eivät ole kuluttajia. Esityksessä todettiin myös, että monesti perintäkulut muilta kuin kuluttajilta ovat merkittävästi kuluttajaperintää suuremmat ja saattavat täten lisätä yritysten maksuvaikeuksia. (HE 241/2021 vp). Eduskunta hyväksyi vastauksessaan EV 32/2022 vp lakimuutoksen pysyväksi, samoin kuin uusiin lainkohtiin nähden relevantit muiden lakien muutokset.

Aiemmin mainitut muutokset löytyvät perintälain 10 §:stä. Muutoksilla tarkennettiin nimenomaan muita kuin kuluttajasaatavia koskevia perintäkuluja ja niiden enimmäismääriä. Näitä saatavia koskevat perintälain pykälät 10 e, 10 g, 10 h ja 10 i (299/2022).

3.4 Hyvä perintätapa

Perintälain 4 § kieltää hyvän perintätavan vastaisen toiminnan sekä muutoin velallisen kannalta sopimattoman menettelyn. Hyvän perintätavan mukaan maksujärjestelyihin on suhtauduttava vastuullisesti. Laki kieltää antamasta totuudenvastaisia tai harhaanjohtavia tietoja seurauksista, joita maksun laiminlyönnistä seuraa tai muista seikoista, joilla on velallisen kannalta merkitystä. Velalliselle ei saa aiheuttaa tarpeetonta haittaa, eikä kohtuuttomia tai tarpeettomia kuluja.

Perintälain 4 a §:n (28/2008) mukaan velallisella on oikeus saada pyytäessään maksutta ajantasainen tieto siitä, mikä on velkojen kokonaismäärä ja peruste, samoin kuin erittely vielä maksamattomista veloista ja mitä lyhennyksiä niihin on tehty, kuten myös selvitys pääomalleen kertyneiden kulujen ja korkojen määräytymisestä. Useammin kuin kerran vuodessa tulevista pyynnöistä saa velkoja periä kohtuullisen korvauksen, joka selvityksestä tai erittelystä aiheutuu. Samaisen lain 4 b §:n (31/2013) mukaan velallinen voi kiistää maksuvelvollisuutensa eikä kiistetyn velan perintää saa jatkaa. Kiistämiselle tulee kuitenkin olla perusteet, joilla on selvästi vaikutusta maksuvelvollisuuteen. Jos perusteita ole tai ne eivät maksuvelvollisuuteen liity, saa perintää jatkaa. Tämä katsottiin tarpeelliseksi, sillä käytännön tasolla oli ilmennyt ongelmia (HE 57/2012).

Lisäksi Suomen Perimistoimistojen Liitto ry on julkaissut oppaan Perintäalan yrityspennän käytännesäännöistä, joka antaa toimintaohjeita yrityspennään. Vaikka se on suunnattu perintäalan yrityksille, on oppaan ohjeiden lukeminen ja noudattaminen hyödyllistä kaikille perintää tekeville yrityksille. Opas tarkentaa esimerkiksi sitä, millä tavalla hyvän perintätavan pykälää tulkitaan yrityspennän käytännöissä. Esimerkiksi maksujärjestelyihin tulee edelleen suhtautua vastuullisesti, mutta suhtautuminen voi olla tiukempaa kuin kuluttajasaatavissa. (Suomen Perimistoimistojen Liitto ry 2019).

3.5 Rangaistukset

Perintälain 17 §:n mukaan hyvän perintätavan kohtaa totuudenvastaisista ja harhaanjohtavaa tietoa (4 § 2. momentti kohta 1) koskevaa kohtaa rikkova voidaan

tuomita perintärikkomuksesta sakkoon, ellei muualla laissa tästä säädetä ankarampaa rangaistusta. Edellytyksenä on, että perintää harjoittava on tällöin syyllistynyt rikkomukseen tahallisesti tai törkeää huolimattomuuttaan, pelkkä oikea vahinko ei tähän riitä. Esimerkkinä tällaisesta toiminnasta voi olla vaikkapa väittää, että velalliselle on syntynyt maksuhäiriömerkintä, vaikka maksuhäiriömerkintää ei ole syntynyt (Willman 2019, 282).

Rikkomukseen voi syyllistyä yritys itse tai tämän asiamies, eli perintää tekevä toimisto toimeksisaajana. Yrityksen on kuitenkin huomioitava saatavaa eteenpäin viedessään, että lähtökohtaisesti toimeksisaajalla on oikeus olettaa saamiensa tietojen olevan totuudenmukaisia ja perittävien saatavien oikeudellisesti perusteltuja. Yrityksen on siis perintää tehdessään, tapahtui se sitten oman perinnän tai toimiston kautta, muistettava vastuunsa hyvästä perintätavasta. (Lindström 2014, 228; Willman 2019, 282).

3.6 Kuka voi suorittaa perintää

Yritys voi hoitaa kaikki perintään liittyvän toimintansa itsenäisesti, mikäli se haluaa. Tulee kuitenkin muistaa, että oikein ja tuloksellisesti hoidettu perintä vaatii ammattitaitoa. Yrityksellä ei ole välttämättä tarvittavaa kokemusta tai henkilöstöosaamista hoitaa perintää itsenäisesti. Perinnästä muodostuu aina myös kuluja, jotka voivat olla suoria tai välillisiä. Esimerkiksi perintähenkilöstön palkat maksavat, mutta mikäli yrityksen perintää hoitaa joku työntekijä oman "pääleiviskänsä" sivussa, kuluu perintään kuitenkin työtunteja. Perintään täytyy olla myös osaamista ja väärin hoidettu perintä voi lopulta muodostua suuremmaksi kulueräksi kuin ammattitaitoinen henkilöstö. Pahimmillaan väärin tehty perintä voi johtaa rikosoikeudellisiin seurauksiin. Lisäksi maksettavaksi tulee erilaisia lomake-, atk- ja puhelinkuluja, sekä henkilöstön osaamisen ylläpitoa. (Lindström 2014, 284)

Mikäli yritys hoitaa kaiken perintään liittyvän itse, on huolehdittava siitä, että perintää hoitavalla henkilöstöllä on ammattitaitoa kaikkiin perintään kuuluviin toimenpiteisiin. Tämä käsittää lainsäädännön tuntemuksen ja tarvittavan, sekä ajantasaisen, osaamisen perinnästä. Mikäli yritys päättää hoitaa kaiken perintänsä itse sen on huolehdittava erityisesti siitä, että jos päädytään oikeudelliseen

perintään, riittää henkilöstön osaaminen toteuttamaan sen. Yritys voi hoitaa perintäänsä myös hybridimallilla, jossa se esimerkiksi hoitaa vain vapaaehtoisen perinnän itse ja oikeudelliseen perintään pyytää perintä- tai asianajoyrityksen palveluita. (Lindström 2014, 282).

Laissa perintätoiminnan harjoittajien rekisteröinnistä (LPHR, 411/2018) todetaan, että ammattimaista perintätoimintaa, eli toimintaa, jossa yritys harjoittaa perintää toisen, eli päämiehen, lukuun harjoittavien tulee rekisteröityä. Lisäksi laki koskee sellaista toimintaa, jossa omia saatavia peritään tilanteessa, jossa saatavat on otettu perintätarkoituksessa. Yritys ei siis tarvitse lupaa omien saataviensa perintään, jos saatavat muodostuvat esimerkiksi palveluiden ja tavaroiden myynnistä ja oletuksena on, että asiakkaat maksavat nämä saatavat aikataulussa. LPHR:n 5 §:ssä kerrotaan rekisterin ylläpidon kuuluvan Etelä-Suomen aluehallintovirastolle, jolle ilmoitus tulee tehdä.

Perintää voivat harjoittaa perintätoimistot, mutta myös tilitoimistot ja asianajotoimistot. Kun yritys ulkoistaa perintänsä, se joutuu maksamaan palvelusta koituvat maksut. Yleensä perinnästä aiheutuvat kulut saadaan siirrettyä velallisen maksettavaksi, jolloin toimiston käyttäminen ei välttämättä tule merkittävästi kalliimmaksi kuin itse tehty perintä. Perinnästä on kuitenkin aina kuluja. Hyvänä puolena itse toteutettuun perintään verrattuna toimistoilla on usein vankempi asiantuntemus perinnästä, käytettävissään laaja valikoima keinoja perinnän toteuttamiseksi, sekä uskottavuus, joka muodostuu ammattimaisesta perinnän harjoittamisesta. Velallinen saattaa säikähtää jo perintätoimiston yhteydenottoa niin, että maksaa saatavan. (Lindström 2014, 282, 284–285).

3.7 Oikeudellinen perintä

Vapaaehtoisen perinnän keinojen ollessa riittämättömät voidaan saatava siirtää oikeudellisen perinnän piiriin. Oikeudellista perintää käytetään, mikäli velallinen on erityisen maksuhaluton, eikä useista vapaaehtoisen perinnän toimista huolimatta maksa velkaansa, häneen saada yhteyttä esimerkiksi maksusopimuksen laatimiseksi. Ei ole olemassa yhtä yleispätevää ohjetta siihen, milloin vapaaehtoinen perintä kannattaa lopettaa ja lähteä kohti oikeudellista perintää. Yrityksen

tulee kuitenkin miettiä, missä vaiheessa on selvää, ettei velallinen tule maksamaan saatavaa ja onko saatava sen kokoinen, että se on järkevää viedä oikeudelliseen perintään. Nämä asiat on arvioitava tapauskohtaisesti. Oikeudellista perintää voi tehdä vain oikeuden päätöksen kautta. (Lindström 2014, 291–292; Niemi 2014, 171–172).

Yrityksen on otettava huomioon, että asiallisesti riitautettua ei saa periä vapaaehtoisen perinnän keinoin. Mikäli velallinen on riitauttanut saatavan, on perintä lopetettava ja harkittava jatkotoimia. Riitautuksen perusteiden on kuitenkin oltava tosiasiallisia, kuten virhe tavarassa tai sovitusta poikkeava kauppasumma. Pelkkä maksuhaluttomuus ei riitä riitautuksen perusteeksi. Riitautus voi koskea sekä perustetta, että määrää, tai vain jompaa kumpaa. Asian selvityksessä voidaan päästä sopuun, mutta näin ei aina käy. Mikäli velkoja on edelleen sitä mieltä, että riitautukselle ei ole perusteita ja velallinen ei tätä hyväksy, on asia siirrettävä oikeudelliseen perintään laajalla haastehakemuksella. Näin ollen riitautuksen saatavan kohdalla oikeudellinen perintä on ainoa mahdollinen perintätapa. (Lindström 2014, 311).

