



Saatavakauppa perintäyhtiön näkökulmasta saatavien elin- kaaren eri vaiheissa

Teemu Linnavirta

OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2023

Liiketalous
Talous

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalous
Talous

LINNAVIRTA, TEEMU:

Saatavakauppa perintäyhtiön näkökulmasta saatavien elinkaaren eri vaiheissa

Opinnäytetyö 45 sivua, joista liitteitä 2 sivua
Toukokuu 2023

Yrityksillä on mahdollisuus periä myyntisaataviaan itsenäisesti, mutta nykyaikana on jatkuvasti suositumpaa hyödyntää perintäyhtiöitä perinnän ulkoistamisessa. Perintäyhtiön kanssa käytävä saatavakauppa, jossa yritys myy saatavansa perintäyhtiön omistukseen rahaosuutta vastaan, on myös lisääntynyt. Tässä opinnäytetyössä käsitellään saatavakauppaa pääasiallisesti saatavaa ostavan perintäyhtiön näkökulmasta.

Opinnäytetyön keskeisenä tavoitteena on selvittää, onko perintäyhtiölle merkityksellistä, missä saatavan elinkaaren eri vaiheissa ja tilanteissa saatavakauppaa tehdään. Tarkoituksena on laajentaa saatavakaupasta tehtyä tutkimusta käytännön haastattelututkimuksen avulla. Tutkimus selvittää, millaiset asiat vaikuttavat saatavakannan ostopäätökseen ja arvonmääritykseen perintäyhtiön näkökulmasta. Opinnäytetyössä pääpaino on yksityisasiakassaatavien saatavakaupassa.

Haastattelututkimuksessa haastateltiin perintäyhtiön kolmea saatavakaupan asiantuntijaa. Haastatteluissa merkittävänä havaintoina nousivat esille seuraavat asiat: perintäyhtiön volyyminä hyödyntäminen uusien ja aiemmin ostettujen saatavien toimenpiteiden yhdistämisessä, keskikooltaan pienemmän pääoman saatavat ovat tuottavampia kuin isommat saatavat, perintäyhtiöillä ei ole juuriakaan kiinnostusta hankkia yrityssaatavia niiden haastavamman perittävyyden takia sekä saatavakannalle ei ole yhtä selkeää optimaalista ostohetkeä vaan osto hetken pitää vastata ostettavan saatavakannan perintäriskiä.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että saatavien ostaminen ja niiden periminen omaan lukuun on perintäyhtiöille merkittävä liiketoiminnan alue ja myös yritysten näkökulmasta saatavakauppa voidaan nähdä vartenotettavana vaihtoehtona perinteiselle perinnälle. Perintäyhtiön kilpailuetu ostettujen saatavien perinnässä on huomattavan pitkä tarkastelujakso, joka voi olla jopa 10–15 vuotta. Perintäyhtiöille omistuksessa olevien saatavien periminen voi olla suhteellisesti kannattavampaa kuin asiakassaatavien perintä, sillä ne voivat itsenäisinä toimeksiantajina käyttää perintään monipuolisempia toimintamalleja.

Asiasanat: saatavakauppa, saatavat, saatavan elinkaari, perintäyhtiö

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
Specialisation in Finance

LINNAVIRTA, TEEMU:

The Selling of Receivables at Different Stages of the Receivables' Life Cycle from the Point of View of a Debt Collection Agency

Bachelor's thesis 45 pages, of which appendices 2 pages
May 2023

The objective of this thesis is to study the different stages of the receivable's life cycle and in what situations the selling of receivables is performed. The study has been carried out from the debt collection agency's (DCA) point of view. The aim is to expand on existing studies on the selling of receivables by conducting an interview study. The thesis aims to determine the facts affecting the decision to purchase receivables and their valuation from the DCA's standpoint.

In conclusion, there is no unambiguous optimal time for the purchase of corporate receivables. Instead, the time of purchase should correlate with the collection risk of the receivables. The competitive advantage of the DCA in the debt collection of the purchased receivables is that it has a notably longer review period in the debt collection, even up to 10 to 15 years. It may also be more profitable for a DCA to collect receivables it owns rather than collecting on behalf of its clients, because as an independent principal it can utilise more diverse operating models in collecting the receivables. Further, the purchasing of receivables and the collection for one's own account is a notable business area for the DCAs.

Key words: selling of receivables, receivables, life cycle of a receivable, debt collection agency

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
1.1	Opinnäytetyön tausta	6
1.2	Tavoitteet ja tarkoitus	6
1.3	Opinnäytetyön rajaukset	7
1.4	Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät	7
2	TEOREETTINEN VIITEKEHYS JA KÄSITTEIDEN AVAAMINEN	10
2.1	Saatavien elinkaari, tilauksesta kassaan -prosessi	10
2.1.1	Myyntitapahtuma ja saatavan syntyminen	11
2.1.2	Laskutus	11
2.1.3	Myyntireskontra	13
2.1.4	Maksumuistutus	14
2.1.5	Perintä	14
2.1.6	Vapaaehtoinen perintä	15
2.1.7	Oikeudellinen perintä	16
2.1.8	Jälkiperintä	16
2.2	Perintäyhtiön toiminta ja sen tarjoamat palvelut	17
2.3	Saatavakauppa	18
3	SAATAVIEN HANKINTA PERINTÄYHTIÖN NÄKÖKULMASTA	21
3.1	Yrityksen hyödyt saatavien myynnistä perintäyhtiölle	21
3.2	Perintäyhtiön hyödyt saatavakaupasta ja sen kannattavuus	22
3.3	Perintäyhtiön saatavien perinnän ja oston yhdistäminen	23
3.4	Saatavakannan tyypillisimmät myyntihetket	24
3.5	Saatavakaupan kannattavin vaihe perintäyhtiön näkökulmasta ...	25
3.6	Saatavakannan arvonmääritys ja siihen vaikuttavat tekijät	26
3.7	Erot saatavan arvostuksessa eri vaiheissa saatavan elinkaarta ..	28
3.8	Myyvästä yrityksestä saatujen tietojen vaikutus saatavien ostoon ja neuvottelujen lähtöasetelmiin	29
3.9	B2B- ja B2C-saatavien merkitys perinnässä ja ostettavassa saatavakannassa	30
3.10	Ostotapahtuman jälkeinen saatavakannan perintä	32
4	YHTEENVETO	35
	LÄHTEET	41
	LIITTEET	44

1 JOHDANTO

Jos yritykset toimisivat täydellisesti toimivassa yhteiskunnassa, saisivat ne maksun välittömästi toimitettuaan tuotteen tai suoritettuaan palvelun tai ainakin ne voisivat olla varmoja, että maksu maksetaan viimeistään laskulle merkittynä eräpäivänä. Yritysten ei tarvitsisi odottaa maksun saapumista tai joutua karhuamaan saatavaansa velalliselta eräpäivän jälkeen. Ikävä kyllä näin ei kuitenkaan ole – maksu saattaa tulla myöhässä tai sen perään joutuu kyselemään. Pahimmassa tapauksessa maksua joutuu perimään jälkikäteen käyttäen siihen aikaansa ja resurssejaan tai sitä ei senkään jälkeen ole mahdollista saada ilman ulosoton apua. Joissain tapauksissa ei suoritteelle saa maksua laisinkaan ja maksamaton saatava joudutaan kirjaamaan luottotappioksi.

Nykymaailma toimii vahvasti luottosuhteiden varassa. Kuluttajat voivat ostaa esimerkiksi kodinkoneita velaksi, luottokortti löytyy usealta aikuiselta ja yritysten välisessä kaupassa on tavanomaista, että maksu hoidetaan laskulla jälkikäteen tavaran luovutuksen jälkeen.

Viivästykset saatavien maksamisessa aiheuttavat hankaluuksia toimijoille, sillä ne ovat suunnitelleet liiketoimintansa lähtökohtaisesti sen mukaisesti, että ne saavat maksun suoritteistaan oikea-aikaisesti. Lisäksi maksujen periminen aiheuttaa niille yleensä lisäkustannuksia ja vaatii resursseja hankaloittaen niiden liiketoimintaa.

Sen lisäksi, että yritykset perivät saatavansa itse, on niillä vaihtoehtona myös käyttää perintätoimistoa apuna saatavien perinnässä. Perintätoimisto voi perimisen lisäksi myös ostaa yritykseltä saatavan. Tällöin perintätoimisto ostaa jossain vaiheessa saatavan perintää kyseessä olevan saatavan itselleen ja hoitaa sen perimisen omaan lukuunsa. Yrityksen näkökulmasta katsottuna se voi myydä saatavansa jopa heti laskutuksen jälkeen. Saatavakauppa on myyntisaatavahoituksen muoto, jossa muutetaan erääntymättömät ja erääntyneet myyntisaatat rahaksi myymällä ne rahoitusyhtiölle tai perintätoimistolle. Ostaja maksaa saatavan myyjälle saatavan nimellispääoman vähennettynä sovitulla provisiolla, jolloin myyjä saa myyntisaatat käytännössä välittömästi käyttöönsä esimerkiksi liiketoiminnassa hyödynnettäväksi.

Opinnäytetyöni käsittelee saatavakauppaa pääasiallisesti saatavan ostavan perintäyhtiön näkökulmasta sivuten myös myyvän yrityksen näkökulmaa. Keskityn selvittämään, millaisissa erilaisissa saatavan elinkaaren vaiheissa saatavakauppaa voidaan harjoittaa. Käsittelen opinnäytetyössäni lisäksi saatavakauppaan vaikuttavia tekijöitä perintäyhtiön näkökulmasta sekä ostettavan saatavakannan arvonmäärittäystä. Työssäni pääpaino on yksityisasiakassaatavien saatavakaupassa.

1.1 Opinnäytetyön tausta

Opinnäytetyön aiheen innoittajana on toiminut perintäyhtiö, jossa olen ollut töissä parin vuoden ajan. Kyseinen yritys on suomalainen perintäyhtiö, jota nimitän jatkossa nimellä perintäyhtiö X. Perintäyhtiö X:ssä olen työskennellyt jälkiperinnän tiimissä. Työssäni olen tutustunut ostettuihin saataviin, mikä herätti mielenkiintoni saatavilla käytävää kauppaa kohtaan. Halusin selvittää tarkemmin, miten saatavakauppaa tehdään ja mitkä asiat vaikuttavat saatavan arvonmäärittelyyn. Opinnäytetyön tekeminen tarjosi mahdollisuuden yhdistää työ ja opiskelu minua kiinnostavasta aiheesta.

Opinnäytetyötäni suunnitellessani olin yhteydessä työnantajayhtiöni saatavakaupasta vastaavaan päällikköön. Keskustelimme hänen kanssaan opinnäytetyötäni, sen aiheesta ja aiheen rajauksesta sekä saatavakannan arvonmäärittäyksestä. Aihe tarkentui koskemaan nimenomaan saatavakauppaa ja siihen vaikuttavia tekijöitä saatavan elinkaaren eri vaiheissa. Sain samalla luvan käyttää kolmea työnantajani saatavakauppaan erikoistunutta asiantuntijaa työssäni lähdemateriaalina. Heidän kanssaan käytyjä haastatteluja hyödynnetään opinnäytetyön syventävässä osuudessa.

1.2 Tavoitteet ja tarkoitus

Opinnäytetyöni keskeisenä tavoitteena on selvittää, onko perintäyhtiölle merkityksellistä, missä saatavan elinkaaren eri vaiheissa ja tilanteissa saatavakauppaa

tehdään. Tarkoituksena on laajentaa saatavakaupasta tehtyä tutkimusta käytännön haastattelujen kautta. Käsittelen työssäni, millaiset asiat vaikuttavat saatavakannan ostopäätökseen ja arvonmääritykseen perintäyhtiön näkökulmasta.

Haluan saada selville, minkä takia perintäyhtiö on kiinnostunut harjoittamaan saatavakauppaa, miksi se on perintäyhtiölle tuottoisaa liiketoimintaa ja millaisista saatavista se on eniten kiinnostunut. Vaikka saatavakauppa on jatkuvasti suositumpaa, ei tästä aiheesta ole vielä tehty paljoa tieteellistä tutkimusta, varsinkin Suomessa aihetta on käsitelty vähäisesti. Myöskään kansainvälisestä kirjallisuudesta ei löydy tutkimuksia nimenomaan tästä näkökulmasta. Haastattelujen kautta saadut asiantuntijoiden vastaukset lisäävät ymmärrystä perintäyhtiön motiiveista ja kokemuksista liittyen saatavakauppaan.

1.3 Opinnäytetyön rajaukset

Perintäyhtiössä X, jossa työskentelen, saatavien perinnän isoin liiketoiminta-alue keskittyy yksityisasiakassaatavien ja henkilöyhtiöiden perimiseen. Myös opinnäytetyöni painotus on rajattu koskemaan yksityisasiakassaatavien ja henkilöyhtiöiden saatavakauppaa ja perintää. Sivuan työssäni myös yrityssaatavia soveltuvien osin. Keskityn käsittelemään saatavakauppaa nimenomaan perintäyhtiön näkökulmasta ja saatavien myyjän näkökulmaa sivutaan vain sen verran, kun se on olennaista työn aiheen kannalta.

