

Luottovakuutuksen käyttö Suomessa

Susanna Leppänen



Tekijä(t) Susanna Leppänen	
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Luottovakuutuksen käyttö Suomessa	Sivu- ja liitesivumäärä 40 + 2
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, minkälaista luottovakuutuksen käyttö on Suomessa. Sen lisäksi tutkitaan, miten hyvin luottovakuutus tunnetaan Suomessa toimivissa yrityksissä, miten luottovakuutuksen käyttö Suomessa eroaa muusta maailmasta ja mikä merkitys luottovakuutuksella voi olla yrityksille.</p> <p>Tutkimuksen tietoperusta koostuu kahdesta osasta, joissa ensimmäisessä käsitellään luotonhallintaa, luotolla myymisen riskejä ja näiden riskien hallintaa. Toisessa osassa syvennytään luottovakuutukseen. Osiossa kerrotaan luottovakuutuksesta ja siitä, miten se toimii. Tämän lisäksi käsitellään luottovakuutuksen historiaa ja kerrotaan luottovakuutuksesta Suomessa.</p> <p>Työ toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimusmenetelmänä käytettiin puolistrukturoitua haastattelumenetelmää. Tutkimusta varten haastateltiin neljää henkilöä, joista kolme työskentelee luottovakuutusyhtiössä ja omaa monen vuoden kokemuksen luottovakuutuksesta. Asiantuntijahaastatteluiden lisäksi työhön tuotiin asiakasnäkökulmaa haastattelemalla luotonvalvojaa yrityksestä, jossa käytetään luottovakuutusta. Haastattelut toteutettiin joulukuussa 2019.</p> <p>Tutkimuksen tulokset osoittavat, että luottovakuutus on Suomessa vielä melko vähän tunnettu vakuutus varsinkin pienempien yritysten keskuudessa. Suuret pörssiyritykset tuntevat luottovakuutuksen ja suurella osalla näistä yrityksistä on myös kokemusta luottovakuutuksen käytöstä. Pienissä ja keskisuurissa yrityksissä luottovakuutuksen tunnettuus on melko heikkoa ja käyttäjien määrä on vähäistä.</p> <p>Verrattaessa luottovakuutuksen käytön määrää Suomessa muuhun maailmaan, selvisi, että Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa luottovakuutuksen käyttö on lähes samalla, melko vähäisellä tasolla. Pohjoismaista poikkeuksena on Tanska, jossa luottovakuutusta käytetään paljon. Yleisesti Euroopassa luottovakuutus tunnetaan hyvin ja käyttö on laajaa.</p> <p>Luottovakuutuksen merkittävimpiä hyötyjä on sen antama suoja luottotappioita vastaan ja sen toimiminen kilpailukeinona yrityksille. Luottovakuutusyhtiöillä on myös paljon tietoa yrityksistä ympäri maailmaa, joiden avulla voidaan tehdä harkittuja luottopäätöksiä. Yksittäisen yrityksen voi olla vaikea hankkia tällaisia tietoja itse.</p>	
Asiasanat Luottovakuutus, luotonhallinta, luottoriski, riskienhallinta	

Sisällys

1	Johdanto.....	1
1.1	Opinnäytetyön aihe ja tavoitteet.....	1
1.2	Opinnäytetyön rakenne.....	2
2	Luotonhallinta.....	3
2.1	Myyntisaamisiin liittyy luottoriski.....	3
2.2	Luotonvalvonta.....	3
2.3	Luottopolitiikka.....	5
2.4	Luottokaupan riskit.....	6
2.5	Luottotappioiden vaikutus myyntiin.....	6
2.6	Luottotappioiden ehkäiseminen.....	7
3	Luottovakuutus.....	9
3.1	Vakuutuskorvaukset.....	10
3.2	Erilaiset luottovakuutukset.....	11
3.3	Luottovakuutuksen hyödyt.....	12
3.4	Minkälaiselle yritykselle luottovakuutus sopii?.....	13
3.5	Taustaa luottovakuutustoiminnalle.....	13
3.6	Luottovakuutustoiminta Suomessa.....	14
4	Tutkimus.....	17
4.1	Tutkimusmenetelmät.....	17
4.2	Haastatteluiden toteutus.....	18
4.3	Haastateltavat.....	19
4.4	Tulokset.....	20
4.4.1	Syitä luottovakuutuksen käytölle.....	20
4.4.2	Luottovakuutustarjonta Suomessa.....	22
4.4.3	Luottovakuutuksen käyttö Suomessa.....	24
4.4.4	Luottovakuutuksen käyttö Suomessa muihin maihin verrattuna.....	28
4.4.5	Luottovakuutus asiakkaan näkökulmasta.....	29
4.5	Tulosten yhteenveto.....	31
5	Pohdinta.....	34
5.1	Tulosten tarkastelu.....	34
5.2	Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset.....	37
5.3	Tutkimuksen luotettavuus.....	37
5.4	Opinnäytetyöprosessin arviointi.....	38
5.5	Oma oppiminen ja ammatillinen kehittyminen.....	40
	Lähteet.....	41
	Liitteet.....	44
	Liite 1. Haastattelulomake 1.....	44

1 Johdanto

Jokaisessa luotolla myyvässä yrityksessä on tärkeää varautua riskeihin, joita liittyy luotto-kauppaan. Näihin riskeihin voidaan varautua esimerkiksi luottovakuutuksen avulla, jolla yritys voi vakuuttaa saatavansa siltä varalta, että asiakas ei jostain syystä maksakaan. Luottovakuutus on tavanomainen vakuutuslaji Keski-Euroopassa, mutta Suomessa luottovakuutusta käytetään vähän verrattuna muuhun maailmaan (Nyström 2014).

Pääsin taloushallinnon työharjoittelussa näkemään luottovakuutuksen käyttöä käytännössä, mikä herätti oman kiinnostukseni aiheeseen. Halusin ottaa sen aiheeksi opinnäytetyölleni oppiakseni siitä lisää.

Valitessani aihetta huomasin, että luottovakuutusta on käsitelty melko vähän opinnäytetöissä. Luottovakuutus vaikuttaa olevan myös melko vähän esillä Suomessa. Koin, että aihetta voisi käsitellä enemmän, mikä oli toinen syy sille, että halusin valita sen opinnäytetyöhöni.

1.1 Opinnäytetyön aihe ja tavoitteet

Tässä opinnäytetyössä halutaan kerätä tietoa luottovakuutuksesta, luottokaupan riskeistä ja luotonhallinnasta. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, minkälaista luottovakuutuksen käyttö on Suomessa. Tavoitteena on myös selvittää, miten hyvin luottovakuutus tunnetaan Suomessa toimivissa yrityksissä, miten luottovakuutuksen käyttö Suomessa on erilaista muuhun maailmaan verrattuna sekä mikä merkitys luottovakuutuksella voi olla yrityksille.

Tutkimuksen pääongelmana on:

Minkälaista luottovakuutuksen käyttö on Suomessa?

Tutkimuksessa pyritään vastaamaan myös seuraaviin alaongelmiin:

- Miten hyvin luottovakuutus tunnetaan Suomessa toimivissa yrityksissä?
- Miten luottovakuutuksen käyttö on Suomessa erilaista muuhun maailmaan verrattuna?
- Mikä merkitys luottovakuutuksella voi olla yrityksille?

Sen lisäksi, että opinnäytetyöprosessin tavoitteena on toteuttaa tutkimus ja löytää vastauksia tutkimusongelmiin, on tavoitteena myös kehittää omaa ammatillista osaamistani sekä hyödyntää tutkimuksen tuloksia myöhemmin työelämässä.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyön rakenne seuraa perinteistä tutkimustyyppisen opinnäytetyön mallia. Työ alkaa aiheen esittelyllä ja tavoitteidenasettelulla. Tätä seuraa tietoperusta eli työn teoreettinen osuus. Teoriaosuuden ensimmäisenä aiheena on luotonhallinta. Luvussa kerrotaan luotolla myymiseen liittyvistä riskeistä sekä näiden riskien hallinnasta. Tämän jälkeen siirytään kertomaan luottovakuutuksesta. Luvussa kerrotaan mikä luottovakuutus on ja kuinka se toimii. Tämän lisäksi käsitellään luottovakuutuksen historiaa ja kerrotaan luottovakuutuksesta Suomessa.

Tietoperustaa seuraa työn empiirinen osuus. Empiirisessä osassa esitellään tutkimuksessa käytetyt menetelmät sekä tutkimuksen toteutustapa. Tämän jälkeen esitellään tutkimusta varten haastattelut henkilöt. Tutkimuksen pohjustuksen jälkeen esitellään tulokset, jotka tutkimuksesta on saatu.

Opinnäytetyö päättyy pohdintaosioon, jossa tarkastellaan tutkimuksen tuloksia sekä tehdään niistä johtopäätöksiä. Tulosten tarkastelun lisäksi arvioidaan opinnäytetyöprosessin onnistuneisuutta ja pohditaan mahdollisia jatkotutkimusaiheita. Tämän lisäksi käsitellään vielä ammatillista kehittymistä ja sitä, mitä opinnäytetyöprosessi on opettanut.

2 Luotonhallinta

Luotonvalvonnan avulla luotonantaja seuraa luotonantajien maksukäyttäytymistä sekä varmistaa saatavien perinnän (Lindström 2014, 1). Tehokas luotonvalvonta on tärkeää, koska myynti tuottaa tulosta vasta siinä vaiheessa, kun rahat saadaan kassaan. Jos yritys haluaa maksimoida tuottavan myynnin, pitää yrityksen valita myös asiakkaita, joiden kanssa kauppaan liittyy luottoriskiä. Luottoriskien optimoimista varten yrityksen täytyy panostaa hyvään luottoriskien hallintaan. (Talponen 2002, 13.)