4 VAPAAEHTOISEN PERINNÄN KEINOT

Vapaaehtoista perintää voi hoitaa monin eri keinoin. Tärkeää on, että yritys, joka perintää hoitaa osaa valita niistä oikean. Keinon tulee luonnollisesti olla perintälain mukainen, mutta myös tilanteeseen nähden tarkoituksenmukainen niin velkojan kuin velallisen kannalta. Sen kustannukset eivät saa nousta liian suuriksi ja yrityksen on myös osattava vastata kysymykseen, onko velkaa järkevää lähteä perimään? On tilanteita, joissa yrityksen tulee kannattaa enemmän niellä tappionsa. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi silloin, jos perinnän kulut nousevat suuremmiksi kuin perittävä saatava.

4.1 Maksumuistutus ja maksuvaatimus

Maksumuistutus on velkojan toimittama huomautuslasku auki olevasta saatavasta, eikä sille ole määrämuotoa. Hyvä pääsääntö on käyttää samaa yhteydenpitokanavaa kuin muussa laskutuksessa, jolloin maksumuistutus menee todennäköisesti samalle henkilölle, joka on vastuussa alkuperäisestä laskusta. Muistutuksen voi toimittaa velalliselle kirjallisesti, suullisesti (kuten puhelimitse) tai sähköisesti. Muistutuksesta tulee kuitenkin käydä selvästi ilmi, mitä saatavaa se koskee. Maksumuistutukselle ei ole säädettyä aikarajaa, joten sen voi lähettää heti laskun eräpäivän jälkeen hyvä perintätapa huomioiden. Tämä tarkoittaa, että on kohteliasta odottaa esimerkiksi muutamia pankkipäiviä, jotta maksu varmasti ehtii siirtyä ja näkyä tilillä, mikäli se on hoidettu. Maksumuistutuksessa voi olla maksuehtona ”heti”. Maksumuistutuksessa uhkailu ei kuulu hyvään perintään, mutta tosiasiallisista seurauksista, kuten saatavan siirtämisestä perintätoimistolle, voi mainita. Nämä seuraukset on syytä myös toteuttaa. (Lindström 2014, 247 ja 272; Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry 2019, 11).

Perintälain 10 e §:n mukaan maksumuistutuksesta saa periä enintään 12 euroa kuluna, mikäli tämä maksumuistutus on toimitettu velalliselle kirjallisesti tai muulla pysyvällä tavalla. Uudesta maksumuistutuksesta saa periä kulua vain, jos maksumuistutusten välillä on ehtinyt kulua vähintään 10 päivää. Tämä ei tarkoita, ettei maksumuistutuksia voisi lähettää useammin, mutta mikäli lähettää ensimmäisen

muistutuksen maanantaina ja seuraavan perjantaina, ei seuraavasta saa periäkuluja, vaikka se olisi kirjallinen.

Perintälain 5 b §:n mukaisen maksuvaatimuksen voi lähettää vain perintätoimintaa ammatikseen harjoittava. Maksuvaatimus on kirje, jossa saatavaa vaaditaan suoritettavaksi eräpäivään mennessä. Näitä kirjeitä voidaan lähettää yksi tai useampia, kirjeiden lähetyksen aikaväli ja määrä ovat tapauskohtaisia, mutta perintätoimiston tulee huomioida se, etteivät ne saa aiheuttaa velalliselle kohtuuttomia kuluja tai haittaa. Uudet maksuvaatimukset ovat aiheellisia ja tarpeen esimerkiksi, kun saatavasta tulee osasuoritus, velallinen saa uuden velan, tai saatava muulla tavoin oleellisesti muuttuu. Perintätoimisto voi lisäksi maksumuistutuksessa kertoa seurauksista, joita velalliselle voi seurata saatavan laiminlyönnistä, kuten haitallinen maininta luottotietoihin. Seurauksilla uhkailu on kuitenkin kiellettyä. (Lindström 2014, 272; Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry 2019, 12).

Maksuvaatimusta koskevat tietyt muotomääräykset, esimerkiksi sen tulee olla perintälain 5 b §:n mukaan kirjallinen. Muulla pysyvällä tavalla sen voi toimittaa velalliselle vain, jos tämä on erikseen antanut suostumuksensa kyseiseen muotoon. Suostumuksen voi antaa joko velkojalle tai tämän toimeksisaajalle, eli perintää ammattimaisesti hoitavalle toimistolle. Velallinen voi ulottaa suostumuksen koskemaan myös useampia tai tulevia saatavia, mutta sen voi koska tahansa peruuttaa tiedottamalla siitä. Velalliselle voidaan kuitenkin toimittaa maksuvaatimus muussa kuin kirjallisessa muodossa, jollei velallinen ole nimenomaisesti pyytänyt kirjallisia maksuvaatimuksia, mikäli tällainen tapa on velkasuhteen aikana vakiintunut käyttöön. Perintätoimistolla on kuitenkin muuta kuin kirjallista tapaa käyttäessään velvollisuus riittävällä tavalla huolehtia siitä, että maksuvaatimus saavuttaa velallisen.

Maksuvaatimuksen sisällölle määritellään raamit perintälaisissa. Sen 5 b §:n mukaan vähimmäismäärä tietoja on velkojan nimi ja osoite; saatavan pääoma, korko, viivästyskorko ja perintäkulut eriteltyinä, sekä vaadittu kokonaissumma. Maksuvaatimukseen on kuitenkin hyvä eritellä myös mihin saatava perustuu (esimerkiksi kauppasopimus 963, palvelusopimus 147852) (Lindström 2014, 273).

4.2 Yhteydenottokeinoja

Sähköposti voi olla hyvä keino tavoittaa velallinen, se on edullinen, nopea ja helppo käyttää. Toisaalta sähköposti voi helposti hukkua muiden sähköpostien alle, jäädä lukematta tai se voidaan lukea ja unohtaa. Ei myöskään voida olla varmoja, meneekö sähköpostilla lähetetty maksuvaatimus perille. Sähköposti voi toimia kuitenkin hyvänä lisävarmistuskeinona tilanteissa, joissa on lähetetty paperinen maksuvaatimus. Perään voi lähettää sähköpostia, jossa esimerkiksi tiedotetaan lähetetystä kirjeestä ja pyydetään kuittausta sen saapuessa. Sähköpostiin voi myös ottaa lukukuittauksen, mutta se ei kerro onko sähköposti yrityksessä luettu ja ymmärretty vai vain avattu ja poistettu. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014, 277).

Nykypäivänä telefaksi on harvinaisempi, mutta yritysperinnässä se on hyödyllinen keino, mikäli yrityksellä vain on käytössään telefaksi. Telefaksin hyvänä puoleena on sen nopeus, sillä sen avulla maksuvaatimus saadaan perille paperisena, mutta huomattavasti nopeammin kuin postitse. Telefaksia käyttäessä perintäkirje tulee yleisesti nähtäville yritykseen, jollei telefaksille ole vain yhtä määrättyä käyttäjää, joten sen sävyn on syytä olla aivan erityisen asiallinen. Yleinen tieto perinnästä voi kuitenkin vauhdittaa yrityksen maksuhalukkuutta. Yhdistettynä faksin julkisuuteen liian uhkaavalla perintätoimella voidaan ylittää hyvän perintätavan rajat. Telefaksin käytöstä jää myös ylös lähettäjälle esimerkiksi lähetysaika, jolloin lähettäminen voidaan mahdollisessa riitatilanteessa pitävästi todistaa. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014, 274–275)

Tekstiviesti on liian lyhyt varsinaisen perinnän tekemiseen maksumuistutusta lukuun ottamatta, mutta se voi toimia hyvänä lisämuistutuksena. Tekstiviestin hyvät puolet ovat sen nopeus ja helppous, sekä edullisuus, sillä nykypäivänä moni liittymä tarjoaa rajattomat tekstiviestit. Sitkeä velkoja voi saada jopa suorituksen, mutta vähintään tekstiviesti muistuttaa velallista velkojan olemassaolosta. Tekstiviestitse voi myös saada jätettyä yhteydenottopyynnön, mikäli velallinen ei vastaa puhelimeen eikä hänellä ole puhelinvastaajaa. On kuitenkin huomioitava, että tekstiviesti ei ole sähköinen viestinnän muoto, eikä sillä ole virallisen viestin asemaa. Tekstiviestiä on siis pidettävä enemmän lisämuistutuksena, ei varsinaisena perintätoimena. (Lehtonen ym. 2022).

4.3 Maksusuunnitelma

Maksusuunnitelma tai maksusopimus on velkojan ja velallisen välinen sopimus siitä, että velka maksetaan erissä kertasuorituksen tai eräpäivän siirron sijaan. Tarkoitus on saada velallinen sitoutumaan velkansa suorittamiseen vapaaehtoisesti. Tämä tulee kysymykseen erityisesti, jos velallisella ei ole mahdollisuutta suorittaa koko velkaa kerralla heti tai sittenkään, kun eräpäivää on siirretty. Maksusopimuksen avulla velallinen välttyy enemmiltä perintäkuluilta ja velkojalla on mahdollisuus saada kotiutettua saatavansa pienemmissä, mutta säännöllisissä erissä. Onnistuessaan maksusuunnitelma on velkojalle usein oikeudellista perintää nopeampi tapa. Velalliselle se vuorostaan on oikeudellista perintää halvempi tapa, vaikka viivästyskorkoa muodostuukin maksusuunnitelman ajalle. (Lehtonen ym. 2022; Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry 2019).