Factoring-rahoitus, jossa saatava on otetun luoton vakuutena, on rajattu tämän opinnäytetyön ulkopuolelle ja keskityn sen sijaan yksinomaisesti aitoon saatavakauppaan, jossa saatavan omistusoikeus siirtyy myyjältä ostajalle. Työ on rajattu koskemaan Suomessa tapahtuvaa saatavakauppaa Suomessa toimivien perintäyhtiöiden näkökulmasta. Rajaus on merkittävä oikeudellisten toimenpiteiden ja perintälain käsittelyn kannalta. Tämän kautta työ täydentää kotimaista tieteellistä tutkimusta saatavakauppaan liittyen.

1.4 Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät

Opinnäytetyöni sisältää ensin teoreettisen osuuden, jossa käsittelen tarkemmin työssä käytettäviä olennaisia termejä ja aihepiirejä. Lähdemateriaalinani hyödynnän aiheesta löytynyttä kotimaista sekä kansainvälistä kirjallisuutta. Suomalaista tutkimusta saatavakaupasta on vähänlaisesti ja kansainvälisiä tutkimuksia ja artikkeleita on jonkin verran enemmän. Kuitenkaan saatavakaupasta olevaa tieteellistä tutkimusta ei ole niin paljon kuin ennakkoin.

Teoreettisen osuuden jälkeen syvennyn saatavakauppaan ja siihen vaikuttaviin tekijöihin. Päämateriaalinani käytän tutkimustuloksia, jotka sain tekemässäni kvalitatiivisessa haastattelututkimuksessa. Valitsin kyseisen tutkimustyylin, koska sen avulla oli mahdollista hyödyntää parhaiten saatavakaupan ammattilaisten asiantuntijuutta. Haastattelututkimuksessa on mahdollista saada vastauksia kohdennetusti käsiteltäviin kysymyksiin ja teemoihin. Tutkimustyylin vahvuutena on myös kohderyhmän rajoittaminen niihin henkilöihin, joilta saadaan teemaan kattavimpia ja luotettavimpia vastauksia. Myös perintäyhtiö X:n investointipäällikkö suositteli haastattelututkimusta tutkimusmetodina ehdottaen haastateltavaksi kolmea perintäyhtiössä työskentelevää asiantuntijaa, jotka työskentelevät saatavakaupan parissa kukin eri näkökulmasta.

Opinnäytetyössäni sovellan myös tapaustutkimuksen periaatteita. Tutkimustyyllissä kohteena on yritys tai prosessi, jota tutkitaan tutkimuksen teeman näkökulmasta. Vuori (2023) kuvaa tietoarkiston tapaustutkimusta käsittelevässä ohjeituksessa, että ”Tapaustutkimuksessa pyritään saamaan mahdollisimman monipuolinen kuva tapauksesta tutustumalla siihen kokonaisvaltaisesti.” Tapaustutkimuksessa voidaan yhdistellä erilaisia aineistoja kuten haastatteluja, havainnointia, tilastoja, tapauksesta kertovia asiakirjoja ja mediajuttuja sekä valokuvia (Vuori, 2023).

Työssäni tarkasteltavia kohteita tapaustutkimuksen näkökulmasta ovat perintäyhtiö X sekä sen saatavakaupprosessi. Tällä tavoin tavoitteena on saada kokonaiskuva yhden perintäyhtiön näkökulmasta aihealueeseen ja yleistämään sitä koko perintätoimialaan. Haastattelemillani perintäyhtiö X:n työntekijöillä oli paras asiantuntemus tutkimuksen aiheesta. Heitä haastatteleamalla oli mahdollista saada kattava kokonaiskuva saatavakaupasta ja sen elinkaaresta perintäyhtiön näkökulmasta.

Haastattelin työssäni perintäyhtiö X:n saatavakaupasta vastaavia asiantuntijoita: analyytikkoa, portfoliomanageria ja tuotepäällikköä. Haastateltavat ovat tutkimuksessa anonyymejä, eikä heitä ole mahdollista tunnistaa tutkimuksesta. Työssäni viittaan heihin nimillä Haastateltava A, B ja C. Haastatteluissa jokaiselta haastateltavalta kysyttiin samat ennakkoon lähetetyt kysymykset ja he vastasivat kysymyksiin omin sanoin asiantuntijuutensa mukaisesti. Kysytyt kysymykset olivat avoimia, eivätkä ne sisältäneet vastausvaihtoehtoja. Ne oli muotoiltu aihealueen pohjalta niin, että vastauksista saa kattavan kokonaisuuden saatavakaupasta perintäyhtiön näkökulmasta. Haastattelussa kysyttävät kysymykset lähetettiin haastateltaville etukäteen, jotta varmistettiin, että he olivat paneutuneet kysymyksiin ja pohtineet niihin liittyviä vastauksia kattavasti. Haastateltavat olivat haastatteluun asianmukaisesti valmistautuneita, mikä varmisti haastattelututkimuksen tulosten hyvän laadun.

Haastattelut käytiin tammikuussa 2023 Teams-ohjelman välityksellä. Jokaiseen haastatteluun oli varattu aikaa tunnin verran. Haastattelut tallennettiin ja tallenteet litteroitiin. Vastauksia hyödynnetään osioissa, joissa käsitellään saatavakaupan ajankohtaa ja saatavakauppaa perintäyhtiön näkökulmasta. Asiantuntijoiden vastauksista on havaittavissa samankaltaisuutta teoreettisessa viitekehyksessä olevien havaintojen kanssa. Haastattelujen pohjalta saatiin selville myös paljon uutta tietoa, jota ei tähän opinnäytetyöhön käytetyistä lähteistä löytynyt. Haastattelututkimuksen merkittävimmät havainnot on kirjoitettu auki tämän opinnäytetyön yhteenveto-osiossa. Haastatteluissa kysytyt kysymykset ovat tämän opinnäytetyön liitteenä 1.

2 TEOREETTINEN VIITEKEHYS JA KÄSITTEIDEN AVAAMINEN

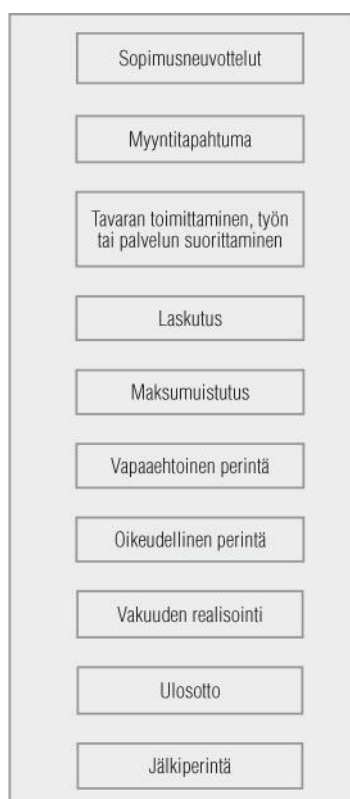
2.1 Saatavien elinkaari, tilauksesta kassaan -prosessi

Opinnäytetyön myöhempien osa-alueiden lukemisen ja teemojen ymmärtämisen edistämiseksi on tärkeää avata ja määritellä avainkäsitteitä ja kokonaisuuksia, joita tässä työssä käsitellään. Yksi näistä oleellisista kokonaisuuksista on tilauksesta kassaan -prosessi.

Ennen tilauksesta kassaan -prosessin käsittelyä on kuitenkin tärkeää avata tarkemmin käsitettä myyntisaatava. Myyntisaatava tarkoittaa velkaa, joka syntyy yrityksen myytyä tuotteen tai palvelun asiakkaalle ja jonka asiakas on velvoitettu maksamaan myyvälle yritykselle takaisin sovittuun eräpäivään mennessä. Toisin sanoen myyvä yritys ei saa myymästään tuotteesta tai palvelusta maksua saman tien, vaan vasta myöhemmin. (Kontuš, 2013, 22.) Tästä eteenpäin myyntisaatavaan viitataan yksinkertaistetusti termillä saatava.

Aiemmin mainitusti toinen opinnäytetyön kannalta olennainen käsite on tilauksesta kassaan -prosessi eli Order to Cash -prosessi. Se kuvaa myynnin kokonaisprosessia ja kattaa kaikki vaiheet myyntitilauksesta laskutukseen sekä maksusuoritukseen. Olennainen osa tätä myyntilaskuprosessia on saatavien hallinta, jota kutsutaan myös myyntireskontraksi, sekä saatavien perintä. Myyntireskontran avulla hallitaan myyntisaatavia ja tilauksesta kassaan -prosessin katsotaankin päättyvän vasta, kun velallisen maksusuoritus on saapunut perille ja se on kohdistettu myyntireskontrassa siten, että kirjattu suoritus näkyy pääkirjanpidossa. (Lahti & Salminen, 2014, 78.)

Seuraavaksi käsittelen vielä tarkemmin työni kannalta olennaiset tilauksesta kassaan -prosessin vaiheet ja mitä ne sisältävät. Käyn vaiheet läpi Jyrki Lindströmin määritelmän mukaisesti kirjasta Luotonvalvonta ja saatavien perintä, 2014, kuten alla olevassa kuvassa 1 on esitetty. Seuraavaksi käsiteltäviä vaihteita ovat myyntitapahtuma, laskutus ja myyntireskontran merkitys sen yhteydessä, maksumuistutus, vapaaehtoinen ja oikeudellinen perintä sekä jälkiperintä.



Kuvio 1. Saatavan synty ja elinkaari. (Lindström, 2014, 5)

2.1.1 Myyntitapahtuma ja saatavan syntyminen

Peruste saatavan syntymiselle on aina sitä edeltävä oikeustoimi, kuten toimeksiantosopimus, kauppa, urakka tai suorite, kuten tuote, tavara tai palvelu (Lindström, 2014, 78). Jos saatava perustuu yksittäiseen kauppaan, tehdään kaupasta myyntitapahtuman yhteydessä kauppakirja tai sopimus, jossa määritellään muun muassa kaupan kohde, toimitusaika, osapuolet, kauppahinta sekä maksuehdot. Onkin tärkeää, että itse sopimuksen laatiminen tapahtuu huolella ja siinä on oikeat ja riittävän kattavat tiedot ostajasta ja myyjästä sekä kaupan kohteesta. (Lindström, 2014, 84) Lisäksi erityisesti perinnän näkökulmasta kauppahintaan, saatavan perusteeseen ja muihin maksun kannalta olennaisiin ehtoihin, kuten eräpäivään ja viivästyskorkoon tulee kiinnittää huomiota (Lehtonen ym., 2022).

2.1.2 Laskutus

Mikäli suoritetta ei makseta sen toimituksen yhteydessä tai samalla, kun oikeustoimi täytetään, toimittaa myyjä ostajalle laskun, jonka perusteella ostavan tulee maksaa saatava myyjälle. Laskutus tapahtuu pääsääntöisesti vasta suoritteen

toimittamisen jälkeen, mutta lasku olisi tärkeää lähettää mahdollisimman pian sen jälkeen, kun saatava on syntynyt. Samalla on syytä vahvistaa vielä saatavan olennaiset tiedot ja milloin saatava erääntyy. (Lindström, 2014, 141.)

Tämän työn kannalta olennaista on mainita, ettei itse laskun lähettäminen ole vielä saatavan perintää siten kuin saatavien perinnästä annetussa laissa (513/1999, perintälaki) säädetään, sillä laskutustoimenpide ei kohdistu erääntyneeseen saatavaan. Itse lasku ei myöskään ole saatavan peruste, vaan saatavan peruste ilmenee oikeustoimesta, jonka perusteella saatava on syntynyt, kuten edellisessä alakappaleessa on kuvattu. (Lindström, 2014, 141.)

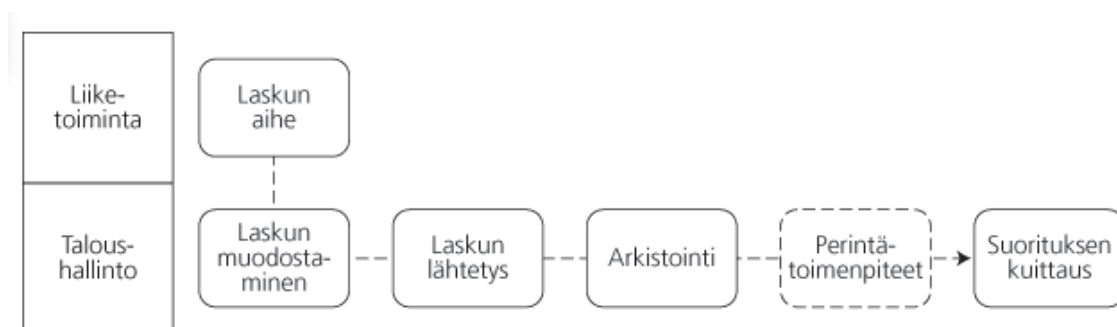
Edellä mainitusta johtuen laskutus onkin yritykselle tärkeä toiminto. Laskun laatiminen tulee tehdä huolella, sillä hyvin ja oikea-aikaisesti laadittu ja lähetetty lasku voi edesauttaa sitä, että ostaja suorittaa maksun. Laskulla tulisi esittää maksamisen olennaiset tiedot mahdollisimman selkeästi, helppotajuisesti ja varmistaa tietojen oikeellisuus. (Lahti & Salminen, 2014, 78.)