2.1 Myyntisaamisiin liittyy luottoriski

Myyntisaaminen syntyy, kun yritys myy asiakkaalle tavaroita tai palveluita luotolla. Luotollisessa kaupassa tuotteiden tai palveluiden toimitusaika on eri kuin maksuhetki. Toimituksen ja maksun väliselle ajalle syntyy myyjän ja ostajan välille velkasuhde. Tämä velkasuhde muodostaa myyjälle kauppasumman suuruisen luottoriskin siitä, että asiakas ei maksakaan sovitusti. (Talponen 2002, 14.) Luottoriski on sitä korkeampi, mitä todennäköisempää luottotappion aiheutuminen on (Joseph 2013, 2.1). Yrityksen toimintaan kuuluu se, että luottoriskejä syntyy, minkä takia luottoriskien hallinta on tärkeää. (Liukka 2014.)

Luottoriski voidaan jakaa kahteen alueeseen: kaupalliseen ja poliittiseen riskiin. Kaupallinen ja poliittinen riski ovat riippumattomia toisistaan. Kaupallisella riskillä tarkoitetaan ostajan kykyä suoriutua maksuvelvoitteestaan myyjälle. Kotimaan myynnissä on vain kaupallista riskiä. (Talponen 2002, 14-15.)

Poliittinen riski sisältyy vientikauppaan. Vientikauppa voi sisältää sekä poliittista että kaupallista riskiä. Poliittiset riskit ovat riskejä, jotka syntyvät ostajamaan poliittisista tekijöistä ja vaikuttavat sitä kautta ostajan maksukykyyn. Poliittiset riskit luottokaupassa aiheutuvat tyypillisesti ostajamaan valuuttapulasta tai olosuhteiden aiheuttamista riskeistä, jotka ovat seurausta poliittisista tekijöistä. (Talponen 2002, 14-15.) Poliittisia riskejä aiheuttaa esimerkiksi sodat, vienti- ja tuontikiellot tai muut valtion asettamat ehdot, jotka ovat vaikeuttamassa tai estämässä kaupankäyntiä (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 29).

2.2 Luotonvalvonta

Luotonvalvojan tehtävänä on pitää huoli siitä, että yrityksen luottokaupat onnistuvat. Tästä syystä luotonvalvojan työtehtävien suunnitteluun kannattaa kiinnittää erityistä huomiota. (Lindström 2014, 1.)

Luotonvalvojan työtehtävänä on muun muassa hankkia asiakkaiden luottotiedot sekä tarkistaa heidän luottokelpoisuutensa (Lindström 2014, 1). Luottotiedot ovat tietoja, jotka kertovat velallisen maksuhalukkuudesta ja maksukyvystä. Tietoja voidaan saada suoraan yrityksiltä, kaupparekisterin kautta, mediasta, tuomioistuimilta, perintätoimistoilta, rahoitusyhtiöiltä, ulosottomiehiltä sekä verohallinnolta. (Koulu & Lindfors 2010, 49.)

Luottokelpoisuuden määrittämisessä voidaan käyttää virallisia ja tilintarkastettuja tilinpäätöstietoja. Ne ovat tärkeä tietolähde erityisesti silloin, kun halutaan myöntää isoja luottorajoja. Myös luottotietoraportit kertovat yrityksen luottokelpoisuudesta. Pätevät luottotiedot riittävät pienempien luottorajojen määrittämisessä. Luottotietoraportteja voi ostaa erilaisia, tarjolla on lyhyitä raportteja sekä laajempia raportteja, joissa voi olla mukana myös tilinpäätösanalyysjä. (Talponen 2002, 30-31.)

Luotonvalvoja käsittelee luottihakemuksia ja seuraa asiakkaiden luottokelpoisuutta. Tehtävänä on myös valvoa yrityksen myyntisaamisia. Luotonvalvojan työtehtäviin kuuluu myös päättää toimitus- ja luottokielloista, raportoida esimiehille ja tehdä tarvittaessa luottotappiokirjauksia. (Lindström 2014, 1-2.)

Luotonvalvoja osallistuu myös perintään vapaaehtoisella perinnällä. Vapaaehtoisessa perinnässä tarkoituksena on kotiuttaa saatavia, ilman että joudutaan turvautumaan tuomioistuimeen tai ulosotto-organisaatioon. Vapaaehtoista perintää voi olla muun muassa kirjeperintä, kuten maksumuistutukset ja -vaatimukset, puhelinperintä sekä maksusuunnitelmien laatiminen. Vapaaehtoisessa perinnässä pyritään siihen, että perintä saadaan toteutettua nopeasti ja taloudellisesti. Tavoitteena on tuottaa mahdollisimman vähän vahinkoa myös velalliselle. Jos rahat saadaan kotiutettua vapaaehtoisella perinnällä, jää se yleensä velkojan ja velallisen väliseksi asiaksi. Myös velallinen hyötyy siitä välttämällä maksuhäiriömerkinnän. Aina vapaaehtoinen perintä ei riitä siihen, että maksu saataisiin velalliselta. Tällöin täytyy turvautua oikeudelliseen perintään. (Lindström 2014, 2, 220.)

Oikeudellista perintää käytetään yleensä vasta siinä vaiheessa, kun kaikki vapaaehtoisen perinnän menetelmät on käytetty. Ensisijainen tavoite oikeudellisessa perinnässä on saada velallinen maksamaan velkansa tai tekemään maksusopimuksen velkojan kanssa. Oikeudellisen perinnän toissijainen tavoite on hankkia täytäntöönpanoperuste eli oikeuden päätös. (Lindström 2014, 291.)

Luotonvalvojan työtehtäviin kuuluu usein myös varsinaisten luotonvalvonnan työtehtävien lisäksi reskontranhoitajan työtehtäviä. Näitä voi olla muun muassa suoritusten kirjaaminen

ja täsmäyttäminen kirjanpitoon, epäselvien maksujen selvitystyö sekä yhteistoiminta laskutuksen kanssa. (Lindström 2014, 2.)

2.3 Luottopolitiikka

Luottopolitiikalla tarkoitetaan periaatteita ja toimintatapoja, joiden perusteella yritys käy luottokauppaa. Kun tavara toimitetaan tai työ tehdään ennen maksusuoritusta, voidaan puhua luottokaupasta. Sen pohjalta syntyy saatava- ja velkasuhde. (Lindström 2014, 4-5.)

Kaikilta yrityksiltä löytyy luottopolitiikka, oli se sitten suullinen tai kirjallinen. Luottopolitiikkaa on myös se, että ei ole luottopolitiikkaa. (Talponen 2002, 21.) Luottopolitiikan valmistelu on tärkeä osa kaiken kokoisten yritysten liiketoiminnan kokonaissuunnittelua (Lindström 2014, 4).

Luottopolitiikasta päätettäessä tulee arvioida, kuinka suuren kokonaisluottoriskin yritys on valmis ottamaan. Arvioidun kokonaisluottoriskin perusteella määritellään, kuinka riskialttiiden asiakkaiden kanssa ollaan valmiita käymään luottokauppaa. On päätettävä myös, millaisten luottotietojen pohjalta voidaan tehdä luottopäätöksiä. (Lindström 2014, 4.)

Lindströmin (2014, 4) mukaan yrityksissä kiinnitetään huomiota tuotepolitiikkaan, hinnoittelupolitiikkaan ja myyntipolitiikkaan, mutta valitettavan usein unohdetaan pohtia luottoriskejä, luottopäätösten tekotapoja ja luottotietojen käyttöä. (Lindström 2014, 4.) Riskienhallinnan keinoja herätään miettimään usein vasta siinä vaiheessa, kun merkittävä luottovahinko tai -tapio on jo tapahtunut (Talponen 2002, 21).

Tärkeä osa yrityksen luottopolitiikkaa on luottopäätösmenettelyn kuvaus. Luottopolitiikassa selvitetään, kuka tekee luottopäätökset, mitä tietoja käytetään päätösten pohjana, mihin päätökset kirjataan ja kuka toteuttaa ne sekä kenelle päätöksistä raportoidaan. Oleellinen osa luotonhallintaa on myös määritellä laskutus-, maksumuistutus- ja perintä-rutiinit. (Lindström 2014, 5.)

Yrityksen luottopolitiikkaan vaikuttaa muun muassa se, onko asiakkaana yrityksiä vai yksityisasiakkaita, onko yrityksen liiketoiminta tavara kauppaa vai palveluiden tarjontaa, miten kauppaa käydään ja millaiset maksuehdot ovat käytössä. Luottopolitiikkaan vaikuttaa myös alan kilpailutilanne, lainsäädäntö, jota liiketoiminnassa noudatetaan sekä vakuuksien käyttö. (Lindström 2014, 6.)

Luottopolitiikan tekemiseen tulisi osallistua yrityksen toimitusjohtaja sekä esimiehet, talous- ja luottopäällikkö, ne työntekijät, jotka vastaavat myynnistä ja markkinoinnista sekä luottopäätöksistä vastaavat työntekijät, luotonvalvojat ja reskontranhoitajat. Luottopolitiikan suunnittelussa tulisi olla mukana koko yrityksen henkilökunta, jotta luottopolitiikka tulisi koko yritykselle tutuksi ja sen tavoitteet olisivat yhteisesti hyväksytyjä. (Lindström 2014, 6.)