Hyvän perintätavan mukaan velallisen ehdottamiin maksujärjestelyihin tulee suhtautua vakavasti. Tämä ei kuitenkaan muodosta velkojalle velvollisuutta suostua maksusuunnitelmiin. Ehdotuksia tulee arvioida tapauskohtaisesti saatavan suuruuden ja velallisyrittäjän realistisen maksukyvyn mukaan. Suunnitelmat saa sopia, kuten velalliselle ja velkojalle on parasta: erät voivat esimerkiksi olla eri suuruisia ja eräpäivien ei tarvitse olla vaikkapa kerran kuussa. Maksusuunnitelmaa laatiessa tulee ottaa huomioon myös oman yrityksen taloudellinen tilanne. Kun eräpäivästä tai eräpäivistä on sovittu, on velallisella oikeus maksaa erä vasta eräpäivänä, eikä velkoja voi vaatia sitä maksettavaksi etukäteen. Tämä tarkoittaa yrityksen kannalta sitä, ettei yritys voi vaatia suoritusta etukäteen, vaikka oman yrityksen taloudellinen tilanne heikkenisi. (Niemi 2014, 141; Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry 2019).

Maksusopimus on syytä tehdä kirjallisena ja siinä on hyvä eritellä saatava, määritellä irtisanomisehdot, viivästyskorkojen määräytyminen, sekä maksusopimuksesta aiheutuvat kulut. Hyvä irtisanomisehto on esimerkiksi koko velan eräyttäminen maksettavaksi, mikäli maksusopimuksen eriä laiminlyödään. Maksusopimuksesta aiheutuvat enimmäiskulut on määriteltävä perintälain 10 e §:ssä. Pykälä antaa mahdollisuuden myös tätä suurempien kulujen perimiseen, mikäli niillä on tosiasialliset perusteet tavallista suuremman työmäärän vuoksi. Nämä kulut on

voitava eritellä maksusopimukseen perusteluineen. (Lehtonen ym. 2022; Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry 2019).

4.4 Trattauhkainen maksuvaatimus ja tratta

Tratta, eli julkisuusuhkainen maksukehotus, on tarkoitettu perintätoimiston tekemään yritysperintään. Tratan käytöstä säädetään perintälain 7 §:ssä (299/2022) ja sen käyttö on sallittua vain erääntyneen, selvän ja riidattoman velan perinnässä. Riitaisuuden aikaansaamiseksi velallisen reklamaation tulee olla perusteltu, pelkkä ilmoitus maksukyvyttömyydestä ei riitä. Ennen tratan lähettämistä velallisen on saatava maksumuistutus tai maksuvaatimus, jossa eräpäivän on oltava vähintään 10 päivää ja eräpäivä on umpeutunut. Tällainen muistutus tai vaatimus voi olla ns. trattauhkainen, eli lisänä voi olla maininta siitä, että jos saatavaa ei makseta eräpäivään mennessä, jatkuu perintä trattaa käyttäen. Trattauhkaista maksuvaatimusta on käytettävä huolellisesti, sillä velalliselle ei saa antaa harhaanjohtavaa tietoa. Tratan muotoa koskevat vastaavat säädökset kuin maksuvaatimusta, eli tratan on oltava lähtökohtaisesti kirjallinen. (Perintälaki 7 §; Suomen Perimistöimistöjen Liitto 2019).

Kun tratta on lähetetty ja ilmoitettu luottotietoyhtiölle, siitä seuraa merkintä velallisyriityksen maksukäytösrekisteriin. Tämä ei vielä aiheuta merkintää luottotietoihin, mutta voi vaikuttaa haitallisesti yrityksen maineeseen, sillä maksukäytöksen hitaus on huono merkki yritykselle. Tratan julkaisu tai ilmoittaminen luottorekisteriin voi tapahtua aikaisintaan 14 päivän kuluttua sen lähettämisestä, ja trattaa ei saa julkaista tai ilmoittaa luottotietorekisteriin, mikäli se on vanhempi kuin 60 päivää. Velallinen ja velkoja, tai tämän puolesta toimiva toimeksisaaja, voivat kirjallisesti tai sähköisesti kuitenkin sopia tästä poikkeavasti. Suomessa luottotietorekisteriä ylläpitää Suomen Asiakastieto Oy. Se hyväksyy protestit vain perintätoimistoilta ja tietyiltä suuryhtiöiltä. Mikäli yritys siis haluaa protestoida tratan julkisesti, sen on käytännössä pakko kääntyä perintätoimiston puoleen. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014 279–281; Perintälaki 7§).

Maksamaton tratta voidaan protestoida hiljaisena tai julkisena. Tässä yhteydessä luottotietoyhtiö lähettää velallisyriitykselle protestointi-ilmoituksen. Mikäli velallinen maksaa saatavan seitsemän päivän kuluessa, protestoidaan tratta hiljaisena, vaikka se olisi ilmoitettu julkisena protestoitavaksi. Hiljaisesti protestoitu tratta tulee näkyville vain luottotietoyhtiön tietokantaan. Täältä sen voivat tarkistaa ne tahot, joilla on pääsy tietokantaan, mutta tratta ei ole suoraan saatavilla. Julkisesti protestoitu tratta julkaistaan esimerkiksi Protestilistalla, Taloussanomissa ja Kauppalehdessä. Julkisesti protestoitua trattamerkintää ei saa poistettua ilman, että on tapahtunut ilmeinen virhe, kuten se, että julkiprotestoitu tratta on maksettu ennen protestointia ja velkoja ei ole tätä huomannut. Pelkästään tratan maksaminen protestoinnin jälkeen ei poista merkintää, mikäli tratan käytössä ei ole tapahtunut virheitä. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014, 281).

Velallisen riitauttaessa tratan aiheellisesti perustellen on maksuviivemerkintä poistettava maksukäytösrekisteristä. Perintää on jatkettava muilla toimilla, kuten oikeudellisella perinnällä. Riitautettua trattaa ei saa jatkaa vapaaehtoisen perinnän keinoin. Trattaperinnän tarkoituksena ei myöskään ole nöyryyttää velallista, vaan julkisuusuhan on tarkoitus painostaa velallinen suorittamaan saatava. Ennen tratan käyttöön ryhtymistä on mietittävä, onko riskinä se, että muutkin velkojat heräävät tratan tultua julkiseksi. Pahimmillaan tämä voi johtaa velallisyriityksen konkurssiin, mikäli velkojia on paljon ja varoja on vähän. Tällöin yritys ei välttämättä saa saatavaansa ollenkaan tai saa hyvin pienen osan. Parhaimmillaan yritys voi kuitenkin saada ongelmallisen saatavansa täysimääräisenä takaisin, mikäli velallisen maksamattomuus on enemmän maksuhaluttomuutta kuin maksukyvyttömyyttä. (Lindström 2014, 280–281; Willman 2019 175–176).

4.5 Puhelinperintä

Puhelinperintää voidaan pitää tietynlaisena telemarkkinointina. Kun perintää hoidetaan puhelimitse, pyritään velalliseen vaikuttamaan henkilökohtaisesti, jotta tämä maksaisi velkansa. Puhelinperintään on syytä valmistautua huolellisesti ja se vaatii paljon ammattitaitoa sekä työtunteja. Puhelinperinnän tavoitteena on saada velallinen maksamaan välittömästi koko summa, tai ainakin merkittävä osa siitä. Koska puhelinperintä on yritykselle menoerä, sen tuloksellisuutta on syytä

tarkastella kriittisesti. Mikäli puhelut johtavat aina vain lisämaksuajan rutiininomaiseen myöntämiseen on parempi lopettaa puhelinperintä. Paras tulos olisi tietenkin koko saatavan saaminen heti, mutta puhelinperinnällä voidaan sitouttaa asiakas maksamaan esimerkiksi puolet, ja kun maksu näkyy yrityksen tilillä, myönnetään asiakkaalle vasta silloin uusi maksupäivä. Puhelun soittajan täytyy osata tunnistaa ne, jotka ovat aidosti maksuhalukkaita, mutta -kyvyttömiä niistä, jotka puhuvat mitä vain päästäkseen perinnästä eroon. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014, 275–276).

Yrityssaatavien perinnässä on mietittävä, kenelle soitetaan ja milloin. Yleensä yrityksiin kannattaa soittaa normaalina työaikana tai sinä työaikana, jonka yritys itse ilmoittaa aukioloajakseen. Yllättävään aikaan soittaminen voi toimia, mikäli velallista on yritetty tavoitella jo usein tai puheluihin on vastattu ennen, mutta sitten vastaaminen on lopetettu. Ei kuitenkaan ole asiallista tehdä ensimmäistä tavoittelua vaikkapa maanantaina, jos yritys ilmoittaa olevansa auki tiistaista lauantaihin, eikä kello kahdeksan aamulla, jos yritys avaa ovensa yhdeltätoista. Se, ketä tavoitellaan, riippuu yrityksen koosta. Yleensä tavoitellaan sitä henkilöä, jolla on valtuudet päättää maksusta. Pienemmissä yrityksissä se on yleensä yrittäjä itse tai toimitusjohtaja, suuremmissa taas taluspäällikkö. Parasta olisi, jos jo asiakassuhdetta muodostaessa saisi sen henkilön puhelinnumeron, jolle soittaa mahdollisessa perintätilanteessa. (Lehtonen ym. 2022).

Joskus etenkin vanhempaa saatavaa perittäessä voi olla, ettei oikeaa henkilöä vain tavoiteta puhelimen päähän. Tällöin voi olla hyvä jättää itsensä esittelemättä puhelun alussa, sillä esimerkiksi puhelun yhdistävää tahoa on voitu ohjeistaa jättämään tietystä yrityksestä tulevat puhelut yhdistämättä. Velallinen voi myös puhelimesta alkaa epäasialliseksi, huutamaan tai nimittelemään soittajaa. Jotkut voivat jopa käyttää tätä taktiikkana aina perintäpuhelun saadessaan. Tällöin on muistettava pysyä rauhallisena. Velallisen kiukku kohdistuu usein perintään tai saatavaan itseensä, ei puhelun soittajaan. Epäasialliset puhelut voi myös katkaista pyytämällä velallista soittamaan uudelleen rauhoituttuaan. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014 276–277).