Huomionarvoista on myös, että laskutus on yksi tapa, jolla yritys näkyy asiakkaille. Hyvin hoidettu laskutus antaakin yrityksestä paremman kuvan ja muodostaa samalla osan sen imagosta. Tämä toimii myös päinvastoin – virheitä sisältävä tai epäselkeä laskutus voi vaarantaa koko laskutusprosessin ja toisaalta myös heikentää yrityksen mainetta.

Kun tarkastellaan tilauksesta kassaan –prosessia, voidaan kokonaisprosessin katsoa käynnistyvän nimenomaan laskun laatimisesta ja lähettämisestä asiakkaalle. Laskuja lähetetään nykyään joko paperisena tai sähköisesti. Näistä sähköinen laskutus on yleistynyt merkittävästi digitalisaation seurauksena. (Lahti & Salminen, 2014, 79.)

Lahti ja Salminen jakavat myyntilaskuprosessin neljään päävaiheeseen, jotka on esitetty alla olevassa kuvassa 2: edellä mainittu laskun laatiminen, sen lähetys, laskun arkistointi ja myyntireskontra. Näistä myyntireskontran katsotaan sisältävän myös mahdolliset perintätoimenpiteet ja suorituksen kuittauksen. Laskutuksen kokonaisprosessi voi olla myös täysin sähköinen, jos myyjän lisäksi laskun

vastaanottajalla on mahdollisuus vastaanottaa ja käsitellä laskut sähköisesti. (Lahti & Salminen, 2014, 79.)



Kuvio 2. Myyntilaskuprosessi. (Lahti & Saarinen, 2014, 79)

2.1.3 Myyntireskontra

Saatavien hallinta eli myyntireskontra pitää rekisteriä myyntilaskuista ja niiden statuksesta. Myyntireskontran keskeiset toiminnot ovat suoritusten kohdistaminen, avointen saamisten seuraaminen ja mahdolliset perintätoimenpiteet. Digitalisaation näkökulmasta myyntireskontra on nykyään pitkälti sähköistetty prosessi, jota edesauttaa Suomen pitkälle kehittynyt pankkijärjestelmä. Lisäksi myyntireskontrassa hyödynnetty viitenumerokäsittely mahdollistaa lähes täyden automaation kotimaisten maksujen osalta. (Kaarlejärvi & Salminen, 2018, 13.)

Myyntireskontrakäsittelyssä valmiista laskusta muodostetaan myyntireskontratapahtuma ja kirjaukset pääkirjanpitoon. Viitenumerojärjestelmän avulla suoritukset voidaan kohdistaa käytännössä automaattisesti oikealle myyntireskontratapahtumalle, jos asiakas on käyttänyt maksaessaan oikeaa viitettä. (Lahti & Salminen, 2014, 96.) Sen sijaan ilman viitettä, virheellisellä viitteellä tai esimerkiksi virheellisessä summalla maksetut laskut vaativat yhä manuaalista käsittelyä, jotta ne saadaan kohdistettua myyntireskontrassa oikein (Lahti & Salminen, 2014, 97).

Tilauksesta kassaan –prosessin näkökulmasta myyntireskontraprosessi päättyy perusskenaariossa siinä vaiheessa, kun lasku on maksettu ajallaan eräpäivään mennessä ja suoritus on kirjautunut myyntireskontraan. Sen sijaan, jos maksua ei ole suoritettu, tulee maksun saamisen varmistamiseksi ryhtyä lisätoimenpiteisiin. (Lahti & Salminen, 2014, 97.)

Vaikka suorituksen tultua ajallaan on myyntireskontraprosessi sen osalta päättynyt, ei automaation ja digitalisaation hyödyntäminen rajoitu vain tässä alakappaleessa kuvattuun myyntireskontravaiheeseen, vaan myös laskun jäätyä maksamatta voidaan perinnässä hyödyntää sähköisyyttä ja automaatiota (Kaarlejärvi & Salminen, 2018, 13). Myyntireskontraohjelmissa onkin monesti mahdollisuus muodostaa automaattisesti seuraavassa alakappaleessa tarkemmin kuvattu maksumuistutus laskun jäätyä maksamatta (Lahti & Salminen, 2014, 97). Näin ollen myyntireskontrasta on hyötyä myös saatavien perinnässä ja se vähentää osaltaan yritykseltä vaadittavia perinnässä vaadittavia resursseja.

2.1.4 Maksumuistutus

Mikäli suoritus ei ole saapunut laskussa ilmoitettuun eräpäivään mennessä, on maksukehotuksen lähettäminen asiakkaalle ensimmäinen perintätoimenpide. Ensimmäinen maksukehotus lähetetään asiakkaalle yleensä muutama päivä eräpäivän jälkeen ihan siltä varalta, että hän olisi unohtanut maksaa laskun. (Lehtonen ym., 2022.)

Mikäli suoritusta ei tämänkään seurauksena tule, lähetetään toinen, yleensä sävyltään tiukempi muistutus hieman myöhemmin. Maksukehotusten lähettäminen on usein automatisoitu myyntireskontrajärjestelmissä siten, että järjestelmään on asetettu säännöt siitä, miten monta maksukehotusta ja miten usein niitä lähetetään ja niille tulostuva huomautusteksti. Maksukehotuksiin voidaan myös lisätä huomautusmaksu sekä myöhästymisestä johtuvien viivästyskorkojen laskutus voidaan automatisoida tai muita perivän tahon haluamia tietokenttiä. Mikäli saatavaa ei muistutuksista huolimatta makseta, katsotaan se erääntyneeksi ja siirrytään saatavan perintävaiheeseen. (Lahti & Salminen, 2014, 97–98.)

2.1.5 Perintä

Perintälain ensimmäisessä pykälässä määritetään, että ”Perinnällä tarkoitetaan toimenpiteitä, joiden tarkoituksena on saada velallinen vapaaehtoisesti suorittamaan erääntynyt velkojan saatava.”. Perintälain määritelmä viittaa nimenomaan vapaaehtoiseen perintään ja sen mukaan lähtökohtaisesti kaikki eräpäivän jälkeiset toimet ovat perintälain mukaista perintää.

Edellisessä alakappaleessa mainittua maksumuistutusta ei kuitenkaan katsota vielä virallisesti perinnäksi, vaikka se lähetetäänkin saatavan eräännyttyä. Maksumuistutus on kuitenkin olennainen osa perintää, sillä perintälain mukaan kuluttajasaatavaa perittäessä perintäyhtiö ei saa lähettää maksuvaatimusta velalliselle ennen kuin velalliselle saatavan erääntymisen jälkeen lähetetystä maksumuistutuksesta on kulunut vähintään 14 päivää.

Perintälakia sovelletaan sekä silloin, kun velkoja suorittaa perinnän itse, että perintätoimistojen tai muiden kolmansien tahojen suorittaessa perinnän niille annettuun toimeksiantoon perustuen (Niemi, 2014, 151). Samoin laki soveltuu niin luonnollisten henkilöiden kuin oikeushenkilöiden perintään, joskin osa lain säännöksistä koskee ainoastaan ammattimaisesti tapahtuvaa perintää. Soveltamisalaa ei myöskään ole rajattu sen mukaan, millaisen saatavan perintää asia koskee.

Vakiintuneesti perinnän katsotaan jakaantuvan vapaaehtoiseen ja oikeudelliseen perintään, joita käsitellään seuraavaksi. Näistä vapaaehtoiseen perintään sovelletaan perintälakia. Sen sijaan oikeudellinen perintä rajautuu perintälain soveltamisalan ulkopuolelle, sillä perintälaki ei koske saatavan vaatimista kanteella tuomioistuimessa eikä perintää, josta on säädetty muussa laissa tai ulosottoviranomaisen toimintaa. (Lehtonen ym., 2022.)

2.1.6 Vapaaehtoinen perintä

Vapaaehtoisessa perinnässä velalliselta pyritään saamaan suoritus saatavalle ilman, että joudutaan turvautumaan tuomioistuimeen ja ulosottoon. Mikäli saatavalle saadaan suoritus vapaaehtoisessa perinnässä, jää perintä velkojan ja velallisen väliseksi, eikä velalliselle tule maksuhäiriömerkintää. (Lindström, 2014, 220.)

Vapaaehtoisen perinnän keinoja ovat muun muassa perintäkirjeet, puhelinperintä, maksusuunnitelman laatiminen velalliselle sekä henkilökohtainen perintä, kuten perintäkäynti, -tapaaminen tai -neuvottelu (Lindström, 2014, 2–3). Monesti

yrietykset saattavat hoitaa vapaaehtoisen perinnän vielä itse, mutta myös vapaaehtoisen perinnän voi ulkoistaa siihen perehtyneille toimijoille, joita ovat esimerkiksi perintätoimistot, asianajotoimistot ja lakiasiantuntijatoimistot (Lehtonen ym., 2022).

2.1.7 Oikeudellinen perintä

Mikäli saatavan perintä vapaaehtoisen perinnän keinoin ei onnistu, on saatavan perintää mahdollista jatkaa oikeudellisen perinnän keinoin. Usein yritykset saattavat hoitaa vapaaehtoisen perinnän vielä itse, mutta oikeudellisessa perinnässä hyödynnetään usein siihen erikoistuneita yrityksiä (Lahti & Salminen, 2014, 98). Oikeudellinen perintä on prosessioikeutta, ja se on kaksivaiheista: sillä tarkoitetaan velallisen saatavan perimistä tuomioistuinin ja ulosottotoimittajasta. Tällöin kyse on laissa säännellystä menettelystä ja julkisen vallan käytöstä. (Niemi, Väkiparta & Tarkkala, 2009, 7.)

Oikeudellinen perintä on niin sanotusti pakkoperintää. Sen keinoja ovat velkomusoikeudenkäynti, tilitys, takaisinsaanti, takavarikko, ulosotto sekä konkurssiperintä. (Lindström, 2014, 2–3.) Oikeudellinen perintä oikeusteitse etenee siviili-prosessina eli riita-asian oikeudenkäyntinä. Perusteena on tällöin suoritusvelvollisuuden laiminlyönti (eli esimerkiksi maksamatta jäänyt luotto). (Niemi, 2014, 171.) Oikeudellinen perintä ulosottotoimittajasta taas tarkoittaa, että velalliselta ulosmitataan saatavan suorittamiseksi tarvittava määrä varallisuutta ulosottoaressa (705/2007) säädetyllä tavalla (Niemi, 2014, 230).

2.1.8 Jälkiperintä

Jälkiperinnällä tarkoitetaan perintää, joka tehdään sellaisille saataville, joiden vapaaehtoinen ja/tai oikeudellinen perintä ei ole tuottanut tulosta ja jotka on sen vuoksi jätetty lepäämään joksikin aikaa esimerkiksi sen vuoksi, että velallinen on todettu varattomaksi ulosoton yhteydessä (Lehtonen ym., 2022). Jälkiperinnässä oleva saatava on yleensä ennen jälkiperinnän aloittamista jouduttu kirjaamaan yrityksen luottotappioksi. Kirjauksella ei kuitenkaan ole vaikutusta saatavan perintäkelpoisuuteen, vaan yhtä lailla luottotappioiksi merkityt saatavia voidaan

periä niin pitkään, että saatava on maksettu tai vaihtoehtoisesti se on vanhentunut. Jälkiperinnän keskeisenä ajatuksena on tarkastaa velallisen maksukyky ja siinä tapahtuneet muutokset säännöllisin väliajoin. (Roos, 2022.) Samalla myös varmistetaan, ettei velka pääse vanhenemaan vaan pysyy perintäkelpoisena (Ropo Capital, 2023).

Jälkiperintää on mahdollista tehdä itse, mutta jälkiperintäpalveluita tarjoavat myös perintäyhtiöt, joilla on resursseja periä saatavia, vaikka ne on jo kirjattu luottotappioiksi. Tällöin myyjä joko ulkoistaa velan perimisen ulkopuoliselle toimijalle, kuten perintäyhtiölle, toimeksiantosopimuksen perusteella tai vaihtoehtoisesti se voi myydä saatavan perintätoimistolle, kuten kappaleessa 2.3 kuvataan tarkemmin.

2.2 Perintäyhtiön toiminta ja sen tarjoamat palvelut

Ammattimaisesti perintää harjoittavalle, kuten perintäyhtiöille, on asetettu toiminnan osalta korkeampia vaatimuksia kuin niille, jotka perivät omaa saatavaansa. Vaatimukset koskevat erityisesti ammattimaisesti perintää harjoittavan velvollisuutta noudattaa erityistä huolellisuutta ja ottaa huomioon erityisesti velallisen oikeudet perinnässä, vaikka toimeksiantajana onkin velkoja. Lisäksi tällaisten toimijoiden tulee lähtökohtaisesti edellyttää, että niille annetaan vain oikeudellisesti perusteltuja saatavia perittäviksi. (Lindström, 2014, 227.) Tämä tarkoittaa, etteivät toimijat saa ottaa lainvastaisia tai selvästi perusteettomia saatavia perittäväksi (Lehtonen ym., 2022). Lindström kuitenkin lisää edellä olevaan, ettei perintäyhtiöllä kuitenkaan ole lähtökohtaisesti yleistä velvollisuutta selvittää etukäteen sen perittäväksi annettujen saatavien oikeellisuutta (Lindström, 2014, 227).