2.4 Luottokaupan riskit

Riskinä luottokaupassa on asiakkaan maksukyvyttömyys (Jussila 2019). Yritys voi olla joko maksukykyinen tai maksukyvytön. Maksukyky on yrityksen kyky pystyä selviytymään maksuvelvoitteistaan ajallaan, mikäli se haluaa tehdä niin. Maksuhaluttomuus on sitä, että yritys ei maksa velvoitteitaan ajallaan, vaikka olisikin maksukykyinen. Maksukyvyttömyys taas tarkoittaa sitä, että yrityksellä ei ole varoja maksamiseen eikä se pysty suoriutumaan maksuvelvoitteestaan. (Laitinen & Laitinen 2014, 10.)

Maksukyvyttömyyden ilmeneminen näkyy maksuviiveinä ja -häiriöinä. Yrityksellä voi ilmetä maksuviiveitä myös sen maksukäyttäytymisen vuoksi, vaikka se olisikin maksukykyinen. Maksukyvyttömyydestä johtuvat maksuviiveet voivat johtaa vakavampiin ongelmiin. Pitkittynyt maksukyvyttömyys voi johtaa yrityksen konkurssiin tai yrityssaneeraukseen. (Laitinen & Laitinen 2014, 10.)

Luottokaupan riskinä voi myös olla petos. Asiakas saattaa tilata tavaraa ilman aikomustaan maksaa sitä. Pitkien maksuehtojen vaatiminen saattaa viitata siihen, että asiakas ei aio maksaa maksuvelvoitteitaan. Tyypillisesti luottopetoksissa käytetään yritystä, jonka luottotiedot ovat puhtaat, jolloin myyjä ei osaa epäillä petoksen mahdollisuutta. (Lindström 2014, 42-43.)

2.5 Luottotappioiden vaikutus myyntiin

Luottotappiot vähentävät koko yrityksen tulosta, koska ne vaikuttavat myyntilukuihin (Talonponen 2002, 15). Esimerkiksi yrityksen voittomarginaalin ollessa 10%, 5000 euron luottotappion korvaamiseen tarvitaan 50 000 euron lisämyynti. Voittomarginaalin ollessa 5%, lisämyyntiä tarvittaisiin jo 100 000 euron verran. (taulukko 1). Tämäkään lisäys liikevaihdossa ei pysty kokonaan kattamaan luottotappiota. Todellinen liikevaihdon lisäyksen tarve on suurempi, koska liikevaihdon lisääminen tuo mukanaan myös uusia lisäkustannuksia. (Lindström 2014, 5.)

Mitä pienempi voittomarginaali yrityksellä on, sitä enemmän on tehtävä lisämyyntiä, jotta luottotappion saisi korvattua ja tästä syystä onkin tärkeää kiinnittää tarkkaa huomiota asiakkaan luottokelpoisuuteen. (Talponen 2002, 15-16.)

Taulukko 1. Luottotappioiden vaikutus myyntiin (mukaillen Talponen 2002)

Luottotappio (euroa)	Lisämyynnin tarve, voittomarginaali 5 %	Lisämyynnin tarve, voittomarginaali 10 %
500	10 000	5 000
5 000	100 000	50 000
10 000	200 000	100 000
50 000	1 000 000	500 000

2.6 Luottotappioiden ehkäiseminen

Talposen (2002, 54) mukaan luottotappioiden vähentämiseksi on useita keinoja, joita ovat muun muassa

- takaukset
- luottovakuutukset
- käteisalennukset
- lyhennetyt maksuehdot
- pankkien ja rahoitusyhtiöiden instrumentit
- omistusoikeuden pidätys
- maksuohjelmat
- ja ennakkomaksut.

Takaus on takaajan antama sitoumus ottaa vastuu toisen osapuolen veloista (Lindström 2014, 104). Takauksen antaa alkuperäisestä sopimussuhteesta erillinen taho, niin sanottu kolmas osapuoli, joka sitoutuu täyttämään toisen osapuolen veloitteen. Takauksessa alkuperäinen kahden osapuolen välinen suhde laajenee kolmen osapuolen väliseksi. (Siukonen 2015, 14.)

Takaajana voi toimia yksityishenkilö, yksityinen yhteisö tai julkisyhteisö. Yksityinen yhteisö voi olla muun muassa pankki, vakuutusyhtiö tai muu yhtiö. Julkisyhteisö, joka voi toimia takaajana voi olla valtio, kunta tai seurakunta. (Siukonen 2015, 14.)

Luottovakuutus on myös yksi keinoista vähentää luottotappioita. Luottovakuutuksen avulla luottoriski siirtyy vakuutusyhtiölle vakuutusehtojen mukaan. (Talponen 2002, 55.) Luottovakuutuksesta kerrotaan lisää luvussa 3.

Käteisalennusten avulla asiakas voidaan saada suorittamaan maksu nopeammin. Asiakkaalle kohdistuvat saatavat eivät kasva suuriksi, jos asiakas maksaa laskut lyhyessä ajassa alennusta hyödyntäen. Käteisalennus on myyjälle kuitenkin kallis vaihtoehto, joten sen käyttö ei ole välttämättä kannattavaa. Käteisalennusten hyötynä on kuitenkin myös se, että yrityksessä voidaan seurata, käyttävätkö asiakkaat käteisalennusta maksaessaan laskuja. Heikosta maksuvalmiudesta voi kieliä se, että asiakas jättää käteisalennuksen käyttämättä ja tämä voi varoittaa myyjää olemaan varovaisempi kyseisen asiakkaan kanssa. (Talponen 2002, 56; Lindström 2014, 77.)

Maksuehdossa määritellään aika, joka ostajalle on varattu saatavan maksamista varten (Lindström 2014, 76). Luottoriskiä voidaan vähentää lyhentämällä maksuehtoja. Luottoriski kasvaa myönnetyn maksuajan suhteessa, eli mitä pidemmän maksuehdon myyjä tarjoaa, sitä korkeammaksi luottoriski kasvaa. (Talponen 2002, 56). Pitkällä maksuajalla velallisen maksuvalmiudessa ehtii herkemmin tapahtua muutoksia. Pitkissä maksuajoissa ongelmaksi nousee myös se, että erääntymätöntä saatavaa ei voida periä. (Lindström 2014, 77.)

Pankit ja rahoituslaitokset tarjoavat erilaisia rahoitustuotteita, joiden avulla myyjä voi suojautua luottotappioilta. Pankit ja rahoitusyhtiöt voivat esimerkiksi ostaa myyntisaamisia. Yksi näistä pankkien tarjoamista rahoitustuotteista on esimerkiksi factoringrahoitus. (Talponen 2002, 55.) Factoringrahoituksessa rahoitusyhtiö myöntää yritykselle luoton sen myyntisaatavia vastaan. (Tepora 2013).

Luottotappioiden ehkäisemiseksi voidaan käyttää myös omistusoikeuden pidätystä (Talponen 2002, 56). Omistusoikeuden pidätyksestä sovittaessa myyjälle syntyy oikeus purkaa kauppasopimus ja ottaa ostajalle myyty esine takaisin, siinä tapauksessa, että ostaja ei maksa sopimuksen mukaisesti eli laiminlyö suoritusvelvoitteensa. (Tepora 2013.)

Riskien vähentämiseksi voidaan turvautua myös maksuohjelmiin, joiden avulla myyjä voi sopia ostajan kanssa maksujen suorittamisesta. Jos myyjällä ja ostajalla on molemmilla saatavia toisiltaan, voidaan vastasaatavat kuitata keskenään. Saatavia voidaan muuttaa myös esimerkiksi lainoiksi, joista myyjä perii korkoa. Maksuohjelma voi olla hyvä keino saada ostaja selviämään maksujen suorittamisesta. (Talponen 2002, 56).

Luottotappioita voidaan vähentää myös sillä, että ostaja maksaa ennakkomaksulla. Ennakkomaksussa huonoa on se, että ennakkomaksuja varten myyjän tulee antaa omavelkainen ennakkomaksuntakaus. Ennakkomaksuntakauksen myyjä voi ostaa pankilta tai vakuutusyhtiöltä. (Talponen 2002, 56).

3 Luottovakuutus

Luotollisessa kaupassa syntyy luottoriski, jota varten myyjä voi ottaa luottovakuutuksen. Luottovakuutuksella luottovakuutusyhtiö vakuuttaa asiakkaansa myyntisaatavat, jolloin luottovakuutusyhtiölle muodostuu riski asiakasyrityksen ostajista. (Kivisaari & Rantala 2016, 579.) Luottovakuutus on vakuutus, jonka myyjä voi ottaa suojautuakseen siltä riskiltä, että ostaja jättää maksun suorittamatta (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 29).

Tavalliset rahoitusluotot, joiden tarkoituksena ei ole vakuuttaa yrityksen kaupankäyntiä, eroavat luottovakuutuksista siinä, että luottovakuutus liittyy aina tavaran toimitukseen tai palvelun suoritukseen (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 30).

Luottovakuutus korvaa vakuutettua tappioilta, joita sille koituu toisten yritysten laiminlyödessä maksuvelvoitteensa. Sitä ei voida käyttää myydessä yksityishenkilöille, vaan ainoastaan yritysten välisessä kaupankäynnissä. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 31.)

Luottovakuutuksia tarjoavat vain kyseiseen vakuutuslajiin erikoistuneet vakuutusyhtiöt. Myös vakuutusmeklarit ovat usein erikoistuneet vain luottovakuutukseen. (Talponen 2002, 65.) Talponen (2002, 65) mukaan tämä johtuu siitä, että luottovakuutusta sanotaan yhdeksi maailman pienimmistä, mutta vaikeimmista vakuutuslajeista.

Luottovakuutuksissa vakuuttajana toimii luottovakuutuksia tarjoava yhtiö, joka vakuuttaa maksun laiminlyönnin. Vakuutettu on yritys, joka ostaa vakuutuksen. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 29.)