Puhelinperinnässä on otettava huomioon se, että mikäli puhelua ei nauhoiteta, siitä ei välttämättä jää todisteita. Tällöin voi olla mahdollisessa riitatilanteessa vaikeaa todistaa, kumpi on oikeassa, tai tietoja voidaan tarvita mahdollista oikeudellista perintää varten. Puhelinperintää tekevän onkin syytä tehdä muistiinpanoja puhelun aikana sovituista asioista ja tallentaa nämä esimerkiksi yrityksen järjestelmään käytäntöjen mukaisesti. Tämä helpottaa myös jatkoa, mikäli velalliselle on soitettava saatavasta uudelleen, puhelun aikana sovitut asiat eivät pidä tai asiaa hoitaa jatkossa joku muu kuin se, joka yritykseen alun perin on soittanut. (Lindström 2014, 276–277).

Puhelinperinnän aikana asiakas saattaa tehdä reklamaation. Kauppalain 32 §:n mukaan reklamaatio on tehtävä kohtuullisessa ajassa siitä, kun virhe huomataan tai se olisi pitänyt huomata. Asialliset reklamaatiot on käsiteltävä välittömästi, mutta kokenut puhelinperijä tunnistaa tilanteet, joissa velallinen kehittää reklamaatioita vasta puhelinperintään välttyäkseen maksulta (Lehtonen ym. 2022). Mikäli reklamaatio esitetään ja se koskee vain osaa tavaroista tai palvelusta, on asiakkaalle kuitenkin muistutettava kauppalain 42 §:stä, jonka mukaan riidaton osuus saatavasta on suoritettava heti.

4.6 Perintäkäynti, -tapaaminen ja -neuvottelut

Vielä 1970-luvulla velallisen luona käyminen oli myös Suomessa yleistä ja kansainvälisesti tällainen toiminta (ns. street collection) on edelleen voimissaan. Kansainvälisesti siihen voi liittyä esimerkiksi velallisen seuraamista kanapuvussa hänen saattamisekseen naurunalaiseksi tai fyysisen väkivallan uhkaa. Suomessa tällainen ei ole ollut yleistä, eikä se nykyään ole edes hyvän perintätavan mukaista. Asiakastapaamiset ovat varsin harvinainen perinnän muoto, mutta sille löytyy aikansa ja paikkansa. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014, 278).

Yrityisperinnässä asiakastapaamisilla voidaan saavuttaa hyviä tuloksia, sillä ne voivat tehostaa kirjeitse, viestitse tai puhelimitse tehtyä perintää. Erityisesti suurten saatavien kohdalla tapaaminen voi olla tuloksekas suhteessa saatavan määrään. Perintäkäynti tulee suunnitella huolella ja tulee muistaa, ettei perintäkäynti ole velallisen kovistelua varten vaan asiakasneuvottelu, jonka tavoite on saada

suoritus. Neuvottelijalla tulee olla ammattitaitoa neuvotella antamatta liikaa myönnytyksiä tai vaatimatta liian painostavasti, sekä tarvittavat tiedot ja valtuudet tehdä ehdotuksia sekä sopimuksia maksuaikataulusta ja erien suuruudesta. (Lehtonen ym. 2022; Lindström 2014, 278).

Paikan päällä käydessä voi saada hyödyllistä tietoa yrityksestä sekä tarkkailemalla, että pyytämällä taloustietoja. Esimerkiksi tilinpäätöstiedot ja kassavirtalaskelmat voi saada tutkittavakseen, jos velallisyritys on unohtanut lähettää ne. Myös tarkkailemalla voi pystyä päättelemään tärkeitä tietoja. Jos yritys on talousvaikeuksissa, vaikuttavatko johtotason autot kuitenkin aivan uusilta? Vakuutteleeko yritys, että tilauslista on täynnä, mutta silti konepajassa on hiljaista kuin huopattossutehtaassa? Näistä asioista voi päätellä, millaista maksukykyä velalliselta voi odottaa, kunhan muistaa olla olematta liian jyrkkä tulkinnoissaan. (Lehtonen ym. 2022).

Vaikka yrityksen myyntihenkilöstö saattaa toteuttaa asiakaskäyntejä, tulee pohdita, onko järkevää laittaa heitä tekemään perintää ”siinä sivussa” vai pitäisikö yrityksellä olla koulutettu, ammattitaitoinen perintähenkilöstö tapaamisia hoitamaan. Henkilökohtaisesta perinnästä koituvat kulut, kuten matkakulut ja henkilöstön palkka, eivät saa hämärtää yrityksen päätöksentekoa pohdittaessa neuvottelijaa. Myyjillä ei välttämättä ole ammattitaitoa perintään tai maksusopimuksen tekemiseen. Lisäksi heidän päätöksentekoonsa voi vaikuttaa, mikäli asiakassuhde velallisyritykseen on jatkunut pitkään. Perintäneuvottelulla päästään siis parhaimmillaan tuloksiin siinä, missä muut keinot ovat epäonnistuneet. Sen vaativien voimavarojen vuoksi sitä tulee käyttää vain niihin tilanteisiin, joissa se on kustannustehokasta suhteessa saatavan määrään. (Lindström 2014, 278–279).

4.7 Konkurssiuhkainen maksuvaatimus

Konkurssiuhkainen maksuvaatimus on vaativa perinnän laji ja vaikka se keinollisesti kuuluu vapaaehtoisen perinnän piiriin, se hipoo jo oikeudellisen perinnän rajoja. Konkurssiuhkainen maksuvaatimus voi todella johtaa velallisen konkurssiin. Konkurssiuhkainen perintä perustuu hyvään perintätapaan ja konkurssilakiin

(120/2004), sitä koskevia säädöksiä ei ole erikseen perintälaissa. Myös konkurssiuhkaisena perittävän saatavan tulee olla selvä ja riidaton. Konkurssiuhkainen maksuvaatimus luo velalliselle riskin yrityksen liiketoiminnan lopettamiseen, mikäli maksuvaatimus johtaa konkurssihakemukseen ja konkurssimenettelyyn. Tätä perintäkeinoa tulee käyttää vain harkitusti, saatavan suuruus ja velallisen kokonaistaloustilanne huomioiden. Saattaa olla, että mahdollisessa todellisessa konkurssitilanteessa velkoja ei saa mitään. (Suomen Perimistoimistojen Liitto ry 2019).

Konkurssilaissa konkurssiuhkaisen maksuvaatimuksen määräykset löytyvät 2 luvun 3 §:stä, joka koskee oletusta maksukyvyttömyydestä. Sen mukainen maksuvaatimus tulee toimittaa haastemiehen avulla tai muulla tavoin todisteellisesti. Määräaika maksamiselle on viikko, minkä jälkeen velkoja voi hakea velallisen konkurssiin, jos tämä ei ole maksanut saatavaa. Velkojan tulee hakea konkurssia kolmen kuukauden sisään maksuvaatimuksen määräajan päättymisestä, jos saatavaa ei edelleenkään ole maksettu.

5 OPPAAN LAATIMINEN

Oppaan laatimisen prosessi jaettiin kahteen osaan. Teoreettinen viitekehys haettiin ohjeista, jotka koskivat hyvän oppaan laatimista. Toinen puoli prosessista oli valintoja, jotka perustuivat teoreettiseen viitekehykseen, omaan kokemukseen sekä siihen, millainen opas hyödyttäisi pienehköä yritystä. Valinnoissa kiinnitettiin huomiota myös siihen, että opas oli suunnattu opetuskäyttöön. Valintoja tehdessä pyrittiin tiivistämään teoreettisen viitekehyksen tuottamat tiedot helposti ymmärrettävään muotoon niin, että ohjeita seuraamalla yksinkertaiset perintätoimet onnistuisivat.

5.1 Ohjeita oppaan laatimiseen

Oppaan kirjoittamiseen haettiin ohjeita erilaisista oppaista ohjeen kirjoittamiseen. Tässä havaittiin, että oppaita löytyy montaa lajia, mutta on vaikeampaa löytää opasta siitä, miten alkaa laatia opasta tyhjästä. Monessa tapauksessa oppaan tarkoitus on kehittää toimintatapaa tai muuttaa käytäntöjä. Oppaita löytyy myös siihen, miten laaditaan jokin tietty opas, kuten lääkehoito-opas tai talonrakennusopas.

Oppaan kirjoituksessa tulee miettiä, kenelle kirjoitetaan ja miksi, eli mikä oppaan tarve on. Hyvä opas on oikein rajattu, eli sen tarve on mietitty selkeästi. Asioiden liika selittäminen tekee oppaasta raskassoutuisen, eikä lukija välttämättä tiedä, mikä osa siitä on olennainen. Liian vähällä selityksellä lukija taas ei kykene toimimaan kunnolla ohjeiden mukaan. (Paakkunainen 2019).

Myös Kotimaisten kielten keskus tiivistää asian Ohjeessaan oppaan tekijälle kolmeen pääasiaan. Hyvää opasta kirjoittaessa on muistettava käskymuodon käyttö, olennaisten tietojen hahmottaminen ohjattavan toiminnassa ja ohjeiden esittäminen helposti hahmottuvassa muodossa.

Imperatiivimuoto käy hyvin oppaan kirjoittamiseen, sillä lähtökohtaisesti opasta lukeva tietää, että oppaan ohjeiden noudattaminen on hänen etujensa mukaista.

Puhuttelemalla lukijaa suoraan ja kohdistamalla käskyt selvästi lukijalle ei jää epäselväksi, mitä hänen odotetaan tekevän. Esimerkiksi “älä laita käsipaperia WC-pönttöön” on tehokkaampi kuin “käsipaperia ei saa laittaa WC-pönttöön”. Ensimmäisessä tapauksessa käsky on suunnattu suoraan sille, joka käyttää käsipaperia. Suora imperatiivimuoto ei ole epäkohtelias tai tyly, kun se tarkoittaa oman edun mukaista toimintaa. (Kotimaisten kielten keskus n.d.).

Opasta kirjoittavan on tunnistettava opastettavan asian olennaiset vaiheet, jotta opastettava toimisi, kuten oppaan kirjoittaja haluaa. Vaikka jokin asia olisi itseltään selvä oppaan kirjoittajalle, se ei välttämättä ole sitä oppaan lukijalle. Oppaan kirjoittajan tulee tässäkin vaiheessa miettiä yleisöään ja harkita, mitkä ovat realistisia odotuksia näitä kohtaan. Miten perustasolle oppaan askelmat täytyy purkaa? Oppaassa tai ohjeessa tulee myös ottaa huomioon täsmällisyys. Jos se sisältää esimerkiksi aikarajoja, niiden on oltava tarkkoja. “Huomenna” on huono ilmaus siinä, missä täsmällinen päivämäärä on hyvä ilmaus. Kaikkia aikarajoja ei voi täsmentää päivämääräkohtaisesti, mutta niiden on kuitenkin oltava lukijalle selkeitä. Sama pätee myös muihin tietoihin, kuten osoitteisiin, mikäli niitä täytyy oppaaseen lisätä. (Kotimaisten kielten keskus n.d.).