Perintäyhtiöt tarjoavat yrityksille monia erilaisia palveluita yrityksen talouden ja saatavien hallintaan liittyen. Näitä ovat muun muassa luottotietopalveluista aina koko laskutus- ja reskontraprosessin ulkoistukseen sekä perintäpalveluihin ja laskurahoitukseen, kuten saatavakauppaan. (Roos, 2022.)

Koska perintäyhtiöt ovat erikoistuneet perintäprosessin hoitamiseen, pystyvät ne hoitamaan perintää yksittäistä yritystä kustannustehokkaammin. Siten ne pystyvät tarjoamaan kustannustehokkaan ratkaisun yrityksen saatavien perintään. Lisäksi usein voi olla, että perintäyhtiöt saavat perinnästään parempaa tulosta aikaiseksi, vaikka niiden tekemät toiminnot olisivatkin täysin samoja kuin yrityksen itse tekemässä perinnässä. (Tahvanainen, 2020, 30.)

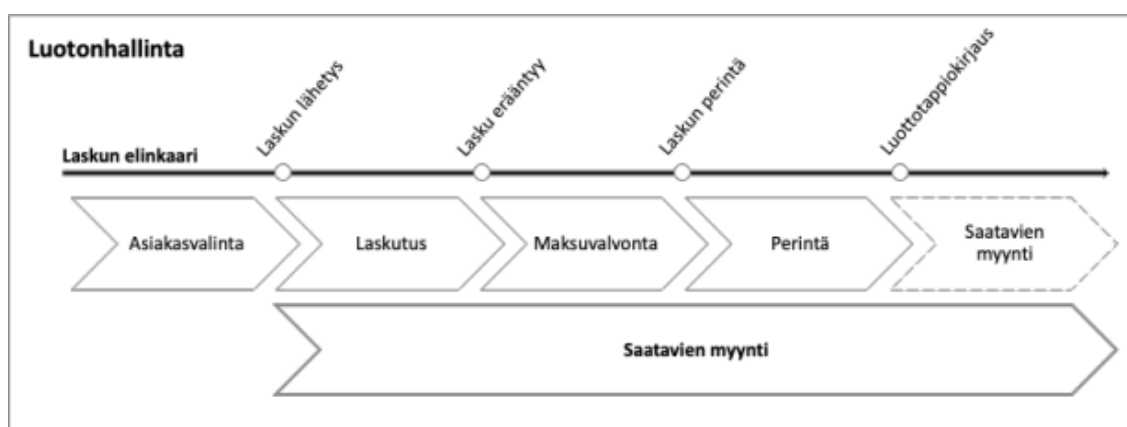
2.3 Saatavakauppa

Saatavakaupalla, josta puhutaan myös laskusaatavan kauppana (Niemi 2014, 126), tarkoitetaan, kun myyjä myy saatavansa toiselle yritykselle rahaa vastaan. Saatavakaupassa on kyse niin sanotusta epävarmojen saamisten kaupasta, sillä ostaja ei voi olla varma siitä, että se tulee saamaan suorituksen ostamilleen saataville. Tämä vaikuttaa saatavakaupassa kauppahintaan, joka on saatavan nimellispääomaa pienempi. Saatavan ostava yritys puolestaan uskoo, että se saa perittyä velallisilta enemmän kuin mitä se on itse maksanut saatavista niiden myyjälle. (Lehtonen ym, 2022.) Czerwinski ja Friend kiinnittävätkin huomiota hinnanmäärittämiseen, johon tulee kiinnittää huomiota ja jonka tulee perustua laadukkaaseen analyysiin ja arvonmäärittämiseen (Czerwinski & Friend, 2008, 128).

Saatavakaupassa ostajalle siirtyy saatavan omistusoikeus ja luottotappioriski eli riski siitä, saako hän perittyä saatavan velalliselta. Saatavakaupassa myyjä ei ole lähtökohtaisesti vastuussa velallisen maksukyvystä. (Tepora, 2022, 288.) Saatavakauppaa harjoittavat Teporan mukaan erityisesti suuret, kansainväliset perintätoimistot, sillä saatavakauppaan liittyy suuri taloudellinen riski, jonka ne pystyvät kattamaan suurella ostettujen saatavien volyymillaan (Tepora, 2022, 290–291).

Saatavia voi yleensä myydä missä tahansa velan elinkaaren vaiheessa. Saatavakaupassa voidaan erottaa jatkuva saatavakauppa (eng. *forward-flow*) sekä saatavien myynti kertakauppana, jossa myyjä myy kerralla isomman saatavakannan perintäyhtiölle (Rosso, 2014, 26). Näille on myös useita välimuotoja, kuten saatavien myyminen epäsäännöllisesti vuosittain useampina kertakauppoina, niiden kuitenkin olematta jatkuvaa saatavakauppaa.

Tahvanainen kuvaa pro gradu -tutkielmassaan ”Saatavien myynti osana luotonhallintaa”, 2020, saatavakaupan ajankohtaa tilauksesta kassaan -prosessin eri vaiheissa alla olevalla kuviolla. Usein ajatellaan, että saatavakauppaa käydään saatavan elinkaaren viimeisenä vaiheena luottotappiokirjauksen jälkeen. Tätä kuvataan kuviossa katkoviivan sisäpuolella olevalla saatavien myynnillä. Yleisestä käsityksestä poiketen, saatavakauppaa voidaan käydä missä vaiheessa tilauksesta kassaan -prosessia laskutuksesta lähtien. Tätä asiaa kuvaa hyvin alareunassa oleva laskun lähetyksestä alkava *Saatavien myynti* -nuoli. (Tahvanainen, 2020, 15.)



Kuvio 3. Saatavien myynti saatavan elinkaaren eri vaiheissa (Tahvanainen, 2020, 15)

Jatkuvassa saatavakaupassa myyjä saa vapautettua myyntisaamisiin sitoutunutta pääomaa nopeammin käyttöönsä liiketoiminnan kehittämiseen ja investointeihin. Jatkuvassa kaupassa yritys myy saatavansa säännöllisesti, esimerkiksi kuukausittain, ennalta sovittuun hintaan. (Rosso, 2014, 26.) Jatkuva saatavakauppa luo myyjälle vakaan tulovirran ja toisaalta se säästää saatavia myyvän yhtiön resursseja ja kustannuksia, kun sen ei tarvitse itse alkaa periä saatavia. Lisäksi jatkuvan kaupan sopimus poistaa tarpeen neuvotella perintasopimus tai saatavien kauppasopimus uudelleen kerta toisensa jälkeen. Perintäyhtiöt taas hyötyvät jatkuvan kaupan sopimuksista saamalla tasaisen virran sisään tulevia saatavia, joita periä. (Fitzgerald, 1999, 65–68.)

Kertakaupat puolestaan mahdollistavat suurempien erääntyneiden saatavien kertaerän muuttamisen yrityksen pääomaksi, jolloin kyseisistä saatavista aiheutuva luottotappioiden määrä on yhtiöllä varmuudella tiedossa. Lisäksi Fitzgerald huomauttaa kertakauppojen hyödyistä, että osa myyjistä haluaa varmistaa saavansa parhaan mahdollisen hinnan saatavakannastaan myymällä sen kertaerinä eniten tarjoavalle (Fitzgerald, 1999, 67).

Saatavakaupan avulla myyjä pystyy pienentämään käyttöpääoman tarvettaan. Samalla se kykenee myös parantaman maksuvalmiuttaan. Siten saatavakaupalla on suora vaikutus yritykseen taseeseen sekä tulokseen. Saatavakaupalla myyjä saa myös siirrettyä luottoriskiään perintäyhtiölle. Lisäksi myyjä kykenee vapauttamaan resurssejaan, kun saatavien hallinnointi- ja perintätyöt siirtyvät kaupan myötä ostajalle. (Kincaid, 1993, 27–28.) Black huomauttaakin, että tällä voi olla valtava merkitys pienyrityksille, joilta mahdollisuudet voivat mennä ohi, mikäli saapuva rahavirta on liian hidasta saatavien maksun odottamisen vuoksi (Black, 1998, 71).

Tilauksesta kassaan -prosessin näkökulmasta erääntyneet saatavat vain pitkittävät prosessia tuoden jatkuvasti lisäkustannuksia yritykselle. Newton kiinnittää huomiota, että erääntyneet saatavat aiheuttavat yritykselle ylimääräisiä vaihtoehtoiskustannuksia, hallinnollisia kustannuksia sekä perintätappioita (Newton, 1993, 34). Saatavakaupan avulla yritys saa osaltaan päätettyä tilauksesta kassaan -prosessin, kun hallinnolliset kulut ja perintätoimenpiteet siirtyvät siltä ostavalle yhtiölle. Samalla yritys pääsee eroon näistä jatkuvasti kertyvistä ylimääräisistä kustannuksista saaden samalla kassavirran hyötykäyttöön liiketoimintansa kehittämiseen. Rosso huomauttaa, että kiinnittämällä huomiota siihen, missä vaiheessa saatavan elinkaarta se myydään, voidaan saada merkittäviä etuja myyjälle yritykselle esimerkiksi perintätoimien resursoinnin näkökulmasta. (Rosso, 2014, 26.)

Saatavakaupalle asetettuina yleisinä edellytyksinä on, että myytävien saatavien tulee olla lähtökohtaisesti riidattomia, eivätkä ne saa olla vanhentuneita. Nämä edellytykset tulevat aiemmin kappaleessa 2.2. mainitusta ammattimaista perintää koskevista erityisvaatimuksista.

3 SAATAVIEN HANKINTA PERINTÄYHTIÖN NÄKÖKULMASTA

Tässä luvussa käsittelen ja analysoin perintäyhtiö X:n saatavakauppaan erikoistuneiden asiantuntijoiden vastauksia tekemäni haastattelututkimuksen pohjalta. Keskityn seuraavissa alakappaleissa kuvaamaan heidän näkemyksiään saatavakaupasta perintäyhtiön näkökulmasta.

Käyn erityisesti läpi perintäyhtiön hyötyjä saatavakaupasta, saatavakannan arvonmääritykseen ja ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä, saatavan elinkaaren vaiheen merkitystä perintäyhtiölle saatavakaupan tekemisessä sekä yritys- ja yksityisasiakassaatavien eroja. Aluksi kuitenkin käsittelen taustoituksena perintäyhtiö X:n asiantuntijoiden mielipiteitä saatavakaupan hyödyistä saatavakantaa myyvälle yritykselle.

3.1 Yrityksen hyödyt saatavien myynnistä perintäyhtiölle

Yrityksen pääasiallinen hyöty perinnän ulkoistamisesta ja saatavien myynnistä on se, että yrityksellä on mahdollisuus käyttää resurssinsa omaan ydinliiketoimintaansa ja sen kehittämiseen. Haastateltava B:n mukaan perintäala on erityistä asiantuntemusta vaativa toimiala, jossa yrityksen on vaikea toimia perintäyhtiöitä tehokkaammin. Siksi monet yritykset ovat kiinnostuneita ulkoistamaan perintänsä perintäyhtiöille. Vaihtoehtona perinnän ulkoistukselle voidaan pitää saatavien myyntiä. (Haastateltava B.)

Myymällä saatavansa yritys pystyy muuttamaan epävarmat saatavansa rahaksi ja puhdistamaan taseensa mahdollisesti luottotappioita aiheuttavista saatavista. Raha on yleensä nykyhetkessä arvokkaampaa, kuin jos jää odottamaan tulevien vuosien saatavien kotiutumista. (Haastateltava C.) Kassavirtaa tarvitaankin muun muassa yrityksen käyttöpääomaan, kasvuun ja investointeihin (Haastateltava B).

Saatavien myynnistä on hyötyä yrityksille, joilla on vielä taseessaan saatavia, jotka ovat sen toimintaan tai tuoteportfolioon nähden vanhentuneita. Haastatel-

tava B:n mukaan yrityksen taseessa ollessa hyvin vanhaa kantaa ja vanhentuneita tuotteita ”on asiakasyritykselle paljon helpompaa, että se pääsee hallitusti ja taloudellisesti eroon sellaisten tuotteiden saatavista.”.

Saatavien myynti saattaa olla myös järkevää, jos yritys on ottamassa käyttöön uusia järjestelmiä eikä halua siirtää vanhaa saatavakantaansa vanhasta järjestelmästä uuteen. Tällöin uuden järjestelmän käyttöönotto helpottuu ja nopeutuu. Tämä on usein luonnollinen vaihe yrityksille päästä eroon vanhoista saatavistaan. (Haastateltava A.)

3.2 Perintäyhtiön hyödyt saatavakaupasta ja sen kannattavuus

Perintäyhtiöt ajattelevat saatavakauppaa jossain määrin myös sijoitustoiminnan kaltaisena liiketoimintana, jossa ei välttämättä lähdetä olettamaan nopeaa lyhytaikaista takaisinmaksua, vaan perintäyhtiöt uskovat sijoituksensa saatavakantaan maksavan itsensä takaisin pidemmällä aikataululla. Kun perintäyhtiö ostaa saatavakannan, niin kyseiset saatavat siirtyvät samalla yhtiön omaan taseeseen, ja perintäyhtiö saa niistä kaiken tuoton. (Haastateltava B.)