Luottovakuutusyhtiö arvioi jatkuvasti asiakasyrityksen ostajiin liittyvää riskiä. Yhtiö saa tietoa riskitasosta esimerkiksi tilinpäätöstiedoista, perintätoimistoilta ja pankeilta. Jos riskitaso nousee, luotonantajalla on oikeus laskea tai perua tietyn ostajan luottolimiitti. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 31.)

Luottovakuutussopimuksen ollessa voimassa, vakuutettu voi hakea luottolimiitin korotusta jo olemassa olevalle ostajalle. Luottolimiittiä voi hakea myös uusille asiakkaille. Luottovakuutusyhtiö arvioi näissä tilanteissa yrityksen riskitason ja tekee luottopäätöksen, joka voi olla myönteinen tai kielteinen. Kielteisen päätöksen yhteydessä luottovakuutusyhtiö perustelee päätöksen syyn. (Jones 2010, 12.)

3.1 Vakuutuskorvaukset

Vakuutusehdoissa määritellään mikä luetaan vahinkotapahtumaksi. Velallisen maksukyvyttömyys sekä yleensä usein myös maksuhaluttomuus oikeuttaa vakuutuksenottajaa saamaan vakuutuskorvauksen. Velallisen ajautuminen konkurssiin oikeuttaa käytännössä aina vakuutuskorvaukseen. Tyypillisesti myös tietyn mittainen eräpäivän ylitys johtaa siihen, että saadaan vakuutuskorvauksia. (Kivisaari & Rantala 2016, 585-586.) Vakuutetulla yrityksellä on usein aikaa 60-180 päivää, jonka kuluessa sen tulee pyrkiä kotiuttamaan erääntyneet saatavansa asiakkaalta. Jos maksua ei saada tässä ajassa, on vakuutettu oikeutettu saamaan korvauksia luottovakuutusyhtiöltä. (Jones 2010, 8.)

Vakuutuksella korvataan vakuutuksensaajalle aiheutunut vahinko, siitä, että asiakas on jättänyt täyttämättä sopimusvelvoitteensa myyjälle. Luottovakuutus ei vapauta asiakasta suoritusvelvoitteestaan. Vakuutusyhtiö korvaa vakuutuksenottajalle asiakkaan maksamatta jättämät vakuutetut velat, pois lukien omavastuuosuuden, joka jää vakuutuksenottajan maksettavaksi. Kun luottovakuutusyhtiö on suorittanut korvauksen, perii se saatavat velalliselta. (Kivisaari & Rantala 2016, 585.)

Vakuutusyhtiö maksaa korvauksia vakuutetulle yritykselle menetetyistä saamisista, jotka se on vakuuttanut. Luottovakuutuksesta vakuutusyhtiö laskuttaa vakuutetulta vakuutusmaksun. Vakuutusmaksu on määrältään usein tietty prosenttiosuus yrityksen saatavista, vakuutettujen luottolimiittien summa tai vakuutetun vakuutuskelpoinen liikevaihto. Teoriassa vakuutusmaksun määrän tulisi vastata vakuutetun yrityksen asiakkaiden tuomaa keskimääräistä luottoriskiä. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 30-31.)

Luottovakuutusyhtiön maksama vakuutuskorvaus on yleisesti 75-95 prosenttia aiheutuneesta nettovahingosta. Tällöin omavastuuta vakuutuksenottajalle jää 5-25 prosenttia. Vakuutusyhtiö ja luottovakuutuksenottaja sopivat yhdessä vakuutukselle yksityiskohtaiset ehdot. Luottovakuutusta varten ei kuitenkaan tarvita vastavakuutta. (Kivisaari & Rantala 2016, 580-581.) Luottovakuutus perustuu vakuutetun ja vakuutusyhtiön keskinäiseen suhteeseen, jossa molemmat osapuolet suostuvat velvollisuuksiin toisilleen (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 30).

Luottovakuutus ei kata tappioita, jotka johtuvat myyjän ja ostajan välisestä kiistasta, joka liittyy tuotteiden tai palveluiden laatuun, esimerkiksi jos tuotteet ovat vahingoittuneet toimituksen yhteydessä (Jones 2010, 12). Jos kiista kuitenkin ratkeaa vakuutetun myyjän

eduksi, eikä ostaja maksa vielääkään, vakuutusyhtiö maksaa myyjälle korvauksia (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 47).

Jos asiakkaan maksamattomuus johtuu siitä, että myyjä on toiminut sopimuksen vastaisesti tai laittomasti, luottovakuutusyhtiö ei maksa korvauksia. Luottovakuutus ei kata myöskään yrityksen sisäistä kaupankäyntiä. Kauppa yksityisten henkilöiden kanssa ei kuulu myöskään luottovakuutuksen piiriin, koska luottovakuutusta voidaan hyödyntää vain yritysten välisessä kaupassa. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 47.)

3.2 Erilaiset luottovakuutukset

Luotolla toimitettujen vientitavaroiden maksun vakuudeksi voidaan ottaa vientiluottovakuutus. Suomen valtion omistama Finnvera Oyj antaa Suomessa vientiluottovakuutuksia vientitakuiden nimellä provisiota vastaan. Tällöin takuu koskee maksukyvyttömyyden lisäksi myös erilaisia poliittisia riskejä. Näitä voi olla muun muassa sodan vaara ja tuontikiellot tai valuuttarajoitukset ostajamaassa. Valtio vastaa tappioista siltä osin, mitä provisiot eivät riitä kattamaan. Myös kaupalliset vakuutusyhtiöt tarjoavat vientiluottovakuutuksia. Kaupallisissa vakuutusyhtiöissä on kuitenkin vaihtelua poliittisen riskin kattavien vakuutusten saatavuudessa. (Kivisaari & Rantala 2016, 581.)

Vuosikymmenten ajan luottovakuutuksia, jotka kattoivat poliittisia riskejä, tarjosi vain julkisen sektorin toimijat. Vuosituhannen vaihteessa suuri osa yksityisistä luottovakuutusten tarjoajista on kuitenkin alkanut tarjota vakuutusta, joka kattaa sekä kaupallisen kotimaisen ja ulkomaisen riskin, että poliittisen riskin. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 30.)

Luottovakuutuksella voidaan kattaa yrityksen koko liikevaihto, osa siitä, yksittäisiä ostajia tai yksi ostaja. Perinteisin luottovakuutuksen muoto on kattaa yrityksen liikevaihto kokonaisuudessaan. Luottovakuutus voi kattaa myös vain osan yrityksen liikevaihdosta, esimerkiksi vain kotimaan kaupan tai ulkomaan kaupan. Vakuutus voidaan ottaa myös vain tiettyjä asiakkaita varten. Asiakkaat voivat kuulua jonkin ennalta määritellyn kriteerin alle, esimerkiksi ne voivat olla yrityksen suurimmat asiakkaat, joiden ostot ylittävät jonkin määritellyn rajan. Yritys voi myös valita itse ne asiakkaat, joita varten haluaa vakuutuksen ottaa. Yksi mahdollisuus on myös ottaa luottovakuutus yhdelle ainoalle asiakkaalle. Vakuutuksen voi ottaa myös koskemaan vain yhtä luotollista kauppaa. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 36-37.)

Toinen tapa luokitella luottovakuutusvaihtoehtoja on erityyppisten asiakkaiden mukaan. Monilla luottovakuutusyhtiöillä on vaihtoehtoja eri kokoisille yrityksille. Pienemmille yrityksille voi olla tarjolla yksinkertaisempia vaihtoehtoja, kun taas suurille kansainvälisille yrityksille voidaan tehdä sopimus, joka kattaa eri valuuttoja ja kieliä, joka soveltuu isolle organisaatiolle. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 38.)

Luottovakuutuksia on tarjolla myös toimialakohtaisesti. Esimerkiksi rakennusalalle tarjotaan omia luottovakuutusvaihtoehtoja, jotka sopivat parhaiten alan ominaispiirteisiin. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 38.)

Luottovakuutuksia voidaan luokitella myös sen mukaan, mitä niillä katetaan. Luottovakuutus voi kattaa tappiot, jotka tapahtuvat vakuutusajan päätyttyä, jos tuotteet on toimitettu tai palvelu suoritettu silloin, kun vakuutus on ollut vielä voimassa. Toinen vaihtoehto on, että vakuutus ei kata enää tappioita, jotka syntyvät vakuutusajan ulkopuolella. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 40.)

3.3 Luottovakuutuksen hyödyt

Syitä vakuutuksen ottamiselle voi olla useita. Luottovakuutus siirtää maksuriskin luottovakuutusyhtiölle, joka pystyy selviämään riskistä kokemuksensa, riskien hajauttamisen ja taloudellisen vahvuuden ansiosta. Luottovakuutuksella voidaan ehkäistä yrityksen maksuvalmiuden heikkenemistä ja maksukyvyttömyyttä, joka voi aiheutua viivästyneistä maksuista tai siitä, että maksuja ei saada lainkaan. (Jones 2019, 9.)

Saatavien määrä yrityksessä voi tyypillisesti olla luokaltaan 30-40% sen taseesta. Tästä aiheutuu merkittävä riski yritykselle, jos asiakkaat eivät maksa yritykselle kuuluvia saattavia ajallaan tai lainkaan. (Jones 2010, 9.)

Luottovakuutuksella voidaan suojata myös yrityksen tulosta. Luottovakuutus lisää myös luottamusta myynnin kasvattamiseen onnistumiseen. Sen avulla myyjän ei tarvitse pelätä luottopäätösten tekemistä. Vakuutuksen avulla voidaan vahvistaa myös yrityksen luotonvalvontaa. Ostajien luottotietoja ja tilinpäätöksiä ei tarvitse olla koko ajan seuraamassa, kun luottovakuutusyhtiö tekee sen yrityksen puolesta. Luottovakuutuksella ei voida korvata luotonvalvontaa, mutta se toimii sen tukena. (Talponen 2002, 65-66.)