Puhuttelumuodon on syytä olla kohtelias. Kun tarkoitus on suunnata ohjeet suoraan lukijalle, tulee mietittäväksi myös, miten puhutella lukijaa? Teitittely vai sinuttelu? Suomessa myös sinuttelu on kohteliasta puhuttelua ja sitä käytetään myös viranomaisviestinnässä yleisesti. Vaikka teitittely on kohteliasta, se voidaan tulkita myös etäännyttävänä ja toisinaan moralisoivana puhuttelumuotona. Kun kirjoitetaan opasta henkilöille tai yrityksille, tulee myös miettiä, voiko yritystä ylipäätään sinutella? Esimerkiksi Verohallinnolla yrityksiä puhutellaan suoraan yrityksinä: yritys maksaa, yritys hakee. Yksityisyrittäjää voi sinutella. Myös passiivimuoto toimii viestinnässä, erityisesti silloin, kun ohje on yleispätevä tilanteeseen. Muotoja voi myös käyttää sekaisin niin, että yleiset ohjeet annetaan passiivissa ja tarkemmat sinuttelumuotoisesti, esimerkiksi “hakemus postitetaan Hakupaikkaan. Postita hakemuksesi viimeistään 30.6.”. (Laaksonen 2014).

Yhtä tärkeää kuin sisältö on myös oppaan ulkoinen olemus. Oppaan rakenteella ja visuaalisella ilmeellä on merkitystä, kun on tarkoitus saada ihmiset noudattamaan opasta. Rakenteessa tulee ottaa huomioon paitsi oppaan oma rakenne ja

kieli: eli missä kohdassa mikäkin asia selitetään, miten asiat on jäsennelty, millaista kieltä käytetään aina lauserakenteesta lähtien. Miten asia tulee kirjoittaa sille yleisölle, jolle opas on suunnattu? Lisäksi tulee ottaa huomioon sellaisia asioita kuin fonttikoko ja fontti, mitä värejä käytetään, sekä kuvitus, jos sellaista oppaassa on. Kielen tulee olla selkeää ja helposti ymmärrettävää, ja sanaston tulee olla oppaan lukijalle selkeää. Ammattisanastoa voi hyvin käyttää, jos kirjoittaa opasta kyseisen ammattiryhmän edustajille. (Paakkunainen 2019).

5.2 Oppaan suunnittelu

Opas suunniteltiin pitäen mielessä, että se oli tarkoitettu ensisijaisesti Kykylaakson oppiyritysten käyttöön. Asiasisällöllisesti opas soveltuu myös aitojen pienyritysten yksinkertaiseen perintään. Oppaan rakennetta mietittiin siltä kannalta, mikä kannustaisi opiskelijat lukemaan se kokonaan niin, ettei sille kehittyisi liikaa pituutta. Vaikka opas tiivistettiin, se sisältää kuitenkin sen verran keinoja, että pituutta sille tuli jonkin verran kaikesta huolimatta. Työlle oli selkeä tarve Tampereen ammattikorkeakoululta, jolle opas laadittiin opetuskäyttöön. Oppaan laatimissa oletuksena oli, ettei sen lukijalla ole aiempaa tietoa tai kokemusta vapaaehtoisesta perinnästä.

Rakenteen laadinnassa hyödynnettiin myös kokemuspohjaa. Yleisesti ottaen lyhyet, selkeät tietoisut ja ranskalaiset viivat olivat helpompia sisäistää kuin yhtenäinen pitkä, oppikirjamainen teksti. Tällaiseen selkeästi otsikoin jaoteltuun oppaaseen, jossa myös tekstin visuaalinen ilme oli jaotellumpi, olisi helpompi palata ja hakea siitä silmäillen oikea kohta, jota lukea tarkemmin. Oppaan rakenteeksi valikoitui siis selkeästi otsikoin jaotellut lyhyet tekstikappaleet, jotka kertoisivat ensin saatavista, sitten vapaaehtoisesta perinnästä ja lopulta sen keinoista. Tarpeelliseksi katsottiin myös lyhyt kuvaus siitä, milloin vapaaehtoista perintää ei voida suorittaa, ja mitä silloin tehdä ja miettiä. Perinnästä ja sen keinoista eroteltiin oppaaseen Kotimaisten kielten keskuksen ohjeiden mukaan oleelliset vaiheet omiksi ranskalaisiksi viivoikseen. Näin oppaasta saatiin selkeä, johdonmukainen kokonaisuus.

Kielen valinnassa huomiota kiinnitettiin niin Kotimaisten kielten keskuksen kuin Laaksosen esille tuomiin kohtiin: imperatiivimuoto tarvittaessa ja sinuttelu. Vaikka opas laadittiin oppiyritysten käyttöön, sitä lukisivat oppiyrityksissä työskentelevät opiskelijat. Tätä silmällä pitäen oppaan kieleen valittiin sinuttelumuoto niissä kohdissa, joissa puhuttiin selkeistä toimista. Lisäksi oppaassa oli mahdollista käyttää muotoa ”yrityksesi”, jolla saattoi erotella tarvittaessa yrittäjän ja yrityksen toisistaan. Oppaassa käsiteltiin myös niitä keinoja, joita perintätoimintaa ammattimaisesti harjoittavat voivat käyttää. Myös näissä kohdin sinuttelumuoto auttoi erottelamaan keinoja toisistaan.

Visuaalisen ilmeen valinnassa huomiota kiinnitettiin eniten selkeyteen ja helppolukuisuuteen. Rakenteen valinta oli myös visuaalisen ilmeen valintaa, sillä tekstin tiiveys tai väljyys sekä rivinvaihdot vaikuttavat visuaaliseen ilmeeseen. Oppaan työn työkaluksi muodostui Canva-ohjelma, sillä se on ilmainen ja kohtuullisen helppokäyttöinen, ja sen avulla oppaan sai muutettua A4-kokoiseen pdf-muotoon. PowerPoint tuli hylätyksi varhain, vaikka sen avulla on mahdollista tehdä visuaalisesti miellyttäviä ja selkeitä esityksiä. Diojen rajallinen koko olisi kuitenkin tehnyt oppaasta liian pitkän tai dioista liian tekstipitoiset. Canvalla saattoi valita siistin, selkeän ja asiallisen ilmeen, jossa oli kuitenkin enemmän väriä ja jota olisi mielenkiintoisempaa lukea kuin mustavalkoista Word-tiedostoa.

6 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli laatia opas Tampereen ammattikorkeakoululle hyödynnettäväksi Kykylaakson opiskelijoiden virtuaaliyrityksissä. Oppaan tarkoitus oli tarjota opiskelijoille ns. rautalankamalli perintätoimiin Kykylaakson ympäristössä. Tampereen ammattikorkeakoululla ei ennen opinnäytetyötä ollut käytössänsä vastaavaa opasta, joten opas tuli laatia alusta asti. Tavoitteena oli perehtyä perintää koskevaan lainsäädäntöön ja saada oppaaseen käytyä läpi sen pääkohdat. Lisäksi opinnäytetyössä hyödynnettiin työharjoittelua perintätoimistossa sekä kirjallisuutta lähteenä perinnän käytäntöihin.

Perintäalan lainsäädäntö koostuu pääasiassa yhdestä laista, jota tukevat perintäalan käytännöt sekä yritysperintää varten laadittu perintäalan opas. Lisäksi tiettyjä perinnän keinoja säätelevät muut erityislait tapauskohtaisesti, kuten Konkursilaki. Opinnäytetyössä ei käsitelty oikeudellista perintää. Tarkoituksena oli kuitenkin selittää lyhyesti, millaisissa tilanteissa vapaaehtoinen perintä on vaihdettava oikeudellisen perinnän keinoihin. Näitä tilanteita avattiin vielä itse produktissa hieman tarkemmin sen ollessa tarkoituksenmukaista, jotta opiskelijat ymmärtäisivät Kykylaaksossa toimiessaan, milloin vapaaehtoinen perintä tulee lopettaa.

Raportissa rajatut tutkimuskysymykset olivat kaikki oleellisia produktin kannalta ja opinnäytetyö pystyi vastaamaan niihin lain sekä kirjallisuuden pohjalta, käytäntöä unohtamatta. Produkti itsessään oli suunnattu perintää tuntemattomille opiskelijoille ja vain yksinkertaisiin, suoraviivaisiin tapauksiin, joissa asiantuntemusta ei tarvita. Näin ollen myöskään raportissa monimutkaisten ja riittäisiksi, eli oikeudellisiksi, muuttuvia perintätapauksia ei ollut järkevää käsitellä. Raportti löysi vastaukset tutkimuskysymyksiin ja kykeni käsittelemään ne soveltuvassa laajuudessa sekä karkeasti kronologisessa järjestyksessä. Opinnäytetyön raportin sekä produktin kirjoittaminen kehittivät myös ammatillista osaamista. En ollut itsekään kovin perillä perintäalasta ennen opinnäytetyötä, ja sen kirjoittaminen yhdessä harjoittelun aikana laajensivat osaamista ja opettivat lisää perintäalasta.

Haasteita opinnäytetyön teossa olivat pohjatiedot aiheesta, sekä aiheen rajaaminen. Opinnäytetyön lähdemateriaaliin tutustuminen vei aikansa, sillä työn tarpeen muodostava vähäinen ehtiminen perintään koulun kursseilla loi tilanteen, jossa tietoa ei alun alkaen ollut paljon. Perintä tuli opetella lähes alusta asti, ennen kuin siitä saattoi kirjoittaa. Lisäksi opinnäytteessä haastavaa oli rajata se oikein. Koska tarkoitus oli laatia opas perusmuotoiseen, yksinkertaiseen laskusaatavien perintään, ei opinnäytteen kirjoittaminen sitä laajemmaksi ollut tarkoituksenmukaista. Rajaaminen koskemaan niitä aiheita, jotka oppaassa käsiteltiin, piti tehdä tarkasti. Myös produktin laatiminen tyhjästä aloittaen oli haastava kokemus, sillä sisältö piti laatia alusta asti unohtamatta visuaalista ilmettä.