Haastateltava C:n mukaan sijoitustoiminta on perintäyhtiölle kannattavaa, koska yhtiö uskoo omilla toimenpiteillään saavansa saatavista parempaa tuottoa omistaessaan saatavan, kuin jos se toimii asiakkailleen perintäpalvelun tarjoajana (haastateltava C). Omistaessaan saatavan perintäyhtiön tuotot koostuvat pääomasta, koroista ja kuluista siinä missä palveluntarjoajana ollessaan perintäyhtiön tuotot ovat pääasiassa saatavista saatavia perintäkuluja. Tässä tapauksessa perintäyhtiö voi periä saataviaan vapaammin itselleen parhaaksi katsomallaan tavalla.

Yksi perintäyhtiöiden merkittävimmistä vahvuuksista on se, että niiden tarkasteluhorisontti on huomattavasti pidempi kuin asiakasyrityksillä. Ne pystyvät laskemaan saatavan elinkaaren tuoton jopa 10–15 vuoden ajalle, jonka puolesta niillä on asiakasyritystä enemmän kärsivällisyyttä odottaa saatavan takaisinmaksua. Näin paljon pidemmällä aikajaksolla tarkasteltuna asiakkaan tilanne saattaa ehtiä muuttua paremmaksi perinnän näkökulmasta. (Haastateltava C.)

3.3 Perintäyhtiön saatavien perinnän ja oston yhdistäminen

Perintäyhtiön toimintaan kuuluu saatavien oston ja niiden hoidon lisäksi merkittävästi myös asiakasyritysten perinnän ulkoistamista. Monet yritykset haluavat nimenomaan ulkoistaa perintänsä perintäyhtiölle ja myydä saataviaan mahdollisesti vasta myöhemmin. Tämän perusteella haastattelututkimuksessa selvitettiin, onko perintäyhtiön näkökulmasta kiinnostavampaa hoitaa saatavien perintää asiakasyritysten puolesta vai hankkia saatavia omiin nimiinsä ja periä niitä omiaan.

Perintäyhtiön perusliiketoimintaa on periä saatavia asiakkaan lukuun, mikä kattaa yhtiön liiketoiminnasta merkittävän volyymin. Kuitenkin saatavien ostolla on tärkeä merkitys perintäyhtiön tuloksen ja kannattavuuden kannalta. Molemmat ovat tärkeitä liiketoiminnan osia ja yhdessä ne muodostavat liiketoiminnan rungon.

Saatavien oston perintäyhtiön kannalta erityisen houkuttelevaksi tekee mahdollisuus hankkia saatavia omaan omistukseensa, jolloin se voi itsenäisesti päättää, kuinka kyseisiä saatavia lähdetään perimään. Omilla toimillaan yhtiö voi saada yksittäisen saatavan perimisestä kannattavampaa verrattuna tilanteeseen, jossa perintäyhtiö perii saatavaa asiakkaansa lukuun. (Haastateltava A.)

Perintäyhtiön ostaessa laajalti saatavia useilta eri asiakkailta, se pystyy kasvattamaan saatavakantaansa. Tämän avulla yhtiö voi omistaa yksittäiseltä velalliselta useita eri saatavia, joita se pystyy yhdistelemään jatkotoimenpiteissään kuten oikeudellisessa perinnässä, maksusuunnitelmissa ja velkajärjestelyissä. Perintäyhtiön perintäkustannukset yksittäistä saatavaa kohden laskevat, kun jokaiselle saatavalle ei tarvitse tehdä toimenpiteitä yksitellen. Näin perintäyhtiölle syntyy volyymietua. (Haastateltava A.)

Haastateltava A:n mukaan perintää voidaan tällöin tehostaa. Kun perintäyhtiö omistaa monta pientä saatavaa, voidaan pieniäkin saatavia yhdistää sitten haastevaiheessa yhdistelmähaasteeksi, jolloin haasteen kulu jakaantuu useammalle saatavalle. Näin saadaan pieniäkin saatavia oikeudelliseen perintään lähetettyä

matalammalla kynnyksellä ja kassavirtaa kiihdytettyä, jolloin se hyödyttää kaikkia perintäyhtiön osapuolia. (Haastateltava A.)

Haastateltava C:n mukaan perintäyhtiön on kannattavaa kuitenkin hyödyntää sekä asiakkaan saatavien perintää että niiden ostoa monipuolisesti. Perintäyhtiön kannalta voidaan saatavien myyntiä harjoittaa monessa eri vaiheessa. Esimerkiksi perintäyhtiö X:llä on tässä asiassa käytössään erilaisia toimintamalleja. (Haastateltava C.)

Haastateltava C:n mukaan hyväksi todettu toimintamalli on periä asiakkaan saatavia jonkin aikaa asiakkaan kuluun, kun asiakas on siirtänyt saatavansa perintäyhtiön perittäväksi. Tällöin perintäyhtiö on saanut saatavan kuluja itselleen jo pidemmältä ajalta ennen saatavan ostoa. Perintätoimiston on tästä näkökulmasta kannattavaa ostaa saatava, kun se on jo hetken aikaa ollut yhtiössä perittävänä. Haastateltava C kertoi, että paras hetki ostaa on perintäyhtiöllä jo perinnässä ollut saatava sen ollessa jälkiperintävaiheessa. Pääosa perintäyhtiö X:n sisäisistä ostoista tapahtuukin tässä vaiheessa. (Haastateltava C.)

3.4 Saatavakannan tyypillisimmät myyntihetket

Jokaisella yrityksellä ovat omat strategiset toimintamallinsa, joiden mukaisesti yritykset haluavat harjoittaa perintää. Yleisimmät vaiheet saatavakaupalle ovat saatavan syntyhetki ja jälkiperintävaihe. Haastateltava A:n mukaan saatavan syntyhetkellä käytävä jatkuva kauppa tuo suurimman volyymin saatavien kappalemäärän ja niiden pääoman näkökulmasta. Saatavien siirryttyä jälkiperintään on niiden perintä hitaampaa, eikä saatavista saada maksuja enää niin helposti kuin aiemmin. Lisäksi oikeudellinen perintä tuo yrityksille kustannuksia. Tästä johtuen jälkiperintävaihe onkin monille yrityksille hyvin luonteva hetki myydä saatavansa eteenpäin perintäyhtiölle. (Haastateltava A.)

Haastateltava A kertoi monille yrityksille olevan yleistä myydä säännöllisesti vuosittain tai kahden vuoden välein kaikki perintään siirtyneet saatavat. Haastateltavan mukaan tyypillistä on myös, että liiketoimintansa puolesta suurta laskuvolyymia käsittelevät yritykset saattavat myydä aina yhden vuoden saatavakannan

kerrallaan (haastateltava A). Toisaalta haastateltava B:n mukaan perintäyhtiön perintään tyytyväiset yritykset tyypillisesti pitävät saataviaan pitkään perinnässä ennen niiden myymistä taseestaan pois. Molemmat haastateltavat kuitenkin kokevat saatavakauppaa harjoitettavan kaikissa saatavan elinkaaren eri vaiheissa.

3.5 Saatavakaupan kannattavin vaihe perintäyhtiön näkökulmasta

Haastateltava C:n mukaan perintätoimisto voi lähtökohtaisesti tehdä ja se tekee-kin saatavakauppaa ihan missä saatavan elinkaaren vaiheessa tahansa. Haastateltava A koki oikean hetken voivan olla mikä hetki vain, kunhan perintätoimisto saa ostettua saatavan itselleen hyvään hintaan suhteessa saatavakannan riskiin. Mielestäni saatavakaupassa tuleekin aina kiinnittää erityistä huomiota saatavakannan riskeihin, arvonmääritykseen ja sitä kautta hinnoitteluun, jotta perintätoimisto voi varmistua kaupan kannattavuudesta juuri kyseisessä elinkaarivaiheessa.

Haastateltava B:n mukaan kannattavuuden kannalta on merkitystä myös saatavakaupan kilpailutilanteella. Jos kyse on saatavakannasta, josta järjestetään julkinen kilpailutus eri perintäyhtiöiden kesken, olennaista kannattavuuden kannalta on oikea saatavakannan analysointi ja hinnoittelu sekä se, ettei maksa liikaa (haastateltava B).

Tilanne on toinen, jos saatava ostetaan omalta perintäasiakkaalta. Siinä haastateltava B koki olennaisimpana seikkana olevan, että löytyy asiakkaan kannalta sopivin hankinta-ajankohta. Hinnoittelu tehdään ajankohdan ja kannan mukaisesti. Usein saatava saadaan ostettua joka tapauksessa suhteellisen kannattavalla hinnalla, koska asiakkaat haluavat päästä saatavakannoista eroon. Näissä tapauksissa perintätoimiston näkökulmasta saatavan elinkaaren vaiheella ei ole isoa merkitystä. (Haastateltava B.)

Haastateltava C:n mukaan perintätoimistolle on kuitenkin eduksi, mitä paremmin ostettava saatavakanta ja perittävien tilanne tunnetaan, joten suhteellisesti kannattavampaa on ostaa pidempään perittyjä saatavia. Suhteellisesti kannattavimpana vaiheena hän totesi perintäyhtiölle olevan siis jälkiperintävaihe, koska siinä

pystyy paremmin hahmottamaan salkun pidemmän ajan kassavirtaa ja siten pystytään arvottamaan tarkemmin salkkua.

Myös haastateltava A mainitsi vanhan jälkiperintäsalkun olevan perintätoimiston kannalta selkeä. Hänen mukaansa tällöin kannasta tiedetään laajasti kaikki tarvittavat tiedot pidemmältä aikajanalta. Tiedossa olevia merkittäviä asioita ovat, minkälaisia saatavia salkussa on ja millaista kassavirtaa saatavat ovat tuottaneet. Jälkiperintäsalkun vahvuus on myös sen ennustettavuudessa, joka osaltaan laskee ostettavan kannan riskiarviota. Perintään juuri siirtyvistä saatavista ei tosiasiallisesti tiedetä vielä kovin paljoa ja niiden käyttäytymisestä ei ole vielä dataa saatavilla jälkiperintään siirtyessä. Ennuste on saatavilla, mutta jokaisen loppuasiakkaan persoonallisesta käyttäytymisestä ei ole aina tietoa. Siksi tuntemattomat saatavakannat ovat suurempi riski perintäyhtiölle. (Haastateltava A.)

3.6 Saatavakannan arvonmäärittäminen ja siihen vaikuttavat tekijät

Jokaisessa saatavakannan ostotilanteessa on tärkeää, että saatavakannasta on tarvittavat tiedot arvonmäärittäystä varten. Datan avulla saadaan selville, millaista kantaa ollaan ostamassa ja millaisia riskejä siihen liittyy. Hyvin tehdyllä arvonmäärittäyksellä voidaankin varmistaa, ettei saatavakannan ostamisen jälkeen tule ikäviä yllätyksiä ja luottotappion riski pysyy mahdollisimman alhaisena. Tässä tapauksessa käydään läpi saatavakannan arvonmäärittäksen perusteet ja siihen vaikuttavat tekijät. Perintäyhtiöillä on omat laskukaavansa saatavien arvonmäärittämiseen ja tulevaisuuden kassavirran ennustamiseen, mutta tarkemmat laskelmat ovat perintäyhtiöiden liikesalaisuuksia.

Haastateltava A:n mukaan arvonmäärittäksessä on paljon huomioon otettavia asioita, joista kriittisimpänä lähtöpisteenä voidaan pitää dataa, jota saatavakannasta on saatavilla. Sen avulla saadaan tietoon, minkälaisia tietoja saatavakannasta on annettu ja minkälainen aineisto on käsiteltävänä. Aineiston koolla ja kattavuudella on oleellinen merkitys arvonmäärittäksen luotettavuuden kannalta, sillä erilaista tulkintaa ja oletuksia tarvitsee tehdä paljon vähemmän, kun saatavakannasta

saatu aineisto on laaja. Saatavakannasta tarjottu data ja sen laajuus ei ole merkityksellinen vain perintäyhtiön kannalta, sillä myös myyvän yrityksen tilanne on parempi, mitä parempaa dataa saatavakannasta on tarjolla. Tämä nimittäin pienentää perintäyhtiölle koituvaa riskiä, jolloin vastaavasti perintäyhtiön tarjous saatavakannasta myyvälle yhtiölle on parempi. Mikäli myynnissä oleva kanta on jo valmiiksi ostajan perinnässä, on arvonmääritys huomattavasti helpompaa, sillä tällaisessa tapauksessa ostavalla osapuolella on jo valmiiksi tiedossa kaikki tarvittavat tiedot. (Haastateltava A.)

Tärkeimmät tekijät saatavakantaa ja sen dataa tarkasteltaessa ovat kannan koko, sen rahallinen arvo ja ikä, josta selviää, kuinka kauan kanta on ollut perinnässä sekä toteutunut kassavirta. Nämä ovat haastateltava A:n mukaan kriittisimmät tekijät arvonmäärityksen kannalta. Haastateltava C totesi merkitystä olevan myös sillä, kuinka suuri osuus saatavista on henkilö- ja yritysasiakkaita sekä ylipäänsä kaikella saatavilla olevalla tiedolla siitä, mitä saatava koskee ja minkälainen tuote tai palvelu on ollut saatavien taustalla.