Luottovakuutus parantaa myös yrityksen vakuusasemaa. Luottovakuutuksen toimiessa lainan vakuutena, korvauksen saanti voidaan siirtää rahoitusyhtiölle tai pankille. Luottovakuutusyhtiön luottokelpoisuuden ollessa tarpeeksi hyvä, myös rahoituksen hinta alenee.

(Talponen 2002, 65-66.) Joissain tilanteissa pankit myös vaativat, että yrityksellä on käytössä luottovakuutus, ennen kuin rahoitusta voi edes saada (Jones 2010, 10).

3.4 Minkälaiselle yritykselle luottovakuutus sopii?

Talposen (2002, 66) mukaan luottovakuutuksen ottaminen on järkevää tilanteessa, jossa yrityksellä on vähän asiakkaita ja yksittäisen asiakkaan osuus myyntisaamisista on suuri. Jos käy niin, että yksittäinen asiakas ajautuu konkurssiin, voi se ajaa myöskin myyjän konkurssiin. Erityisesti vaarassa ovat sellaiset pienet alihankintayritykset, joilla tilaajia on vain muutamia. Luottovakuutuksella tällainen yritys voi turvata toimintansa jatkuvuuden. Asiakkaan konkurssi tulee usein odottamatta ja äkillisesti. Ennakointi ei ole aina mahdollista muuten kuin luottovakuutuksella. (Talponen 2002, 66-67.)

Jos yrityksellä on paljon asiakkaita, jotka ovat keskikooltaan pieniä, ei yritys välttämättä tarvitse luottovakuutusta riskeiltä suojautumiseksi. Myyjä voi hallita tilanteen hyvällä riskienhallinnalla. Toisaalta vakuutus saattaa olla yrityksen toimintaa tukevaa, jos se rakennetaan oikein ja tarkoituksenmukaisesti, esimerkiksi korkealla omavastuusuosuudella. (Talponen 2002, 66.)

Kaikissa yrityksissä luottovakuutusta ei voida kuitenkaan käyttää. Luottovakuutus ei sovellu vähittäiskauppaa harjoittaville yrityksille, koska sillä voidaan kattaa vain yritysten välinen kauppa. Sitä ei voida hyödyntää myöskään yrityksissä, jotka myyvät vain valtioille. (Jones 2010, 16.) Vakuutuksen saanti voi olla vaikeaa myös tilanteessa, jossa luottovakuutusyhtiö katsoo yrityksen asiakaskunnan tai markkina-alueen olevan liian riskialtis vakuutuksen myöntämiseksi (Talponen 2002, 66).

3.5 Taustaa luottovakuutustoiminnalle

Maailman luottovakuutusyhtiöistä suurin osa on alkuaan Euroopasta. Asiakkaiden mukana luottovakuutustoiminta on kansainvälistynyt ja keskittynyt eri alueille. Ennen 1980-lukua ja sen aikana luottovakuutusyhtiöt toimivat vain omissa maissaan, eli toiminta on kansainvälistynyt suhteellisen vähän aikaa sitten. (Talponen 2002, 69.) 1990-luvulla luottovakuutukset levisivät nopeasti ympäri maailmaa. Maailmassa on silti edelleen alueita, joissa luottovakuutuksia ei oikeastaan käytetä. Näitä alueita ovat Arabimaat, suuri osa Aasiasta, osa Etelä-Amerikan maista, Itä-Eurooppa suurimmilta osin ja Afrikka pois lukien Etelä-Afrikka. (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 28.)

1990-luvulta lähtien luottovakuutustoiminta on keskittynyt pääasiassa kolmeen suureen toimijaan, joiden osuus maailman luottovakuutusmarkkinoista on noin 80%. (International

Credit Insurance & Surety Association 2015, 28.) Nämä kolme globaalia toimijaa ovat Atradius, Coface ja Euler Hermes. Suuri markkinaosuus perustuu siihen, että näillä kaikilla yrityksillä on laajasti toimintaa ympäri maailman. (Nisumaa 2018.)

Luottovakuutustoimintaa varten on perustettu kaksi kattojärjestöä, jotka ovat International Credit Insurance & Surety Association (ICISA) ja Berne Union. Järjestöjen tarkoituksena on kehittää ja koordinoida luottovakuutusliiketoimintaa. (Talponen 2002, 69; ICISA 2019.)

International Credit & Surety Association eli ICISA on perustettu Pariisissa 1928. Se on maailman ensimmäinen luottovakuutusjärjestö. (ICISA 2019.) Lähes kaikki yksityiset luottovakuutusyhtiöt ovat osa järjestöä (International Credit Insurance & Surety Association 2015, 28).

ICISA:n tehtävänä on edustaa maailmanlaajuisesti toimivia jäseniään. Järjestön tehtävänä on myös opastaa ja kouluttaa kansainvälisiä viranomaisia ja organisaatioita luottovakuutuksiin ja takauksiin liittyvissä asioissa. (ICISA 2019.)

Berne Union on kansainvälinen voittoa tavoittelematon järjestö, joka edustaa kansainvälisesti luottovakuutusyhtiöitä, jotka tarjoavat vientiluottovakuutuksia ja sijoitusvakuutuksia (Berne Union 2019). Berne Union on perustettu vuonna 1934 ja siihen kuuluu 85 jäsentä 73:sta eri maasta. Järjestön tavoitteena on edistää kansainvälistä kaupankäyntiä tuemalla vientiluottotoimintaa. (Berne Union 2019.)

3.6 Luottovakuutustoiminta Suomessa

Luottovakuutustoiminta on alkanut Suomessa 1960-luvun puolessa välissä. Toimintaa toivat Suomeen suomalaiset metsäteollisuuden vientiorganisaatiot, jotka olivat törmänneet luottovakuutuksiin kansainvälisillä markkinoilla toimiessaan. Vakuutusyhtiöt Pohjola ja Teollisuusvakuutus aloittivat luottovakuutustoiminnan Suomessa. Alussa luottovakuutustuotteet oli suunnattu vakuuttamaan vientiä, mutta vähitellen vakuutuksia alettiin tarjota myös kotimaan kaupalle. (Nisumaa 2018.)

1990-luvulla luottovakuutusyhtiöt alkoivat levitä enemmän ympäri maailmaa. Suomalaiset luottoyhtiöt liittyivät kansainvälisiin suuryhtiöihin. Vuosituhannen vaihteessa sekä Atradius että Euler Hermes tulivat yritysostojen kautta Suomeen. Kolmas iso toimija luottovakuutusmarkkinoilla, eli Coface, tuli Suomeen vasta 2000-luvulla Ruotsin kautta. (Nisumaa 2018.)

Suomesta konttorit löytyvät tällä hetkellä neljältä yksityiseltä luottovakuutusyhtiöltä, jotka ovat Atradius, Euler Hermes, Coface sekä Tryg Garanti. Euroopassa on myös monia yhtiöitä, jotka tarjoavat palveluita Suomeen ulkomailta käsin tai vakuutusmeklareiden kautta. (Nisumaa 2018.)

Atradius kuuluu maailman johtaviin luottovakuutusyhtiöihin. Yritys tarjoaa luottovakuutuksia ja muita tuotteita luotonhallintaan. Atradiusen toiminnan takana on kolme pitkään luottovakuutuslalla vaikuttanutta yritystä. Yhtiö on aloittanut toimintansa 2001, jolloin vuonna 1954 perustettu saksalainen Gerling Credit ja vuonna 1925 perustettu hollantilainen NCM yhdistyivät. 2003 yritys vaihtoi nimekseen Atradius. Vuonna 2008 Atradius solmi sopimuksen Espanjan johtavan luottovakuutusyhtiön Crédito y Cauciónin kanssa, jonka toiminta on alkanut jo vuonna 1929. Toimintaa Atradiuksella on nykyään yli 50 maassa ja työntekijöitä maailmanlaajuisesti yli 3700. Suomessa työskentelee 21 henkilöä. (Atradius 2020.)

Euler Hermes on toinen maailman johtavista luottovakuutusyhtiöistä. Sillä on toimintaa 50 maassa ja työntekijöitä maailmanlaajuisesti yli 5800. Euler Hermesin emoyhtiönä toimii maailman suurin vakuutusyhtiö Allianz. Yhtiön juuret juontavat yli 100 vuoden taakse, mutta Suomessa yritys on aloittanut vuonna 2004 Euler Hermes Kreditförsäkring Norden AB:n tytäryhtiönä. Vuoden 2012 organisaatiomuutoksen seurauksena Euler Hermes Suomi on nykyään belgialaisen Euler Hermes -yhtiön sivuliike. (Euler Hermes 2020.)

Ranskasta lähtöisin oleva Coface kuuluu myös maailman suurimpiin luottovakuutusyhtiöihin. Cofacen toiminta on alkanut vuonna 1946. Yrityksessä työskentelee 4300 työntekijää 100 maassa ja palvelujaan yritys tarjoaa lähes 200 eri maahan. Suomessa Cofacen palveluita saa yrityksen Ruotsissa toimivan filiaalnin kautta. Yritykseltä löytyy myös pieni toimipaikka Suomesta. (Coface 2020.)

Tryg Garanti on suurin Pohjoismaissa toimiva takausvakuutuksiin erikoistunut vakuutusyhtiö. Takausvakuutusten lisäksi se tarjoaa myös luottovakuutusta. Yhtiön pääkonttori toimii Tanskassa, minkä lisäksi toimistoja on Suomessa, Norjassa, Ruotsissa, Hollannissa, Itä-vallassa ja Saksassa. (Tryg Garanti 2020.)