Opasta on jatkossa tarpeen kehittää sen ajan tasalla pitämiseksi. Opas tulee päivittää vastaamaan perintälakia sikäli, kuin perintälaki mahdollisesti tulevaisuudessa muuttuu. Lisäksi muut mahdolliset lakimuutokset voivat vaikuttaa siihen, miten hyvin oppaassa käsitellyt asiat pysyvät ajan tasalla. Tähän ajan tasaisuuteen liittyy myös perinnän käytäntöjen seuraaminen. Suuria muutoksia ei ole odotettavissa, mutta esimerkiksi Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry:n julkaistessa käytännesääntöoppaan 2019 selkeytyivät yritysperinnän käytännöt. Mikäli vastaavia muutoksia tulevaisuudessa tapahtuu, niiden vaikutus tulee huomioida. Kyylaakson toiminnassa tapahtuvat muutokset voivat niin ikään vaikuttaa oppaan päivitystarpeeseen. Tampereen ammattikorkeakoulun tulee huolehtia siitä, että muutokset otetaan huomioon.

LÄHTEET

Eduskunnan vastaus EV 32/2022 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta ja siihen liittyviksi laeiksi.

Fransman H-K., 2015. Saatavien myyntiprosessi. Haasteet ja hyödyt yrityksen näkökulmasta. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/100865/Fransman_Hanna-Kaisa.pdf?sequence=1&isAllowed= .

Hallituksen esitys HE 57/2012 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi kaupallisten sopimusten maksuehdoista, laiksi saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta ja eräksi niihin liittyviksi laeiksi.

Hallituksen esitys HE 241/2021 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta ja siihen liittyviksi laeiksi

Hoppu, E. Hoppu, K. Hoppu, K. 2020. Kauppa- ja varallisuus oikeuden pääpiirteet. Helsinki: Alma Talent.

Kauppalaki 355/1987.

Konkurssilaki 120/2004.

Korkolaki 633/1982.

Kotimaisten kielten keskus. n.d. Ohjeita ohjeiden tekijöille. Luettu 4.8.2022. https://www.kotus.fi/ohjeet/hyvan_virkakielen_ohjeita/millaisia_ovat_toimivat_ohjeet_ja_kysymykset/ohjeita_ohjeiden_tekijoille

Kykylaakso. n.d. TAMK Oppimisympäristö. <https://kaupunki.kykylaakso.fi/>

Laaksonen, M. 2014. Sinä vai te viranomaisviestinnässä? Luettu 4.8.2022. <https://www.kielikello.fi/-/sina-vai-te-viranomaisviestinnassa->

Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 30/2013.

Laki perintätoiminnan harjoittajien rekisteröinnistä 411/2018.

Laki saatavien perinnästä 513/1999.

Laki velan vanhentumisesta 728/2003.

Lehtonen, Y. Mökkönen, K. Töyrylä, H. Seulu, M. Tammenkoski, R. 2022. Perintä ja luotonhallinta. Helsinki: Alma Talent.

Lindström, J. 2014. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Helsinki: Talentum.

Niemi, M-L. 2014. Luotto-oikeus. Luottotyypit, perintäprosessit ja takaisinsaanti. Helsinki: Talentum.

Paakkunainen, T. 2021. Millainen on hyvä ohje? Ohje oppaan tekijälle. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/496184/ON_Paakkunainen.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Suomen Perimistoimistojen Liitto ry. 2019. Perintäalan yritysperinnän käytäntesäännöt. https://www.suomenperimistoimistojenliitto.fi/wp-content/uploads/2019/08/perinta%CC%88alan_yrityspe- rinna%CC%88n_ka%CC%88yta%CC%88nnesa%CC%88a%CC%88nnot_21.5.2019.pdf

Velkakirjalaki 622/1947.

Vilka, H. Airaksinen, T. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Willman, P. 2019. Saatavien perintä. Helsinki: Edita.

LIITTEET

Liite 1. Perintäopas Tampereen ammattikorkeakoulun virtuaaliyrityksille

Tampereen ammattikorkeakoulu

Vapaaehtoinen perintä

Marraskuu 2022



TILLI HIETALA

Mitä voidaan periä?

Saatavallesi on aina oltava *peruste*. Lasku ei ole saatavasi peruste, vaan ilmoitus saatavasta ja apu maksua varten. Saatavasi perusteena on siis tekemäsi *kauppasopimus* toisen yrityksen kanssa. On siis tärkeää, että teet kauppasopimuksen huolellisesti, eritellen siihen myymäsi tuotteet, palvelut, ja muut yksityiskohdat, sekä sovit riittäväällä tarkkuudella *maksuehdoista*. Tämä muodostaa saatavasi perusteen, antaa sinulle todistusaineistoa tulevaan, sekä *auttaa sinua seuraamaan, suoritetaanko saatavat maksuehtojen mukaisesti*.

Mitä on vapaaehtoinen perintä?

Vapaaehtoinen perintä tarkoittaa niitä toimia, joilla yrityksesi voi periä myöhästynyttä saatavaa, kuten maksamatonta luottoa. Vapaaehtoisen perinnän keinoilla voi periä *selkeää ja riidatonta* saatavaa. Voit tehdä yrityksesi vapaaehtoisen perinnän toimia itse tai siirtää saatavan perintää harjoittavalle toimistolle. Suomessa perintää voivat tehdä rekisteröityneet *perintätoimistot* tai vaihtoehtoisesti *tili- tai asianajotoimistot*. Ammattimainen perintä vaatii rekisteröitymisen, mutta omia saataviasi periessä sitä ei tarvitse tehdä. Sinun on kuitenkin noudatettava *Perintälakia* ja *hyvää perintätapaa*.

Perintälaki ja hyvä perintätapa

Perintälaissa sinua koskettaa erityisesti 4 §, 4a § ja 4b §. Nämä pykälät käsittelevät hyvää perintätapaa ja näiden rikkominen voi johtaa sakkoihin. Haluat luonnollisesti välttää ikävät seuraukset perinnästäsi. Lisäksi sinun on huomioitava, mitä säädetään 7 §:n käytöstä (tratta käsitellään tässä oppaassa tarkemmin myöhemmin) ja mitä säädetään perinnän kuluista 10 §:ssä, sekä 10e-i §:ssä.

- Hyvän perintätavan mukaan et saa antaa totuudenvastaisia tai harhaanjohtavia tietoja seurauksista, joita saattaa seurata maksamattomuudesta.
 - *Tosiasiallisista* seurauksista huomauttaminen, kuten laskun siirtäminen perintätoimistolle tai asian siirtäminen oikeudelliseen perintään, voi mainita. Tietojen on kuitenkin oltava oikein.
- *Tarpeettomien kulujen* tai *haitan* aiheuttaminen on kielletty.
- *Vanhentunut* tai muutoin *lakannut* saatavaa ei saa periä.

Velallisella on oikeus saada tietoja maksamattomasta velastaan. Sinun on annettava hänelle maksutta:

- Ajantasainen tieto velan kokonaismäärästä, perusteista, erittely maksamattomista veloista ja niiden lyhennyksistä, sekä selvitys kertyneiden korko- ja perintäkulujen perusteista.
- Useammin kuin kerran vuodessa pyydetyistä tiedoista sinulla on oikeus saada kohtuullinen korvaus niistä kuluista, jotka sinulle muodostuvat tämän selvityksen laatimisesta.

Jos velallinen kiistää maksuvelvoitteensa eli riitauttaa saatavan, sen perintää ei saa jatkaa.

Jos velallinen riitauttaa saatavan?

Asiallisesti riitautettua saatavaa ei voi periä vapaaehtoisen perinnän keinoin. Perusteluiksi riitautukseen ei riitä, ettei velallisesi voi tai halua maksaa laskua eräpäivään mennessä, vaan syyn tulee olla sellainen, että se vaikuttaa velallisen *maksuvelvollisuuteen*. Yhteydenottojesi välttely ei myöskään ole laskun riitautusta. Asiallinen peruste voi olla:

- Velallinen on maksanut laskun, jolloin on selvitetävää, onko näin todella tapahtunut. Tämä onnistuu esimerkiksi tiliotteiden kautta, sillä maksutapahtumasta on jäänyt merkintä velallisen pankkitilille.
- Velallinen kiistää saatavan perusteen tai määrän, esimerkiksi toteamalla, ettei ole saanut tilattua tuotetta tai palvelua, tai ne ovat olleet jollain tavalla puutteellisia, eli *reklamoit*.
- Velallinen voi riitauttaa perintäkulujen suuruuden.
- Velka on vanhentunut.

Huomioi myös, että riitautus voi koskea vain *osaa laskusta*. Tällöin voit jatkaa riitauttamattoman osan perintää normaalisti. Huomioi myös, että olet oikeutettu *katkaisemaan velan vanhenemisen* muistuttamalla velasta, vaikka se olisi riitautettu.

Velallisen riitautettua saatavasi sinun on mietittävä:

- Kirjataanko saatava *luottotappioksi*?
 - Tämä voi olla järkevää, mikäli saatava on pieni, eikä siitä päästä sopuun. Laskun perinnästä aiheutuvat kulut saattaisivat kasvaa saatavaa suuremmaksi.
 - Jos saatava on perintätoimistolla, toimisto voi antaa luottotappiosuosituksen, jonka perusteella saatava voidaan kirjata luottotappioksi kirjanpitoon.
 - Suosituksen puuttuessa on laadittava erillinen tosite, jonka avulla luottotappion syy selitetään.
- Saadaanko riita *soviteltua*?
 - Parhaassa tapauksessa yrityksesi voi sopia, että laskusta maksetaan vain osa, tai että se maksetaan useassa erässä.
- Siirrytäänkö *oikeudelliseen perintään*?
 - Jos asiassa ei päästä sopuun ja haluat laskun maksuun, voit siirtää saatavan oikeudelliseen perintään *laajalla haastehakemuksella*.