Haastateltava A:n mukaan olennaista on myös tietää, millaisia statuksia myynnissä olevilla saatavilla on taustalla. Esimerkiksi aiemmat tuomiotiedot siitä, onko joihinkin saataviin jo haettu tuomioita, on tärkeä asia. Hänen mukaansa tämä kertoo siitä, että saatavia on kannattanut lähettää käräjäoikeuteen tuomittavaksi, jolloin saatavista on oletettavissa saada maksuja vastineeksi. Tuomioiden hakeemisesta koituu sen verran kustannuksia, ettei jokaista saatavaa kannata lähettää tuomittavaksi, ellei siitä oleteta koituvan saatavan perinnän kannalta merkittävää hyötyä. (Haastateltava A.)

Mikäli useaan saatavaan on jo saatu oikeuslaitoksen tuomio, on niistä tuomion kulut maksettuna, eikä niiden osalta kyseisistä saatavista ole tulossa riskiä tuomiokulujen maksamiseen. Haastateltava A totesi, että aiemmin haetut tuomiot vähentävät perintäyhtiön tulevaisuudessa maksettavia tuomioiden kuluja ja siten jo valmiiksi haetut tuomiot ovat kustannuksia vähentävä tekijä. Huomioon pantavaa arvonmäärityksen osalta on myös se, kuinka suurella osalla saatavakannan saatavista on taustalla velkajärjestelyjä ja kuinka moni saatavista kohdistuu kuolinpesälle (haastateltava A).

3.7 Erot saatavan arvostuksessa eri vaiheissa saatavan elinkaarta

Saatavan rahallisen arvoon vaikuttaa, missä elinkaaren vaiheessa saatava on. Haastateltava A:n mukaan perintäyhtiöillä voi saatavasta maksettava hinta vaihdella prosentuaalisesti jopa lähes nollan ja vajaan sadan prosentin välillä saatavan avoimeen pääomaan suhteutettuna. Tämä on hänen mukaansa riippuvaista siitä, kuinka kauan kyseisiä saatavia on jo ehditty periä ja kuinka hyvin ne maksavat itseään takaisin. Esimerkiksi tapauksissa, joissa saatavia on ehditty periä jo lähes kymmenen vuoden ajan ja aktiivisesti maksavia velallisia ei ole enää jäljellä, eikä uskota, että perintää voidaan vielä tehostaa, ei myytävistä saatavista ole saatavilla kovinkaan isoa myyntihintaa. Toisaalta, jos kyseessä on uusia juuri syntyneitä saatavia, voi niistä maksettava hinta vastata lähelle täyttä avointa pääomaa. (Haastateltava A.)

Loppujen lopuksi saatavasta maksettavaa hintaa ei voida ajatella puhtaasti vain sen tuoreuden perusteella, sillä tärkein asia, josta perintäyhtiöt ovat kiinnostuneita, on odotettavissa oleva kassavirta (haastateltava A). Haastateltava A:n mukaan saatavista itsestään ei niinkään makseta vaan niiden tuomasta kassavirrasta. Saatavat ovat loppujen lopuksi vain välikäsi kassavirtaan. Hinta nousee, kun kassavirtaa on odotettavissa enemmän. Kassavirran supistuessa ostettavan kannan arvo laskee riippumatta siinä olevien saatavien määrästä. (Haastateltava A.)

Haastateltava A totesi odotettavalla kassavirralla olevan kuitenkin vahva korrelaatio saatavan elinkaaren vaiheen kanssa. Lähtökohtaisesti kassavirtaa on odotettavissa paremmin, mitä uudempi saatava on kyseessä. Tämän taustalla on diskonttauksen laskentakaava ja ajatus rahan aika-arvosta. Diskonttauksessa on kyse rahan arvon alenemisesta, kun mennään ajassa eteenpäin. Tietty määrä rahaa on arvokkaampaa nyt kuin esimerkiksi 15 vuoden päästä, jolloin inflaatio on ehtinyt vaikuttaa rahan arvoon laskevasti. (Haastateltava A.) Näin rahan aika-arvio linkittyy diskonttaukseen siten, että saatavista nopeasti realisoituva raha on parempi kuin saatavista pitkällä aikavälillä saatavat maksut. Saatavaan sijoitetun pääoman realisoituminen nopeammalla aikataululla mahdollistaa rahan uudelleen sijoittamisen johonkin muuhun tuottavaan toimintaan.

Haastateltava C:n mukaan saatavan arvostuksen kannalta elinkaaren varhaisemmassa vaiheessa olevista saatavista maksetaan avoimen pääoman suhteen korkeampaa summaa. Haastateltava A oli asiasta myös samaa mieltä. Hänen haastattelussaan tarkentui vielä, että perintäyhtiöille on kiinnostavampaa ostaa volyymin puolesta enemmän pääomaltaan pienempiä saatavia kuin pääomaltaan suurempia. Haastateltava A:n mukaan saatavan keskikokoa tarkasteltaessa rahan takaisin realisoitumisen käyrä muuttuu sitä etupainotteisemmaksi, mitä pienempi saatava keskikooltaan on. Kun pienemmistä saatavista saadaan nopeammin suhteessa suurempi osuus rahasta perittyä kuin isommista saatavista, muodostuu pienempien saatavien kautta saatavakannan hinta sitä myyvän osapuolen näkökulmasta paremmaksi. Näin ei pienissä saatavissa tarvitse odottaa niin kauaa rahan kotiutumista, vaikka kumulatiivisesti saman verran saataisiinkin pääomasta perittyä kuin isommissa saatavissa. (Haastateltava A.)

3.8 Myyvästä yrityksestä saatujen tietojen vaikutus saatavien ostoon ja neuvottelujen lähtöasetelmiin

Saatavakannan arviointiin vaikuttaa muitakin tekijöitä kuin vain aiemmin mainitut ostettavan kannan dataan ja hankintahetkeen perustuvat tekijät. Perintäyhtiön kannalta on olennaista tarkastella myös myyvää yhtiötä ja sen harjoittamaa liiketoimintaa. Ostaessaan saatavakantaa toiselta yhtiöltä perintäyhtiö altistuu aina jossain määrin saman toimialan ja myyvän yhtiön maineelle ja mahdolliselle mainehaittariskille, mitä myyvään yhtiöön kohdistuu.

Haastateltava B:n mukaan perintäyhtiön harkitessa saatavakannan ostamista on tärkeää selvittää myyvän yrityksen taustat, kuten yrityksen julkisuus ja mainetaustat sekä toiminnan laillisuus. Haastateltava A totesi, että erityisen tärkeää on analysoida niin sanotun harmaan alueen toimintaa. Tällaista voi esimerkiksi olla kansainvälisten pakotteiden alainen toiminta. Samoin, vastaavatko myyvän yrityksen liiketoimintaperiaatteet perintäyhtiön omia strategisia linjauksia vastuullisesta ja eettisestä toiminnasta. (Haastateltava A.) Haastateltava B:n mukaan ääritapauksessa saatavia myyvän yrityksen taustojen selvittäminen voi johtaa jopa siihen, ettei perintäyhtiö harrasta kauppaa kyseisen yrityksen kanssa, vaikka muuten saatavakannan data sen mahdollistaisi.

Haastateltava A totesi, että mikäli myyvistä yrityksistä paljastuu perintäyhtiön kannalta epäilyttäviä asioita, täytyy asiasta tehdä tarkempi analyysi ja se on syytä käydä yhdessä myyvän yrityksen kanssa läpi. Haastateltava C:n mukaan perintäyhtiöillä on yleensä tällaisia tilanteita varten omat politiikat ja raja-arvot esimerkiksi pikalainayritysten todellisten vuosikorkojen ja muiden eettisten osa-alueiden osalta, joiden perusteella voidaan tehdä päätöksiä potentiaaliseen kauppaan liittyen.

3.9 B2B- ja B2C-saatavien merkitys perinnässä ja ostettavassa saatavakannassa

Niin yritys- kuin yksityisasiakkaatkin käyttävät yritysten palveluita luoden samalla laskusaatavia myyvän yrityksen kirjanpitoon ja myyntirekisteriin. Molempien asiakkaiden saatavat ovat myyvälle yritykselle tärkeitä ja arvokkaita. Saatavien perinnässä yritysten välisen (eng. B2B, business-to-business) ja yksityisasiakkaisiin kohdistuvan (eng. B2C, business-to-customer) liiketoiminnan välillä on kuitenkin eroa. Ero näkyy saatavakauppoja tehdessä, koska niihin kohdistuvat menettelytavat ovat erilaisia. Haastateltava C:n mukaan tämä johtuu pääosin siitä, että B2B-saatavia on lähtökohtaisesti huomattavasti hankalampaa periä kuin B2C-saatavia.

Perintäyhtiön näkökulmasta on välillä haastavaa vetää selvää linjaa siihen, milloin kyseessä on yksityis- vai yritysasiakas. Haastateltava A:n mukaan jokin saatava saattaa olla näennäisesti yrityssaatava, mutta sitä kuitenkin peritään vastavasti kuin yksityisasiakkaita. Tilanteeseen vaikuttaa hänen mukaansa perittävän yrityksen yritysmuoto. Esimerkiksi henkilöyhtiöissä yrityksen lainat ovat yleensä henkilön nimissä, jolloin henkilöyhtiön perimiseen voidaan soveltaa yksityisasiakkaan perimistapoja. Niinpä henkilöyhtiöitä on usein helpompaa periä muihin yhtiömuotoihin verrattuna ja niitä saatetaan luokitella B2C-asiakkaiksi, vaikka ne periaatteellisesti olisivatkin B2B-asiakkaita. (Haastateltava A.)

Haastateltava A totesi että, yleisesti ottaen B2B-saatavia on pieni osa lähes jokaisessa myynnissä olevassa saatavasalkussa mukana, mikä tosin ei tuota perintäyhtiölle kovin suurta haastetta. Hänen mukaansa kyseistä osuutta kuitenkin seurataan tarkasti päättäen, milloin saatavakauppa käsitellään vielä normaalin prosessin mukaisesti ja yrityssaatavien osuuden seuraamiseen perintäyhtiö päättää omat raja-arvonsa, joiden avulla päätös voidaan tehdä. Haastateltava A:n mukaan suurempi B2B-saatavien määrä voi olla perintäyhtiön osalta kiinnostusta rajoittava tekijä saatavakantaa ostettaessa, sillä se ”kuormittaa toimintaa huomattavasti enemmän kuin B2C-saatavakanta”.

Suurimmat erot B2B- ja B2C-saatavien välillä näkyvät perintäyhtiöillä saatavan perimisen haastavuudessa ja sitä kautta myös kotiutuvassa kassavirrassa. Oleellisen eron huomaa, kun verrataan osakeyhtiötä, jonka lainoissa ja saatavissa ei ole henkilötakauksia sekä tavallista henkilöä ja hänen saatavaansa. Haastateltava A:n mukaan ”jos osakeyhtiö on konkurssissa ja konkurssipesä on jaettu, niin sinne ei tule enää rahaa mistään, kun yrityksen toiminta ei enää jatku”. Perintäyhtiöissä kassavirtaennusteet tehdään 15 vuodeksi, jona aikana henkilö voi toimia maksukyvyttömyydestään. Konkurssin tapahtuessa liikevaihtoa ja kassavirtaa ei ole enää tulossa, sillä konkurssi on yritykselle pysyvä. (Haastateltava A.) Haastateltava A:n mukaan ”Työttömyys voi loppua, mutta konkurssi ei lopu. Jos bisnestä ei enää tehdä, niin ei tule liikevaihtoakaan.”.

Haastateltava C:n mukaan tämän syyn takia kassavirran ennustaminen on paljon hankalampaa B2B-saatavissa. Saatavissa on paljon toimintansa lopettaneita yrityksiä, yrityssaneerauksia ja konkursseja, mitkä tuottavat enemmän työtä ja siten yrityssaataviin sijoitetun pääoman kotiuttaminen on vaikeampaa. Tällaisissa tapauksissa erilaisia kirjeitä lähetetään paljon, mutta saatavista merkittävä osa menee oikeudelliseen perintään, josta koituu perintäyhtiölle kustannuksia. (Haastateltava C.)

Haastateltava A:n mukaan B2B-saatavien toisiinsa vertaaminen ja näin luotettavan datan saaminen ei ole niin yksinkertaista kuin henkilösaatavissa, joissa on helppo verrata saatavia toisiinsa yhteisen kaavan ja odotetun käyttäytymisen selvittämiseksi. Yrityssaatavat ovat toiminnaltaan enemmän yksilöllisiä. Erityisesti

tämä johtuu niiden pienestä osuudesta koko perintäyhtiön saatavakantaan nähden ja siitä, miten jokaisella yrityksellä on omankaltaisensa tilanne. (Haastateltava A.)

Kaikilla haastateltavilla oli yhtenevä näkemys B2B- ja B2C-saatavien eroavaisuuksista ja yrityssaatavien hankalammasta perittävyyydestä. Haastateltava C otti haastattelussaan huomioon myös yrityksiin kohdistuvien saatavien hinnanmäärityksen. Hänen mukaansa myyvälle yritykselle yrityssaatavien perimisen haastavuus näkyy niistä tarjottuna alhaisempana hintana. Perintäyhtiöt eivät yleensä ole valmiita tarjoamaan kovin suurta prosenttiosuutta saatavien avoimesta pääomasta alhaisen tuottavuuden ja vaikean kassavirran ennustettavuuden takia. Yrityssaatavien hankkimisesta eivät perintäyhtiöt siten ole kovin kiinnostuneita. (Haastateltava B.)