Näiden yksityisten luottovakuutusyhtiöiden lisäksi luottovakuutusta Suomessa tarjoaa myös Finnvera. Finnvera on Suomen valtion omistama rahoituslaitos. Se tarjoaa lainoja, takauksia ja vientitakuuta, ja auttaa näin yrityksiä aloittamaan liiketoimintansa, kasvamaan

ja kansainvälistymään. Finnvera tarjoaa vakuutusta vientikaappoihin. Siltä voi saada vakuutuksen esimerkiksi silloin, jos yksityinen luottovakuutusyhtiö ei pysty kattamaan vientikauppaa, joka halutaan vakuuttaa. (Finnvera 2020.)

4 Tutkimus

Tämän opinnäytetyön empiirisessä osassa pyritään tutustumaan luottovakuutuksen käyttöön Suomessa sekä luottovakuutuksen merkitykseen yrityksissä. Osuudessa esitellään käytetyt tutkimusmenetelmät, haastatteluiden toteutus ja haastatellut sekä käydään läpi tutkimuksesta saadut tulokset.

4.1 Tutkimusmenetelmät

Tämän tutkimuksen menetelmänä on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään lisäämään ymmärrystä tutkimuskohteesta ja selittämään tutkimuskohteen käytöksen ja päätösten syitä (Heikkilä 2014, 15). Laadullisen tutkimuksen tavoitteena on ymmärtää, selittää ja tulkita ilmiötä (Pitkäranta 2014, 33).

Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tapausten rajaus on tyypillisesti määrältään pieni, mutta niiden analysointi pyritään tekemään niin tarkasti kuin mahdollista. Tutkimustavassa ei pyritä tilastollisiin yleistyksiin ja tutkimuksen kohteet valitaan harkiten. (Heikkilä 2014, 15.) Laadullisissa tutkimuksissa pyrkimys on jonkin ilmiön tai tapahtuman kuvaaminen tai tietyn toiminnan ymmärtäminen. Tavoitteena voi olla myös löytää jollekin ilmiölle teoreettisesti mielekäs tulkinta. Tärkeää laadullisessa tutkimuksessa on, että niillä henkilöillä, joilta kerätään tietoa, löytyy mahdollisimman paljon tietoa tai kokemusta tutkittavasta asiasta. (Pitkäranta 2014, 98.)

Tämän opinnäytetyön tutkimusosuus on toteutettu teemahaastattelujen avulla. Yleisimmin käytetty tutkimushaastattelun muoto on teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu. Teemahaastattelussa valitaan tutkimusongelmaan keskeisesti liittyvät aiheet tai teemat, joiden käsittelyä tutkimusongelmaan vastaaminen vaatii. Haastattelun aikana ei ole merkitystä sillä, missä järjestyksessä teemat ovat. Haastatteluteemoja voidaan käsitellä jokaisen haastattelun kannalta luontevassa järjestyksessä. (Vilka 2017, 78.)

Tutkimusaineiston keräämisen jälkeen tulee aineisto muuttua sellaiseen muotoon, jossa sitä voi tulkita. (Vilka 2017, 78.) Usein on järkevää kirjoittaa tallennettu laadullinen aineisto puhtaaksi sananasaisesti eli litteroida se. Litterointia voidaan tehdä erilaisilla tarkkuuksilla eikä tarkkuudesta ole yksiselitteisiä ohjeita. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2008, 217.) Tässä työssä äänitetty haastatteluaineisto on litteroitu sanatarkasti, koska haluttiin pitää kaikki kerätty aineisto mukana mitään karsimatta ennen analyysin tekoa. Tulosten raportointi on tehty litteroidun aineiston avulla.

Kvalitatiivinen tutkimus valikoitui tälle opinnäytetyölle siitä syystä, että se soveltui tutkimusaiheeseen paremmin kuin kvantitatiivinen tutkimus. Työn aiheen kannalta oli luontevaa lähteä etsimään vastauksia kysymyksiin kvalitatiivisella tutkimusotteella. Tavoitteena oli ymmärtää ja kuvata tutkimuksen aiheita eikä saada määrällistä tietoa, joten laadullinen tutkimusmenetelmä soveltui tutkimukseen parhaiten.

Haastattelu tuntui parhaalta tutkimustavalta tälle tutkimukselle, koska ajateltiin, että haastatteluista saataisiin parhaiten vastauksia tutkimuskysymyksiin. Haastatteluiden etuna ajateltiin olevan myös se, että haastattelutilanteissa voi helposti esittää lisäkysymyksiä, mitä haastatteluiden aikana saattaa syntyä.

4.2 Haastatteluiden toteutus

Tutkimus toteutettiin haastattelujen avulla. Tutkimukseen haastateltiin neljää henkilöä, joiden avulla lähdettiin selvittämään vastauksia opinnäytetyön tutkimuskysymyksiin. Haastateltaviksi valittiin henkilöitä, joilta löytyy asiantuntijuutta ja pitkä kokemus luottovakuutuksesta. Tutkimukseen haluttiin tuoda mukaan myös asiakasnäkökulma. Asiakasnäkökulmaa saatiin haastatteleamalla luottovakuutusyhtiön työntekijöiden lisäksi myös luotonvalvojaa, joka työskentelee yrityksessä, jossa käytetään luottovakuutusta.

Yksi haastateltavista löydettiin opinnäytetyön ohjaajan suositteleman kontaktin kautta. Muut haastateltavat löydettiin työpaikan kautta, jossa kirjoittaja on työskennellyt. Haastateltaviin otettiin yhteyttä sähköpostitse sekä puhelimitse. Haastateltavia oli yhteensä neljä, joista kolme työskentelee luottovakuutusyhtiössä ja yksi yrityksessä, joka on luottovakuutusyhtiön asiakas.

Tutkimuksen haastattelut pidettiin 3.12-10.12.2019 välisenä aikana. Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituina teemahaastatteluina. Haastatteluja varten oli luotu haastattelurunkot, joiden pohjalta haastattelut pidettiin, mutta haastattelutilanteissa oli mahdollista myös käydä avointa keskustelua aiheesta ja esittää tarkentavia kysymyksiä haastattelurungon ulkopuolelta. Haastattelurunkojen avulla pystyttiin varmistamaan, että kaikki tutkimuksen kannalta olennaiset kysymykset tuli esitettyä, mutta oli myös mahdollista käsitellä muita asioita, mitä tilanteessa saattoi tulla esille.

Kaikki haastattelut pidettiin kasvotusten haastateltavien kanssa. Haastattelut luottovakuutusyhtiön työntekijöille pidettiin näiden työpaikalla ja luotonvalvojaa haastateltiin kahvilassa. Ensimmäisessä haastattelussa haastateltiin samanaikaisesti kahta henkilöä. Muut haastattelut käytiin kaksin tutkijan ja haastateltavan välillä. Haastattelut äänitettiin tutkijan

matkapuhelimella ja äänitetty aineisto litteroitiin World-tiedostoon tulosten selvitystä varten. Haastattelujen kesto vaihteli noin 15 minuutista puoleen tuntiin.

Haastatteluiden alussa haastateltavaa pyydettiin kertomaan itsestään ja taustastaan. Luottovakuutusyhtiöstä haastatelluille esitettiin aluksi kysymyksiä yleisesti liittyen luottovakuutukseen ja sen hyötyihin. Tämän jälkeen käytiin läpi kysymyksiä, jotka käsittelivät luottovakuutuksen käyttöä Suomessa. Luotonvalvojalle tehdyssä haastattelussa kysyttiin luottovakuutuksen käytöstä sekä sen merkityksestä. Haastattelujen aikana ja lopussa saatettiin esittää vielä tarkentavia kysymyksiä.

4.3 Haastateltavat

Tutkimusta varten haastatteluja tehtiin yhteensä neljälle eri henkilölle. Haastatteluihin valittiin henkilöitä, joilla on töidensä puolesta kokemusta luottovakuutuksesta. Haastatteluja tehtiin luottovakuutusalan asiantuntijoille sekä sellaisen yrityksen luotonvalvojalle, missä käytetään luottovakuutusta.

Kaikki haastatteluista luottovakuutusyhtiön työntekijöistä työskentelevät luottovakuutusyhtiö Atradiuksessa, joka on yksi Suomessa toimivista luottovakuutusyhtiöistä.

Ensimmäisenä haastateltiin samanaikaisesti kahta Atradiuksen työntekijää, jotka olivat Jessica Viitanen ja Anne Niemi. Jessica Viitanen toimii Atradiuksella asiakaspalvelussa Senior Advisorin roolissa. Hän työskentelee yrityksen Country-puolella, jossa asiakkaina on suomalaisia pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Viitaselta löytyy pitkä kokemus luottovakuutuksesta.

Anne Niemi työskentelee luottovakuutusyhtiö Atradiuksessa Senior Account Managerin tehtävässä. Hän työskentelee yrityksen Global-puolella, joka vastaa monikansallisista yrityksistä sekä niiden Suomessa toimivista tytäryhtiöistä. Hänellä on 16 vuoden kokemus luottovakuutuksesta.

Kolmas haastateltava oli Atradiuksen Suomen maajohtaja Juhani Laitala. Hän on toiminut Atradiuksessa maajohtajana yhdeksän vuotta. Ennen nykyistä rooliaan hän on työskennellyt pankkialalla, josta hänelle kertyi myös kokemusta luottovakuutuksesta factoringrahoituksen kautta, jossa se toimii osaelementtinä.