Tärkeät muistettavat

- Voit periä vain *selvää* ja *riidatonta* saatavaa.
- Myös riidattoman saatavan voi kirjata *luottotappioksi*. Tämä voi olla järkevää etenkin, jos saatava on pieni, velallinen ei selvästi aio sitä maksaa, ja oikeudellinen perintä ei ole järkevää saatavan suuruuden tai velallisen luottotietojen vuoksi.
- Sinun on noudatettava *Perintälakia*.
- Voit periä velalliselta myös perinnästä aiheutuneet *kulut*.
 - Olet oikeutettu 40 euron suuruiseen *vakiokorvaukseen* saatavasta, joka on viivästynyt niin, että olet oikeutettu *viivästyskorkoon*.
 - Vakiokulukorvausta koskeva pykälä on *velallisen hyväksi pakottava*. Et siis voi sopia sitä suuremmasta vakiokorvauksesta.
 - Muita kuluja, kuten maksusopimuskuluja, velallisen on maksettava 40 euroa *ylittävästä* osasta.
- Muista *toteuttaa seuraukset*, jotka olet maininnut huomauttaessasi saatavasta, kuten asian *siirtäminen perintätoimistolle*.
 - Seurausten esittäminen tulee aina tehdä *asiallisesti* ja sinun on huolehdittava, ettet anna *vääriä tietoja*.
- Pyri pitämään perinnästä *kirjaa*, vaikka käyttäisit keinona myös puheluita ja neuvotteluita. Näin sinun on helpompi *todistaa* sovitut asiat mahdollisessa riitatilanteessa.
- Perintälaissa puhutaan usein *kirjallisesta* tai *muulla pysyvällä tavalla* toimitetuista asiakirjoista.
 - Kirjallinen tarkoittaa *paperipostia*.
 - Muulla pysyvällä tavalla on usein *erikseen sovittava*, ja voi tarkoittaa esimerkiksi sähköpostia.

Perinnän keinot, joita yrityksesi voi käyttää

Seuraavilla sivuilla kerrottuja perinnän keinoja voit käyttää itse. Kun alat toteuttaa perintää, pidä aina mielessäsi *hyvä perintätapa*. Voit olla, ja sinun on syytäkin olla, *tiukka*, mutta *asiallinen* perinnässäsi. Muista myös, että tuloksekas perintä vaatii *ammattitaitoa* ja *työaikaa*, eikä se ole kulutonta. Tehokas saatavien perintä vaatii myös toimivaa *maksujen seurantaa*, jotta saatavat pysyvät aikataulussa ja maksuhaluttomat velalliset eivät totu siihen, että perit saataviasi vain joskus muistamaan sattuessasi.

Maksumuistutus

Perintä on syytä aina aloittaa *maksumuistutuksella*, jota kutsutaan myös *huomautuslaskuksi*. Maksumuistutus ei ole varsinaista perintää, vaan sitä edeltävää ja valmistelevaa toimintaa. Se voi myös olla edellytys sille, että perintätoimisto ottaa laskusi perittäväksi tulevaisuudessa, vaikka jotkin toimistot voivat myydä myös muistutuspalvelua. Maksumuistutuksella ei ole säädettyä määrämuotoa. Löydät esimerkkimallin maksumuistutuksesta oppaan lopusta.

- Voit toimittaa maksumuistutuksen *heti, kun saatava on myöhässä*.
 - On kuitenkin *kohteliasta* odottaa muutama pankkipäivä, että maksu ehtii näkyä tilillä, jos se on suoritettu. Hyvä aika on noin 5–7 päivää.
- Voit toimittaa maksumuistutuksen *samassa muodossa kuin alkuperäisen laskun*.
- Tiedoissa on hyvä olla *vähintään* velkojan nimi ja osoite, saatavan pääoma, koron muodostuksen peruste, viivästyskorko ja kulut eriteltyinä, sekä vaadittu kokonaissumma.
- Maksuehto voi olla *heti*, mutta voit myös antaa maksuaikaa, esimerkiksi 10 päivää.
- Koska maksumuistutuksella ei ole määrämuotoa, voit toimittaa sen myös *suullisesti, telefaksilla tai tekstiviestillä*.
 - Voit myös käyttää näitä keinoja *lisävarmistuksena* kirjallisen maksumuistutuksen lisäksi.
 - Muistutuksesta on kuitenkin käytävä selvästi ilmi, *mitä saatavaa* se koskee.
- *Kirjallisesta tai muulla pysyvällä tavalla* toimitetusta muistutuksesta voit periä 12 euroa *kuluina*.
 - Uudesta muistutuksesta voit periä kuluja *vain*, jos muistutusten välillä ehtii kuluja *vähintään* 10 päivää.
 - Otathan huomioon, että jos vaadit *vakiokorvausta* se sisältää perinnän kulut 40 euroon *asti*.
- Aikaraja koskee vain *kulun* vaatimista. Voit toimittaa kuluttomia maksuvaatimuksia useammin kuin 10 päivän välein.
- Varmista, että viivästyskorko on laskettu oikein!
- Maksumuistutus on *helppo* ja *nopea* keino periä.
 - Se on myös usein riittävä, mikäli maksamattomuus johtuu virheestä kuten siitä, että lasku on unohtunut paperipinon pohjalle.
 - Muistutus voi olla myös *tehoton*, etenkin, jos velallinen on tottunut saamaan maksumuistutuksia.

Maksusuunnitelma

Perintälain ja hyvän perintätavan mukaan velallisen ehdottamaan maksusuunnitelmaan on *suhtauduttava vakavasti*, mutta se *ei muodosta velvollisuutta suostua niihin*. Maksusuunnitelma on kuitenkin usein *nopeampi* tapa kotiuttaa saatava kuin sen siirtäminen oikeudelliseen perintään olisi. Sopiessasi maksusuunnitelmaa sinun on otettava huomioon velallisen *realistinen* mahdollisuus suorituksiin, sekä *oman yrityksesi taloudellinen tilanne*.

- Maksusuunnitelmassa velallinen maksaa saatavaa *erissä*.
 - Erien *suuruus* ja *aikaväli* ovat vapaasti sovittavissa, eikä niiden tarvitse olla keskenään samansuuruisia.
 - Maksusuunnitelman tulee olla *realistinen* ja *ajallisesti sopiva*. Et halua antaa myöskään liian pitkää aikaa maksaa saatavaa, etenkin jos se on pieni.
- *Viivästyskorkoa* saatavan pääomalle kertyy myös maksusopimuksen ajalta.
- Maksusopimus on *aina* syytä tehdä *kirjallisena*, vaikka olisit sopinut siitä puhelimitse.
- Muista tehdä maksusopimukseen *irtisanomisehto*.
 - Hyvä pääsääntö on lauseke, jolla voit eräännyttää koko velan maksettavaksi välittömästi, mikäli velallinen laiminlyö jonkin sovitun erän maksun.
- Olet oikeutettu *korvaukseen* maksusuunnitelman teosta, mikäli se on tehty *kirjallisena* tai *muulla pysyvällä tavalla*.
 - Korvauksen suuruus riippuu saatavan *pääomasta* ja maksusuunnitelman *erien määrästä*. Löydät nämä tiedot Perintälain 10e §:stä.
- Maksusuunnitelman tarkoitus on *sitouttaa* velallinen velan maksuun antamalla helpotusta maksujen suuruuteen.
 - Maksusuunnitelman *toteutumista* on *valvottava* huolellisesti ja viivästyneistä eristä ryhdyttävä toimenpiteisiin.

Puhelinperintä

Voit jatkaa perintääsi *puhelinperinnällä*. Tällöin pyrit vaikuttamaan velalliseen henkilökohtaisesti saatavasi suorittamiseksi. Puhelinperintä on eräänlaista telemarkkinointia ja vaatii huolellista *valmistautumista*, jotta et huomaa jääneesi velallisen selitysten jalkoihin.

- Valmistaudu puhelinperintään hyvin ja mieti *etukäteen*, mihin olet valmis suostumaan. Voit miettiä esimerkiksi:
 - Millä *ehdoin* voit suostua *eräpäivän siirtoon*.
 - Millaiseen *maksusuunnitelmaan* voit suostua, jos velallinen ehdottaa sellaista.
- Puhelinperinnästä on syytä tehdä *muistiinpanoja*, joihin voi myöhemmin tukeutua.
- Puhelinperintä on *vaativaa* ja vaatii *työtunteja* sekä *ammattitaitoa*.
- Eteen tulevia ongelmia voivat olla esimerkiksi seuraavat tilanteet:
 - Velallinen voi ryhtyä epäasialliseksi.
 - Älä kuuntele epäasiallista puhetta, vaan sulje puhelin, ja palaa asiaan velallisen rauhoituttua.
 - Velallista voi olla vaikeaa saada kiinni.
 - Yllättävään aikaan tai salatusta numerosta soittaminen voi toimia.
 - Velallinen voi selitellä perijän pyörryksiin asti.
 - Mieti etukäteen, mihin suostut ja mihin et. Sinulla on oikeus periä saatavaasi.
 - Ammattitaitoinen perijä tunnistaa, milloin velallinen on aidosti maksukyvytön ja milloin selitykset johtuvat maksuhaluttomuudesta.

Perintäneuvottelu

Perintäneuvottelu on kasvokkain käytävää keskustelua siitä, miten velallinen saisi velkansa suoritetuksi. Perintäkäynti voi olla tuloksekas *suurten saatavien* kohdalla. Velallista ei lain ja hyvän perintätavan mukaan saa uhkailla tai kovistella, vaan kyseessä on *asiakasneuvottelu*. Lisäksi neuvottelu voi antaa *hyödyllistä tietoa* velallisyrittäjän *taloudellisesta tilanteesta*.

- Neuvottelijalla tulee olla riittävät *tiedot* sekä *valtuudet* sopia maksuaikatauluista.
- Myyntineuvottelijalla ei välttämättä ole riittävää *ammattitaitoa* suorittaa perintää asiakaskäyntien ohessa, minkä lisäksi asiakassuhde voi *hankaloittaa* perintää.
- Neuvottelu on samalla tavoin *vaativaa* kuin puhelinperintä ja vaatii sekä *ammattitaitoa* että *työtunteja*.