3.10 Ostotapahtuman jälkeinen saatavakannan perintä

Kun saatavakauppa on tehty, jatkaa perintäyhtiö sen jälkeen ostetun kannan seuranta. Seurannan tarkoituksena on tarkkailla ostettujen saatavien käyttäytymistä ja päättää niihin kohdistuvista tuottoa parantavista toimenpiteistä. Välittömästi saatavakannan ostamisen jälkeen saataville ryhdytään tekemään erilaisia toimenpiteitä.

Kun saatavakanta siirtyy myyvältä yritykseltä perintäyhtiölle, informoidaan ensimmäiseksi velallisia velkojan vaihdoksesta. Haastateltava C:n mukaan sen jälkeen käydään läpi laskusaatavia ja suunnitellaan, miten niiden kanssa edetään ja minkälaisia kirjeitä niistä lähetetään. Olemassa olevat maksusuunnitelmat pidetään voimassa ja niistä huolehditaan sekä varmistetaan, että oikeudellisessa perinnässä ja velkajärjestelyissä olevat saatavat jatkavat siellä toimintaansa suunnitelmien mukaisesti. Sen jälkeen taustalla lähdetään hyödyntämään erilaisia perintästrategioita. Haastateltava C:n mukaan ”Tietyille joukoille saatetaan lähettää tekstiviestiä, siirtää oikeudelliseen perintään tai tehdä muita asioita. Asiakkaat segmentoidaan sen mukaan, kenelle kannattaa tehdä minkäkin laisia toimenpiteitä.”. (Haastateltava C.)

Perintäyhtiöillä on omat saatavakantaan kohdistuvat perintästrategiansa, joista päätetään jo ennen kannan ostamista ja yhtiölle siirtymistä. Tässä kohtaa sisäiset keskustelut tulevista toimista on käyty ja niiden perusteella on jo voitu laskea tulevat kustannukset tehtävien toimenpiteiden mukaisesti. Toimenpiteiden kustannusarviot pitää kuitenkin hyväksyttää perintöyhtiössä sisäisesti. (Haastateltava C.)

Perintäyhtiön ollessa itse toimeksiantajana on siitä toimintaan erilaisia etuja. Toimenpiteitä pystytään yhdistelemään samalla muuhun saatavakantaan, jota yksityisasiakkaalla saattaa olla ja siitä voi olla etua eri tilanteissa (Haastateltava C). Haastateltava C:n mukaan tässä tilanteessa etuna on, että ”voidaan hyvin sula-vasti liikkua ja tehdä toimenpiteitä saataville ja joitakin asioita voidaan laittaa eteenpäin korkeammalla prioriteetilla”.

Myös haastateltava A näki paljon hyötyjä toimenpiteiden yhdistelemissä saatavien välillä. Haastevaiheessa voidaan eri toimialoilta olevia saatavia yhdistellä yhdeksi haasteeksi silloin, kun niillä on sama toimeksiantaja. Hänen mukaansa tämä pienentää saatavakohtaista haasteesta syntyvää kuluja. Perintäyhtiö voi toimeksiantajana ottaa haasteprosesseissa ja joissain muissakin tilanteissa enemmän vapautta toimintaansa verrattuna tilanteisiin, joissa saatavat ovat ulkoisen toimeksiantajan nimissä (haastateltava A). Haastateltava A:n mukaan perintäyhtiölle toimeksiantajan asema mahdollistaa normaalia suoraviivaisemman aseman saatavien perintään. Silloin ”voidaan itse määrittää, mitä tehdään, eikä tarvitse tukeutua perintasopimukseen toimeksiantajan kanssa, vaan voidaan itse tehdä toimenpiteet” (Haastateltava A).

Mikäli perintäyhtiö näkee, että joistain tietynlaisista saatavista voi saada enemmän tulosta aikaiseksi, voi se tehdä erilaisia tulosta tehostavia kampanjoita. Nämä voivat haastateltava B:n mukaan olla esimerkiksi tarjouskirjeitä tai soitto-projekteja, joilla toivotaan saavan kassavirtaa aktiivisemmin kotiutettua. Mikäli ostetun saatavakannan arvo laskee myöhemmin merkittävästi, voidaan joutua keskustelemaan kannan uudelleen arvottamisesta. Tätä ennen kannan tuottoa kuitenkin pyritään tehostamaan erilaisilla toimenpiteillä ja kampanjoilla. Toimenpiteet ja kampanjat ovat muutenkin yksi syy, minkä takia perintäyhtiö voi saada

ostetusta saatavakannasta parempaa tuottoa kuin periessään sitä ulkoisen toimeksiantajan lukuun. (Haastateltava B.)

Kaiken kaikkiaan saatavakannan oston jälkeen sekä perintäyhtiön että myyvän yrityksen etu on, että suhde perittävään asiakkaaseen pysyy mahdollisimman hyvänä ja että asiakas pysyy tyytyväisenä. Haastateltava A:n mukaan toiminnasta ei saisi kantautua mitään negatiivista myynyttä tahoa kohtaan. Hänen mukaansa on tärkeää jatkaa ammattimaisesti hyvän perintätavan noudattamista muuttamatta asiakkaan asemaa saatavan osalta. Asiakkaan oikeellinen kohtelu on olennaista ja se täytyy toteuttaa niin, että ”yrityksellä on aikanaan mahdollisuus saada asiakas takaisin sitten, kun asiakas on toipunut maksukyvyttömyydestään” (Haastateltava A).

4 YHTEENVETO

Opinnäytetyöni tavoitteena oli selvittää, onko perintäyhtiölle merkityksellistä, missä saatavan elinkaaren eri vaiheissa ja tilanteissa saatavakauppaa tehdään. Muina työn tarkoituksina oli laajentaa ja selvittää saatavakaupasta tehtyä tutkimusta käytännön haastattelujen kautta ja ottaa huomioon, millaiset asiat vaikuttavat saatavakannan ostopäätökseen ja arvonmääritykseen perintäyhtiön näkökulmasta.

Mielestäni nämä tavoitteet saavutettiin, sillä kovin paljoa kattavaa tieteellistä kirjallisuutta saatavakaupasta ja sen hyödyistä perintäyhtiön näkökulmasta, erityisesti suomen kielellä, ei ole julkaistu ja opinnäytetyöni käsittelee nimenomaan tätä aihealuetta. Myöskään kansainvälisestä kirjallisuudesta ei löytynyt teoriapohjaa sille, missä vaiheessa saatavien elinkaarta ne kannattaisi ostaa perintäyhtiön näkökulmasta. Haastatteluiden perusteella ilmenikin mielenkiintoisia seikkoja saatavakannan ostopäätökseen ja arvonmääritykseen liittyen. Myös saatavakannan kaupantekohetkeä käsiteltiin ja sen merkitystä perintäyhtiön kannalta.

Tutkimuksen otanta on verrattain pieni, joskin se antaa kuitenkin yrityksen näkökulmasta kattavan kuvan saatavakaupan elinkaaresta. Laajemmalla otannalla tutkimuksen luotettavuus voisi toki parantua, mutta näkemykseni mukaan tämän työn tarpeisiin nähden otanta on ollut riittävä. Haastateltavat on myös perintäyhtiö X:n näkökulmasta hyväksytty ja nimenomaisesti suositeltu haastateltaviksi asiantuntemuksensa vuoksi, jotta aiheesta saa laajan kuvan eri näkökulmista. Tapaustutkimuksen näkökulmasta tarkastelin työssäni perintäyhtiö X:ää ja sen saatavakauppaprosessia. Mielestäni haastateltavien vastaukset antoivat kattavan kokonaiskuvan perintäyhtiö X:n ja perintätoimialan menettelyistä saatavakauppaprosessissa. Heidän näkemyksiään pystyttiin hyvin yleistämään perintäalaan. Käsitelen seuraavaksi tässä tutkimuksessa mielenkiintoisimpia teoreettisesta viitekehystä ja haastatteluista ilmenneitä havaintoja sekä opinnäytetyöni tavoitteiden toteutumista.

Teoreettisen osuuden saatavakauppaa käsittelevän kappaleen ja haastatteluihin perustuvan syventävän osuuden välillä oli paljon yhtäläisyyksiä teemoissa ja käydyissä asioissa. Molemmissa oli samankaltaisia havaintoja perintäyhtiön kannattavuuden suhteen. Lehtosen ym. (2022) sekä haastattelujen kautta todettiin, että perintäyhtiö uskoo voivansa saada ostamilleen saataville pitkällä aikavälillä parempaa tuottoa kuin niitä myyvä yritys. Teoriassa jatkuva saatavakauppa nousi enemmän esiin (mm. Rosso, 2014, sekä Fitzgerald, 1999), mutta haastatteluissa sen todettiin olevan ennemminkin yksi saatavakaupan toteutusmalli muiden joukossa. Haastatteluissa korostui sitä vastoin kertakauppa ja saatavien hankinta jälkipierinnän vaiheissa. Tätä vastoin Fitzgerald taas osaltaan korosti, miten jatkuva kauppa kiinnostaa enenevissä määrin useampia myyjiä sen helppouden ja selkeyden vuoksi (Fitzgerald, 1999, 66). Voidaankin toki pohtia, voiko tähän vaikuttaa myös maantieteellinen ero sekä ero kansainvälisten ja kotimaisten markkinoiden välillä.

Sekä teoreettisessa että haastatteluosiossa käytiin läpi saatavien myynnin hyötyjä myös myyvän yrityksen näkökulmasta. Molemmissa osuuksissa nousi esille hyvä ja ammattimainen perintätapa. Luottotappioriskiä ei erikseen haastattelututkimuksessa korostettu, mutta se säilyi kuitenkin teemana saatavakannan arvonnäilytyksen riskien arvioinnissa. Nämä osoittautuivat olennaisimmiksi yhteneviksi ja eroaviksi asioiksi teoreettisen ja syventävän osion välillä. Seuraavaksi käyn läpi syventävän osuuden haastatteluissa nousseet havainnot.

Saatavakaupan asiantuntijat näkivät saatavien myymisen jopa suorana vaihtoehtona saatavien perinnälle ja vertasivat saatavakauppaa perintäyhtiön näkökulmasta sijoitustoiminnan kaltaisena liiketoimintana. Vastaavasti myös kirjallisuudessa Black näkee saatavakaupan erinomaisena liiketoimintana, kunhan ostaja perehtyy ostettavaan saatavakantaan huolella (Black, 1998, 74). Saatavakantaa myyvä yritys pääsee saatavistaan suoraan eroon ja saa näin puhdistettua taseensa epävarmoista saatavista. Perintäyhtiö taas pystyy ottamaan myyjää pidempiaikaisen tarkastelujakson saataviin uskoen niiden tuovan tuottoa ja kannattavuutta pidemmällä aikavälillä. Perintäyhtiöt pystyvät laskemaan saatavien elinkaaren tuoton jopa 10–15 vuoden ajalle. Yrityksillä ei yleensä ole kärsivällisyyttä tai mahdollisuutta odottaa perinnässään näin pitkiä ajanjaksoja, vaan ne haluavat realisoida saatavansa itse liiketoimintaan ja niille tuottavampaan käyttöön.

Yhtenä merkittävänä asiana perintäyhtiön näkökulmasta nousi esiin volyymietu: kun perintäyhtiö ostaa saatavakantoja usealta eri myyjältä, se pystyy yhdistelemään näissä olevien samojen loppuasiakkaiden saatavia keskenään ja perimään niitä kustannustehokkaasti omaa volyymietuaan hyödyntäen. Tämä näkyy esimerkiksi oikeudellisen perinnän, maksusuunnitelmien ja velkajärjestelyjen yhdistämisessä. Volyymietu näkyy myös erilaisissa kampanjoissa ja toimenpiteissä, joita perintäyhtiö tekee omistamilleen saatavakannoille. Esimerkiksi kirje- ja soitto- kampanjoista tulevat tuotot voivat heijastua myös muihinkin kyseisten asiakkaiden saataviin parempana tuottona. Kirjallisuudessa myös Soufani kiinnittää huomiota siihen, että saatavia ostavilla yrityksillä on tiedollinen ylivoima - niillä on sekä tietoa oston jälkeen ostetuista saatavista, mutta ne pystyvät hyödyntämään myös niillä olevia yleisiä tietoja saatavien perintään esimerkiksi toimialakohtaisesti (Soufani, 2002, 24).

Selkeää yhtä optimaalista saatavakannan ostohetkeä perintäyhtiön näkökulmasta ei tullut esiin. Oikea hetki saatavakannan ostoon voi olla mikä hetki vaan, kunhan perintätoimisto saa ostettua saatavan itselleen hyvään hintaan suhteessa saatavakannan riskiin. Arvonmäärityksen kannalta perintäyhtiölle on kuitenkin eduksi, mitä paremmin ostettava saatavakanta ja perittävien tilanne tunnetaan. Haastatteluissa korostui, että perintäyhtiöille on suhteellisesti kannattavampaa ostaa pidempään perittyjä saatavia ja näin ollen jälkiperintävaihe on niille kannattavin vaihtoehto. Jälkiperintävaiheessa perintäyhtiö pystyy paremmin hahmottamaan salkun pidemmän ajan kassavirtaa ja siten arvottamaan salkun tarkemmin. Myös Fitzgerald kiinnittää huomiota siihen, että saatavakannan ostaja hyötyy siitä, mitä paremmin tuntee saatavien koko elinkaaren ostaessaan saatavakantaa (Fitzgerald, 1999, 67).