Neljäs tutkimusta varten haastatteluista oli Saila Nordborg. Hän toimii luotonvalvojana Miele Oy:ssä, joka myy kodinkoneita sekä ammattikäyttöön tarkoitettuja suurtalouskoneita, laboratorio- ja sairaalalaitteita. (Miele Oy, 2019.) Nordborg on työskennellyt Mielellä noin 8 vuoden ajan ja hänellä on kokemusta luotonvalvonnasta myös aikaisempien töiden kautta. Luotonvalvojan tehtävässään hän on päivittäin tekemisissä luottovakuutuksen kanssa.

4.4 Tulokset

Seuraavassa esitellään haastattelujen kautta kerätyn aineiston tulokset. Tutkimusaineistoa on analysoitu sisällönanalyysin avulla. Ensimmäisenä esitellään luottovakuutusyhtiöön tehtyjen haastattelujen kautta saadut tulokset ryhmitelysti. Tämän jälkeen esitellään tulokset haastattelusta, joka tehtiin luottovakuutusta käyttävän yrityksen luotonvalvojalle. Lopuksi tulokset tiivistetään vielä yhteenvedossa.

4.4.1 Syitä luottovakuutuksen käytölle

Haastatteluissa kysyttiin luottovakuutusyhtiön työntekijöiltä, mitä hyötyjä luottovakuutus voi tarjota. Kaikki haastateltavat mainitsivat yhtenä luottovakuutuksen tärkeimmistä hyödyistä olevan sen antama suoja luottotappioiden varalta. Jessica Viitanen (3.12.2019) toteaa, että yritykselle voi olla valtava tappio, jos asiakas menee konkurssiin, eikä luottovakuutusta ole.

Muita hyötyjä, joita haastatteluissa tuotiin esiin, olivat muun muassa se, että luottovakuutus toimii myyntivalttina, luottovakuutus auttaa yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään ja luottovakuutuksen avulla asiakasyritys voi selvittää kenelle se voi myydä velaksi ja kuinka paljon. Luottovakuutuksen avulla luottovakuutusyhtiö myös maksaa tilanteessa, jossa asiakasyrityksen ostaja ei maksa. Luottovakuutus voi toimia myös prosessityökäluna, jonka avulla asiakasyritys voi seurata ostajaportfoliotaan ja se antaa yritykselle toisen näkökulman asiakaskuntaansa. Luottovakuutuksen hyötynä on myös se, että luottovakuutusyhtiöllä on tietokanta, josta löytyy erittäin laajasti tietoa yrityksistä ja tällaisen tietokannan perustaminen olisi vaikeaa yksittäiselle yritykselle.

Niemi (3.12.2019) korostaa luottovakuutuksen tarjoavan tukea yritykselle, joka haluaa kasvaa laajentamalla toimintaansa kansainvälisille markkinoille. Niemen (3.12.2019) mielestä sitä, että luottovakuutus auttaa yrityksiä kasvamaan, tulisi korostaa enemmän verrattuna siihen, kuinka paljon korostetaan sitä, että luottovakuutuksella voidaan korvata luottotappioita.

Nyt kun puhutaan näistä monikansallisista yrityksistä, niin jos perinteisesti luottovakuutus on vastannut siitä, et yritykset voi luottotappioilta, niin kuin, suojata pahojen päivien varalta, niin nyt sitten nää monikansalliset yritykset monesti hakee tähän luotonhallintaan tämmöistä prosessityökalua, eli luottovakuutus voi toimia myöskin semmoisena. He hakevat heidän ostajilleen eli omille asiakkailleen luottovakuutuksen ja me myönnetään sitten limiitti ostajakohtaisesti. Ja seurataan koko sitä sen asiakkuuden osalta sitä ostajaa eli valvotaan ettei sinne tuu maksuhäiriöitä ja se talous pysyy tasapainossa ja näin poispäin. Eli he saa niin kun semmoisen toisen näkökulman myöskin siihen heidän asiakaskuntaan, me annetaan heille työkalu, millä he voi sitä omaa ostajaportfoliotansa seurata. Ja enemmän ehkä tänä päivänä just näillä monikansallisilla yrityksillä niin on tää prosessipuoli siinä. Meillä on paljon tietoa eli meillä just tää aineeton pääoma on se, että meillä on jumalattomasti tietoa täällä meidän tietokannassa yrityksistä ja niitä polkuja, joilla sitä tietoa koko ajan päivitetään, niin me pidetään yllä. Solmitaan suhteet et me saadaan enemmän ja enemmän niin kun tietoa siitä, miten yrityksillä menee. Ja tota yksittäisen yrityksen on ehkä vaikeaa perustaa sellaisia niin kun tietokantoja. Toki sitte viimekädessä niin myöskin jos tulee sitte tämmönen, et ostaja ei maksa, niin sitten me maksetaan. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Keskusteltaessa siitä, mitä syitä yrityksillä on käyttää luottovakuutusta, kaikki haastatellut toivat esille luottotappioiden välttämisen. Laitala (9.12.2019) arvioi luottotappioiden välttämisen olevan suurin syy siihen, miksi yritykset hankkivat luottovakuutuksen. Niemi (3.12.2019) korostaa sitä, kuinka varsinkin pienemmässä yrityksessä iso luottotappio saattaa kaataa koko yrityksen, joten yritykset hankkivat luottovakuutuksen välttääkseen tällaisia tappioita.

Niemi (3.12.2019) ja Laitala (9.12.2019) esittävät luottovakuutuksen hankinnan syynä voivan olla myös sen toimiminen kilpailukeinona. Niemen (3.12.2019) mukaan luottovakuutuksen avulla yritys voi antaa maksuaikaa, joka toimii kilpailukeinona.

Niemi (3.12.2019) tuo vastauksessaan esiin myös sen, että yhtenä syynä luottovakuutuksen ottamiselle yrityksellä voi olla uusille markkinoille hakeutuminen. Jos yrityksellä on hieman huono tuntemus uudesta markkina-alueesta, luottovakuutus voi mahdollistaa laajentumisen uusille alueille.

Kun yritykset lähtee ihan uusille markkina-alueille, niin se tietämys heillä voi olla vähän huono niin se vaatii vähän rohkeutta ja sitten silloin luottovakuutus on niin kun mahdollistamassa sen, että voi hakeutua uusille markkinoille. Et varsinkin sit pienet yritykset, niin jos ne lähtee isosti tonne, niin yks isompi luottotappio voi kaataa sen

koko yrityksen. Ja sitten kuitenkin se, että täähän on kilpailukeino myöskin, et yritykset voi antaa maksuaikaa. Ei tarvii lähtee varovasti tiiätkö tonne markkinoille, et hei, maksakaa meille ennakkoon niin me lähetään teidän kanssa asiakassuhteeseen, vaan nyt ne voi niin kun antaa sen normaalin maksuehdon ja me vastataan sitten, että tää ostaja pysyy siinä maksuehdossa. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Juhani Laitalan (9.12.2019) mukaan yhtenä syynä luottovakuutuksen käytölle voi olla riskienhallinnan ulkoistaminen. Hänen mukaansa pienemmillä yrityksillä ei välttämättä ole resursseja hoitaa riskienhallintaa, jolloin luottovakuutusyhtiö voi tehdä sen heidän puolestaan. Laitala (9.12.2019) sanoo, että myös isommatkin yritykset, kuten pörssiyritykset, ulkoistavat riskienhallintaansa luottovakuutusyhtiöille.

No varmaan toi, luottotappioiden välttäminen. Mä luulisin, että se on ehkä se niin kun merkittävin, suurin syy. Mut sitten kun me otetaan esimerkiksi vähän isompia, vaikka pörssiyrityksiäkin, niin ne ulkoistaa riskienhallinnan meille kokonaan. Toisaalta pienemmissä yrityksissä niillä ei oo resursseja tälläseen et ne ei voi niin kun käyttää meitä siinä, että me hoidetaan tavallaan se riskienhallinta heidän puolestaan. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

4.4.2 Luottovakuutustarjonta Suomessa

Haastateltavilta kysyttiin, minkälainen luottovakuutustarjonta Suomesta löytyy. Kaikilta haastatelluilta saatiin vastaukseksi, että Suomessa toimii neljä luottovakuutusyhtiötä. Laitalan (9.12.2019) mukaan Suomessa on kattava tarjonta luottovakuutusmarkkinoilla, koska täällä toimii luottovakuutustoiminnan kolme suurinta eurooppalaista yhtiötä, joiden osuus luottovakuutusmarkkinoista on noin 90 prosenttia. Nämä luottovakuutusyhtiöt ovat Atradius, Euler Hermes ja Coface. Laitalan (9.12.2019) mukaan näiden lisäksi Suomessa toimii myös tanskalainen Tryg Garanti.

Laitala (9.12.2019) kertoo, että Suomessa toimivista luottovakuutusyhtiöistä Tryg Garanti on täällä hyvin passiivinen, yrityksellä ei hänen tietojensa mukaan ole ollenkaan myyjää Suomessa tällä hetkellä. Cofacenkaan toiminta ei ole Suomessa suurta, heiltä Suomessa on yksi henkilö. Atradius ja Euler Hermes ovat henkilömäärältään Suomessa suurin piirtein samankokoisia, molemmilla henkilökuntaa on täällä noin 20 henkeä.

Laitala (9.12.2019) toteaa, että se mikä erottaa Suomen muista maista, ovat meklarit. Laitalan (9.12.2019) mukaan Suomessa on meklarilaki, joka vähentää meklarien intressiä myydä luottovakuutuksia. Hänen mukaansa hyvin monissa muissa maissa lähes pääosa

tai lähes kaikki luottovakuutusten uusasiakasmyyntistä tapahtuu meklarien kautta, toisin kuin Suomessa.