Yrityksen maksutapaa ja maksuhäiriöitä koskevien tietojen ilmoittaminen

Luottotietoyhtiö, Suomessa esimerkiksi Suomen Asiakastieto Oy pitää myös kirjaa yritysten *yleisestä maksukäytöksestä*. Nämä merkinnät *eivät* ole *maksuhäiriömerkintöjä*, mutta kertovat yrityksen maksukäytöksestä. Maksutapatietoihin voi ilmoittaa vain *riidattomia* saatavia, jotka ovat *yli seitsemän päivää myöhässä*. Tämä ei myöskään ole varsinaista perintää, mutta merkinnät voivat *heikentää* velallisyrittäjän luotettavuutta.

Vain perintätoimiston toteutettavissa olevat keinot

Seuraavilla sivuilla esitellään perintätoimiston käyttämiä keinoja. Osa perinnän keinoista on määriteltä vain perintää ammattimaisesti harjoittavien käyttöön. Lisäksi osa keinoista on käytännön syistä sellaisia, että vain perintää tekevä toimisto voi sellaista käyttää, tällainen on esimerkiksi *tratta*. Perintätoimiston valinta on syytä tehdä huolella, jotta yhteistyöstä tulee tuloksekasta. Moni perintätoimisto tarjoaa myös *maksutonta neuvontaa* ja kertoo mielellään, millaisia *keinoja* he käyttävät, sekä mitä *kuluja* sinulle seuraa. Näillä tiedoilla pystyt tekemään päätöksen siitä, haluatko käyttää kyseisen perintätoimiston palveluita.

Maksuvaatimus

Maksuvaatimus on perintää harjoittavan toimiston velalliselle lähettämä vaatimus siitä, että saatava on maksettava eräpäivään mennessä. Maksuvaatimuksia voidaan lähettää yksi tai useampia. Maksuvaatimus on *määrämuotoinen* ja sillä on tietyt *sisältövaatimukset*.

- Maksuvaatimuksessa vaaditaan saatavaa suoritettavaksi *eräpäivään mennessä*.
- Vaatimus on määrämuotoinen ja sen *vähimmäissisällöstä* määrää Perintälain 5b §.
- Perintätoimiston maksuvaatimuksella voi olla tehokkaampi vaikutus kuin maksumuistutuksella, sillä monet ihmiset hieman säikähtävät joutuessaan perintätoimien kohteeksi.

Konkurssiuhkainen maksuvaatimus

Konkurssiuhkainen maksuvaatimus voi johtaa velallisen konkurssiin. Sen käyttöä on harkittava tarkoin, sillä mahdollisessa konkurssitilanteessa voi olla niin, ettei yrityksesi saa saatavastaan mitään takaisin. Konkurssiuhkainen maksuvaatimus luo velallisyriykselle *uhan liiketoiminnan lopettamisesta*. Perintätoimisto voi lähettää velalliselle maksuvaatimuksen, jonka uhkana on, että mikäli saatavaa ei suoriteta, haetaan velallinen konkurssiin.

- Maksuvaatimus tulee toimittaa *haastemiehen* avulla tai muulla tavoin *todisteellisesti*.
- Määräaika maksamiselle on *yksi viikko*. Maksamattomuus luo Konkurssilain mukaisen *oletettaman maksukyvyttömyydestä*.
- Jos saatavaa ei makseta määräajassa, voi velkoja *hakea velallisen konkurssiin*.
 - Konkurssi tulee hakea *kolmen kuukauden sisään* maksuvaatimuksen määräajan päättymisestä.

Trattauhkainen maksuvaatimus ja tratta

Tratta on *julkisuusuhkainen maksukehotus*, jonka teho perustuu siihen, että yrityksen maksamaton velka tulee *julkiseksi*. Ennen tratan lähettämistä on kuitenkin lähetettävä *trattauhkainen maksuvaatimus*. Käytännössä trattaa voi käyttää vain perintää ammattimaisesti harjoittava tai tietyt suuryhtiöt, sillä se ilmoitetaan luottorekisteriin ja luottorekisteriä ylläpitävä Suomen Asiakastieto Oy hyväksyy protestit vain näiltä tahoilta.

- Ennen tratan käyttöä on velallisen saatava *maksumuistutus* tai *-vaatimus*, jonka maksuajan on oltava *vähintään* 10 päivää. Eräpäivän tulee olla umpeutunut.
 - Trattauhkaisen maksukehotuksesta tekee maininta, että mikäli saatavaa ei makseta eräpäivään mennessä, perintää jatketaan trattaa käyttämällä.
 - Tällöin on käytettävä erityistä *huolellisuutta*, sillä velalliselle ei saa antaa harhaanjohtavaa tietoa.
- Tratta on *määrämuotoinen* samoilla tavoin kuin maksuvaatimus.
- Tratta lähetetään velalliselle ja ilmoitetaan luottotietoyhtiölle, ja siitä seuraa merkintä *maksukäytösrekisteriin*.
 - Ilmoittamisen luottotietorekisteriin voi tehdä *aikaisintaan* 14 päivää sen lähettamisestä ja se on tehtävä *viimeistään* 60 päivää lähettamisestä. Vanhempaa trattaa ei saa julkaista tai ilmoittaa, elleivät velkoja ja velallinen ole *nimenomaisesti muuta sopineet*.
- Maksamaton tratta voidaan protestoida *hiljaisena* tai *julkisena*.
 - Luottotietoyhtiö lähettää velalliselle protesti-ilmoituksen, josta on vielä seitsemän päivää aikaa maksaa saatava.
 - Tänä aikana maksettu tratta protestoidaan aina *hiljaisesti*, vaikka se olisi ilmoitettu julkisesti protestoitavaksi.
- *Hiljainen* trattaprotesti näkyy vain luottotietokannassa niille, jotka tietokantaan pääsevät.
- *Julkinen* trattaprotesti julkaistaan esimerkiksi Protestilistalla, Kauppalehdessä ja Taloussanomissa, josta sen voi nähdä kuka tahansa.
 - Julkisesti protestoitu tratta voidaan poistaa vain, jos on tapahtunut *ilmeinen virhe*.
 - Tratan maksaminen julkaisun jälkeen ei poista merkintää, jollei protestia ole julkaistu virheellisesti.
- Tratan tarkoitus *ei ole nöyryyttää* velallista, vaan saada suoritus saatavasta.
- Tratta voi johtaa velallisyriksen konkurssiin, mikäli velallinen on maksukyvytön, velkoja on paljon ja tratta herättää myös muut perimään saataviaan.

Maksumuistutusmalli

Alla on yksi malli maksumuistutuksesta. Tässä tapauksessa alkuperäisen laskun eräpäivä on ollut 1.8.2022, eli alun perin maksuehto on ollut 14 päivää. Maksu on muistutuksen, eli viivästyskoron laskemisen aikaan ollut myöhässä 31 päivää. Tässä esimerkissä on vaadittu vain huomautuskulu, ei vakiokulua.

Myyjäyritys Opy

Kykylaaksonraitti 1
01234 Kykylaakso

Ostajayritys Oy
Ostaja Ostajainen
Kykylaaksonkuja 2
01234 Kykylaakso

MAKSUMUISTUTUS

Päivämäärä	1.9.2022
Laskun numero	Alkup. Laskuno.
Alkup. laskun pvm.	18.8.2022
Maksuehto	HETI
Asiakasnumero	20.7.2238
Y-tunnus	0369874-4
Viivästyskorko	8.0 %
Viitenumero	2066565

Reskontramme mukaan oheinen XXX tavaroiden kauppaan liittyvä lasku on maksamatta. Maksattehan laskun pikimmiten viitenumeroa käyttäen. Viivästyneet suoritukset siirräme perintätoimistolle, jolloin niistä aiheutuu Teille korko- ja perintäkuluja. Mikäli Teillä on kysyttävää tai huomautettavaa laskutukseen liittyen, otattehan yhteyttä. Jos lasku on maksettu, on tämä huomautus aiheeton.

Kuvaus	Määrä	Yksikkö	à hinta	Alv %	Alv €	Yhteensä
Tavara Tavarainen	7	kpl	62,00 €	24 %	104,16 €	538,16 €
Tuote Tuoteinen	2	kpl	428,00 €	24 %	205,44 €	1 061,44 €
Myytävä Myytäväinen	4	kpl	124,00 €	24 %	119,04 €	615,04 €

Veroton hinta yht	1 786,00 €
Arvonlisävero yht	428,64 €
Hinta yhteensä	2 214,64 €
Huomautuskulu	12,00 €
Viivästyskorko	15,05 €
Yhteensä	4 456,33 €

Pyydämme käyttämään maksaessanne viitenumeroa: 2066565

Myyjäyritys Opy	Myyjä Myyjänen	Pankki	OKOYFIHH
Kykylaaksonraitti 1	Puh. 040-1234567	Tilinumero	2358-23643
01234 Kykylaakso	Sp: myyjayritys.opy@gmail.com	IBAN	FI55 5555 5555 55
Y-tunnus: 456987-5	www.myyjayritys.com		

Lähteet

Kauppalaki 355/1987.

Konkurssilaki 120/2004.

Korkolaki 633/1982.

Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 30/2013.

Laki perintätoiminnan luvanvaraisuudesta 517/1999.

Laki saatavien perinnästä 513/1999.

Laki velan vanhentumisesta 728/2003.

Lehtonen, Y. Mökkönen, K. Töyrylä, H. Seulu, M. Tammenkoski, R. 2022. Perintä ja luotonhallinta. Helsinki: Alma Talent.

Lindström, J. 2014. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Helsinki: Talentum.

Niemi, M-L. 2014. Luotto-oikeus. Luottotyypit, perintäprosessit ja takaisinsaanti. Helsinki: Talentum.

Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry. 2019. Perintäalan yritysperinnän käytäntesäännöt. https://www.suomenperimistöimistöjenliitto.fi/wp-content/uploads/2019/08/perinta%CC%88alan_yritysperinna%CC%88n_ka%CC%88yta%CC%88nnesa%CC%88a%CC%88nnot_21.5.2019.pdf

Velkakirjalaki 622/1947.

Willman, P. 2019. Saatavien perintä. Helsinki: Edita.