Arvonmäärityksessä tärkeimmät yksittäiset tekijät haastattelujen mukaan ovat saatavakannan koko, rahallinen arvo, ikä ja toteutunut kassavirta. Näistä oleellisimpana tekijänä todettiin olevan toteutunut ja ennustettavissa oleva tuleva kassavirta ja siitä perintäyhtiö on valmis maksamaan. Vastaavasti myös kirjallisuudessa korostetaan huolellisen arvonmäärityksen merkitystä saatavakantaa analysoidessa (Czerwinski ja Friend, 2008, 132).

Haastattelujen pohjalta mielenkiintoinen havainto oli myös, että perintäyhtiölle on kiinnostavampaa ostaa volyymin kannalta pääomaltaan pienempiä saatavia kuin suuria. Pääoman keskikoon suhteen pienemmät saatavat kotiutuvat isompia nopeammin, sillä saatavien tuottavuuden käyrä on sitä etupainotteisempi, mitä pienempi saatava keskikooltaan on, vaikka kumulatiivisesti saataisiinkin pääomasta perittyä saman verran kuin isommissa saatavissa.

Yrityssaatavien ja yksityisasiakassaatavien vertailun suhteen syventävässä osiossa tuli selkeästi ilmi, että perintätoimistot ovat huomattavasti kiinnostuneempia yksityisasiakassaatavien ostamisesta yrityssaataviin verrattuna. Selvänä syynä tähän on, että yrityssaatavia on huomattavasti hankalampaa periä. Ennustettavuus tulevista kassavirroista on yksityisasiakassaatavissa parempi kuin yrityssaatavissa. Yhtenä olennaisena erona näiden kahden saatavaluokan välillä on se, että yksityisasiakkaan elämäntilanne voi vuosien saatossa mennä parempaan suuntaan ja yksityisasiakas voi toipua maksukyvyttömyydestään mahdollistaen näin perintäyhtiölle paremman kassavirran. Yritysten joutuessa konkurssiin on tilanne taas pysyvä ja kassavirta katkeaa lopullisesti. Yleisesti ottaen suuri määrä yrityssaatavia voi myöskin rajoittaa kiinnostusta ostettavaan saatavakantaan, sillä se kuormittaa toimintaa huomattavasti enemmän kuin yksityisasiakassaatavakanta.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että saatavien ostaminen ja niiden periminen omaan lukuun on perintäyhtiöille merkittävä liiketoiminnan alue ja myös yritysten näkökulmasta saatavakauppa voidaan nähdä varteenotettavana vaihtoehtona perinteiselle perinnälle. Perintäyhtiön kilpailuetu ostettujen saatavien perinnässä on huomattavan pitkä tarkastelujakso, joka voi olla jopa 10–15 vuotta. Perintäyhtiöille omistuksessa olevien saatavien periminen voi olla suhteellisesti kannattavampaa kuin asiakassaatavien perintä, sillä ne voivat itsenäisinä toimeksiantajina käyttää perintään monipuolisempia toimintamalleja.

Opinnäytetyön tekeminen auttoi minua perehtymään syvemmin perintätoimialaan ja saatavakauppaan, jotka ovat minusta olleet kiehtovia ja mielenkiintoisia kokonaisuuksia jo perintäyhtiössä työskentelyni aloittamisesta saakka. Liiketoiminnan opinnoissa perintä on ollut pienessä roolissa ja aihealuetta on vain si-

vuttu osana myyntireskontraa. Perintäyhtiöt ovat kuitenkin merkittävässä asemassa yritysten toiminnassa, koska ne vähentävät yritysten luottotappioriskiä ja helpottavat omalla toiminnallaan yritysten perintäprosessia. Yritykset voivat paremmin hallita luottotappioriskiä, koska ne tietävät, että ne voivat halutessaan ulkoistaa saatavien perinnän perintäyhtiöille. Perintäyhtiöillä on myös merkittävä yhteiskunnallinen rooli, koska ne auttavat yksityishenkilöitä selviämään veloistaan pidemmällä aikavälillä. Perintäyhtiöiden asiakaspalvelun tavoitteena on saada yksityishenkilöt velkaneuvonnan pariin ja siten pääsemään pois maksuvyöttömyydestään. Asiakaspalvelu tarjoaa heille ratkaisuna esimerkiksi maksusuunnitelmia ja velkajärjestelyä.

Opinnäytetyöni tutkimusta saatavakaupasta voi viedä tulevaisuudessa tutkimuksissa vielä eteenpäin. Mahdollisena jatkotutkimusaiheena näkisin esimerkiksi tarkempaa arvonmäärittystä ja arvonmäärittysmalleja käsittelevän tutkimuksen. Siinä voitaisiin perehtyä tarkemmin siihen, millaisilla teknisillä malleilla ja tunnusluvuilla ostettavan saatavakannan arvoa mitataan ja diskontataan. Opinnäytetyössäni keskityin saatavakauppaan tapaustutkimuksena yhden perintäyhtiön näkökulmasta. Tutkimusta voisi laajentaa ottamalla suuremman otannan ja usean eri perintäyhtiön henkilöitä mukaan haastattelututkimukseen, jotta näkisi, vaihtelevatko käytännöt saatavakaupan elinkaaren osalta yhtiökohtaisesti vai onko niissä yhtäläisyyksiä.

Yhtenä jatkotutkimusaiheena on tuottaa saatavakauppaan liittyvä markkina-analyysi, jossa tutkitaan saatavakaupan globaaleja markkinoita. Siinä voidaan käsitellä, millainen näkymä saatavakaupalla on kansainvälisellä tasolla ja millaisia eroavaisuuksia sen toimintatavoissa on maa- tai maanosakohtaisesti. Näin saataisiin vielä laajempaa näkökulmaa saatavakaupasta ja siitä, millainen vaikutus kansainvälisillä toimintamalleilla voi olla kotimaiseen perintätoimialaan.

Haastattelututkimuksen tekeminen opetti minua paljon siihen liittyvistä haasteista ja hyvistä puolista. Haasteina oli haastateltavien vastausten litterointi ja käsittelyn työläys. Pohdin paljon, miten haastattelukysymykset saa muotoiltua mahdollisimman hyvin, jotta ne tukevat opinnäytetyötä ja vievät tutkimusta omalta osaltaan eteenpäin. Haastattelujen tarkoituksena oli selvittää, minkälainen näkökulma pe-

rintäyhtiöillä on saatavakauppaan saatavien elinkaaren eri vaiheissa ja mitkä tekijät vaikuttavat saatavakannan arvonmääritykseen sekä kannattavuuteen. Koin antoisaksi sen, että haastattelujen avulla minulla oli mahdollisuus saada perintäalan ammattilaisilta asiantuntevia vastauksia opinnäytetyön aiheeseen liittyviin kysymyksiin. Heidän vastauksiaan oli avartavaa peilata teoreettiseen viitekehykseen käyden läpi niiden yhteneväisyyksiä ja eroja. Opinnäytetyön kautta oma osaamiseen saatavakauppaan ja perintäalaan syventyi. Aiheeseen perehtyminen ja sen käsittely on kasvattanut ammatillista osaamistani ja edesauttanut opintojen yhdistämistä työelämään.

LÄHTEET

KIRJALLISUUSLÄHTEET

Black Tom, 1998, Using Receivables Purchasing to Improve Cash Flow for Small Businesses, *Commercial Lending Review*, 13(4), sivut 70–74

Czerwinski Robert & Friend Peter, 2008, Selling Written-off A/R, *Healthcare Financial Management*, 62(9), sivut 128–132.

Fitzgerald Kate, 1999, Going with the flow, *Credit Card Management*, 12(7), sivut 65–68.

Kaarlejärvi Sanna & Salminen Tero, 2018, Älykäs taloushallinto – Automaation aika

Kincaid Timothy J., 1993, Selling Accounts Receivable to Fund Working Capital, *Healthcare Financial Management*, 47(5), sivut 26–31

Lahti Sanna & Salminen Tero, 2014, Digitaalinen taloushallinto

Lindström Jyrki, 2014, Luotonvalvonta ja saatavien perintä

Newton Robert L., 1993, Measuring Accounts Receivable Performance: A Comprehensive Method, *Healthcare Financial Management*, 47(5), sivut 33–35

Niemi Johanna, Väkiparta Hanna, Tarkkala Heta, 2009, Asiamieskielto ja perintäkulut. Oikeuspoliittisen tutkimuslaitoksen tutkimustiedonantoja, sivu 98

Niemi Marja-Leena, 2014, Luotto-oikeus: luottotyyppit, perintäprosessit ja takaisin-saanti

Rosso Anne, 2014, The Process of Selling Receivables Collector, 80(3), sivut 26–29

Soufani Khaled, 2002, The Decision to Finance Account Receivables: The Factoring Option, Managerial and Decision Economics, 23(1), sivut 21–32

Tahvanainen Jarmo, 2020, Saatavien myynti osana luotonhallintaa, pro gradu – tutkielma

Tepora Jarno, 2022, Rahoitusmuodot ja vakuudet

Willman Petri, 2019, Saatavien perintä

SÄHKÖISET LÄHTEET

Kallinen, Timo & Kinnunen, Taina. Etnografia. Teoksessa Jaana Vuori (toim.) Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietarkisto. Viitattu 12.5.2023.

<https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/tutkimusasetelma/ta-paustutkimus/>

Kontuš Eleonora, 2013, Management of accounts receivable in a company. Viitattu 16.3.2023

<https://hrcak.srce.hr/file/153648>

Lehtonen Yrjö, Mökkönen Kimmo, Töyrylä Hannu, Seulu Marja-Riitta, Tammenkoski Riina, 2022, Perintä ja luotonhallinta, päivitetty 7.11.2022. Viitattu 20.4.2023

[https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.libproxy.tuni.fi/teos/DAHBGXC-TDG#kohta:PERINT\(\(c4\)\(\(20\)JA\(\(20\)LUOTONHALLINTA/piste:tv](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.libproxy.tuni.fi/teos/DAHBGXC-TDG#kohta:PERINT((c4)((20)JA((20)LUOTONHALLINTA/piste:tv)

Roos Minna, 2022, Mitä perintä ja sitä seuraava jälkiperintä on? Viitattu 26.4.2023

<https://www.intrum.fi/fi/yrityksille/palvelut-yrityksille/perintapalvelut/jalkiperinta/mita-jalkiperinta-on/>

Ropo Capital, Jälkiperintä. Viitattu 25.4.2023

<https://www.ropocapital.fi/fi/palvelu/jalkiperinta/>

LIITTEET

Liite 1

Haastattelun kysymysluettelo

- Miksi yrityksen kannattaa myydä saataviaan? Miksi yrityksen kannattaa ulkoistaa perintänsä perintätoimistolle?
- Mitä hyötyä yritys saa saatavansa perintäyhtiö X:n kautta rahoittamisesta / myymisestä saatavan elinkaaren eri vaiheissa?
- Miten yleistä saatavien myynti on ja missä saatavan elinkaaren vaiheissa saatavakauppaa tapahtuu eniten? Mikä vaihe on kannattavin perintätoimiston näkökulmasta?
- Perintäyhtiö X:n pääasiallinen toimenkuva perintätoimistona on hoitaa asiakkaidensa ulkoistamaa perintää perimällä heidän saataviaan. Millainen lähestymistapa perintäyhtiö X:llä on saatavien ostamiseen perinteiseen perintään verrattuna? Kiinnostaako perintäyhtiötä enemmän periä asiakkaidensa saatavia vai ostaa niitä itselleen ja periä niitä niin sanotusti omina saatavinaan?
 - o Millaisissa tilanteissa perintäyhtiö X preferoi saatavien perintää ja milloin preferoidaan saatavien itselleen ostoa?
 - o Kuinka perintäyhtiön X:n preferenssi muuttuu saatavan elinkaaren eri vaiheissa?
- Kuinka saatavakannan arvo määritetään ja mitkä tekijät vaikuttavat saatavakannan arvonmäärittämiseen?
- Miten yrityksestä ja sen asiakkaista tiedossa olevat seikat vaikuttavat kyseisen yrityksen saatavien ostoon ja niiden hinnoitteluun sekä neuvottelujen lähtöasetelmiin?
 - o Kuinka B2B ja B2C eroavat toisistaan perintäyhtiö X:n näkökulmasta saatavakaupan ja perinnän ulkoistamisen suhteen?
 - o Onko näiden hinnoittelussa eroa?
- Kuinka arvostus eroaa saatavan elinkaaren eri vaiheissa?
- Mitä ostetulle saatavakannalle tapahtuu myyntitapahtuman jälkeen ja kuinka sitä lähdetään perimään? Kiinnitetäänkö ostetun saatavakannan

perintään erityishuomiota, jos sitä verrataan muiden yritysten normaaliin perintäyhtiö X:lle ulkoistettuun perintään?

- Kuinka perintäyhtiö X varmistaa, että saatavan myyneen yrityksen asiakkaan suhde pysyy hyvänä myyvään yritykseen, kun saatava on myyty eteenpäin?