Jos kattoo ensin isoo kuvaa maailmassa, niin maailmas on kolme, kaikki eurooppalaisia yhtiöitä, joitten markkinaosuus koko luottovakuutusmarkkinasta on luokkaa 90 prosenttia. Suomessa nää meidän lisäksi Euler Hermes ja Coface toimii ja sen lisäksi tanskalainen Tryg Garanti. Eli periaatteessa meillä on ihan kattava tarjonta sillä tavalla. Toki näistä Tryg Garanti on hyvin passiivinen, siel ei tällä hetkellä esimerkiksi oo meidän tiedon mukaan ketään myyntimestä. Cofacella on yks henkilö täällä ja Euler Hermes on henkilömäärältään samankokoinen, kun me, eli vähän reilu parikyt henkee on niinku toimistossa. Et sen suhteen täältä löytyy tavallaan ne palvelut mitä muistakin maista. Se mikä tekee meidät ehkä erilaisiksi muihin maihin, on noi meklarit. Suomessa kun on meklarilaki, niin se tavallaan vähentää meklarien intressiä toimia myyntikanavana luottovakuutuksille. Me mennään Suomen rajojen ulkopuolelle niin hyvin hyvin monessa maassa niinkun pääosa, ellei lähes kaikki siitä luottovakuutusten uusasiakasmyyntistä tai uusmyyntistä tapahtuu meklareiden kautta. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

Niemi (3.12.2019) mainitsee myös, että Finnvera tarjoaa Suomessa luottovakuutuksia alueille, joille vapaasti kilpailevat luottovakuutusyhtiöt eivät pysty sitä tarjoamaan. Myös Niemi (3.12.2019) kertoo, että Suomesta löytyy samat luottovakuutusalaalta löytyvät palvelut kuin muistakin maista, koska täällä toimivat luottovakuutusyhtiöt ovat globaaleja toimijoita. Hänen mukaansa luottovakuutusyhtiöiden tarjonnasta löytyy liikevaihtopohjainen luottovakuutus, jossa vakuutetaan yrityksen koko liikevaihto sekä luottovakuutus, jota kutsutaan katastrofi-luottovakuutukseksi, joka on eräänlainen excess of loss -ratkaisu, jolla tarkoitetaan sitä, että yritys kattaa itse luottotappiot tiettyyn määrään asti ja luottovakuutusyhtiö maksaa rajan ylittyessä. Niemi (3.12.2019) kertoo, että näiden ratkaisujen lisäksi Suomesta saa kaikkia muitakin vaihtoehtoja, joita Suomessa toimivilla globaaleilla luottovakuutusyhtiöillä on tarjolla.

Täähän on harvojen käsissä, jos ajatellaan ketkä tääl Suomessa tarjoaa luottovakuutusta, oisko täällä nyt neljä peluria, jotka sitte sitä, sit sen lisäksi niin Finnvera tarjoaa myöski semmoselle alueelle missä me ei, me tämmöset niinku, nää kilpailevat luottovakuutusyhtiöt, jotka vapaasti kilpailee, eli ne eivät pysty tarjoamaan niin sit Finnvera pystyy siellä. Ja minkälaisia luottovakuutuksia, niin niitä on saatavilla, puhutaan niinkun koko liikevaihtopohjaisesta et vakuutetaan koko liikevaihto, mut sit puhutaan myöski semmosesta niin sanotusta katastrofi-luottovakuutuksista elikkä niis on tämmönen excess of loss-ratkaisu, tarkoittaa sitä, että yritys kattaa tietyn määrän luottotappioita ja sit me maksetaan vasta, jos ne ylittyy ne, et se ylittyy se raja ja se on niin kun tavallaan sellanen katastrofivakuutus. Mut että kyl kaikennäköstä saa,

mekin ollaan globaaleja nää luottovakuutusyhtiöt niin meil on se kaikki tarjonta, mitä vaan luottovakuutuslalla on käytössä, me pystytään se tarjoamaan. (Anne Niemi 3.12.2019.)

4.4.3 Luottovakuutuksen käyttö Suomessa

Haastateltavilta kysyttiin seuraavaksi luottovakuutusten tunnettuudesta ja siitä, kiinnostako sen käyttö yrityksiä Suomessa. Kaikilta haastatelluilta saatiin vastaukseksi, että tunnettuus Suomessa on vielä heikkoa.

Kaikki haastateltavat kertoivat, että luottovakuutusyhtiöt painiskelevat luottovakuutuksen heikon tunnettuuden kanssa. Juhani Laitalan (9.12.2019) mukaan tunnettuus on heidän suurin haasteensa. Hän kertoo, että monesti luottovakuutusta myydessä yritykselle, jossa sitä ei käytetä, täytyy ”rautalangasta vääntää mikä luottovakuutus on”, koska sitä ei tunneta entuudestaan.

Haastateltavat kertoivat, että vaikka tunnettuus on vielä melko heikkoa, käyttäjämäärä kasvaa kuitenkin koko ajan. Anne Niemi (3.12.2019) arvioi, että käyttö alkaa lisääntyä pikkuhiljaa sitä mukaan, kun yritykset lähtevät hakemaan kasvua viennin kautta.

No se ei itseasias oo hirveen tuttu, mut me yritetään kyllä markkinoida kovasti meidän yritystä ja tota Euroopassahan tää on todella tuttu. Ja Saksassakin niin varmaan harva yritys tekee edes kauppaa ilman luottovakuutusta. Mutta pikkuhiljaa. (Jessica Viitanen 3.12.2019.)

Joo se tunnettuus, niin se on heikkoo vielä, et me painiskellaan itseki sen kanssa. Et tota enemmän ja enemmän. Et nykyään, kun puhutaan sit siitä, että jos yritys hakee kasvua nii se pitää niin kun viennin kautta hakea, niin sitä kautta varmasti tää pikkuhiljaa lisääntyy. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Tunnettuus on se meidän suurin haaste. Eli hyvin moni yritys, joka ei käytä luottovakuutusta, missä meidän myyjät käy, niin meidän pitää tavallaan ensin rautalangasta vääntää mikä luottovakuutus on ja mikä on niinku meidän brändi, minkälainen historia meillä on ja tälleen. (Juhani Laitala 3.12.2019.)

Laitalan (9.12.2019) mukaan esimerkiksi viimeisen viiden vuoden aikana luottovakuutuksen käyttö on kasvanut koko ajan melko reippaaseen tahtiin. Luottovakuutuksen käyttäminen lisääntyy sitä mukaan, kun yritykset yhä enemmän määrin kuulevat siitä. Laitalan

(9.12.2019) mukaan myös esimerkiksi lähivuosina tapahtuneet ennalta-arvaamattomat tapahtumat, kuten Anttilan konkurssi sekä Hong Kongin ja Componentan yrityssaneeraukset ovat tehneet luottovakuutuksesta tunnetumman ja kasvattaneet sen kysyntää.

Jos tästä kattoo nyten vaikka viimiset viis vuotta, niin kylhän täällä nyten sen luottovakuutuksen käyttö on kasvanu, ei se mitään niin kun hockey stickiä, mut kokoajan aika reippaasti ja kyl yritykset kun ne enemmän ja enemmän kuulee tästä niin se käyttö lisääntyy ja sit tietenkkin, jos tapahtuu sellasta ennalta-arvaamatonta, konkurssia, niinkun esimerkiks Anttila oli muutama vuosi sitten, tai Hong Kongin tai Componentan yrityssaneeraukset, niin nää on tavallaan sellasii, jotka puhuu sen puolesta, että luottovakuutuksen kysyntä on kasvussa. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

Haastateltavilta kysyttiin seuraavaksi luottovakuutuksen käytön yleisyydestä Suomessa. Haastateltavat eivät osanneet kertoa mitään tarkkoja lukuja. Anne Niemi (3.12.2019) kertoo, että koska luottovakuutusyhtiöt ovat filiaaleja, eivätkä julkaise tilinpäätöksiä Suomessa, markkinaosuuksia on vaikea arvioida.

Toi on tosi vaikee sanoa, et kuinka yleistä se on. Siitä, kun me ollaan kaikki esimerkiksi just semmosia yrityksiä, et me ei julkasta tilinpäätöksiä Suomessa, me ollaan filiaaleja, niin tota vähän vaikee sanoa meidän markkinaosuuksista ja muista tämmösistä. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Juhani Laitalan (9.12.2019) mukaan, jos puhutaan viidestäkymmenestä suurimmasta pörssiyhtiöstä Suomessa, kaikissa niissä tiedetään luottovakuutuksesta sekä suurella osalla on myös kokemusta siitä. Näihin pörssiyhtiöihin kuuluu myös yhtiöitä, joissa luottovakuutusta ei käytetä.

Laitala (9.12.2019) kertoo, että tunnettuus on haaste isossa osassa pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Iso osa pieniä ja keskisuuria yrityksiä ei käytä luottovakuutusta.

Jos otetaan viiskyt suurinta pörssiyhtiötä, niin ne kaikki tietää luottovakuutuksista, isolla osalla on niin kun kokemuksia siitä. Toki siellä on yhtiöitä, jotka on tehny oman riskipolitiikan, että he ei käytä luottovakuutusta. Mut sitten kun me mennään sinne isoon osaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä, niin siellä on se haaste, siellä ei tiedetä, et mikä luottovakuutus on. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

Haastatteluissa kysyttiin seuraavaksi minkälaiset yritykset käyttävät luottovakuutusta Suomessa. Kaikilta haastateltavilta saatiin vastauksesi, että luottovakuutusta käyttäviä yrityksiä on monenlaisia.

Laitala (9.12.2019) kertoo, että Suomesta ei löydy mitään toimialaa, joka olisi rajattu luottovakuutuksen ulkopuolelle, vaan sitä voidaan käyttää kaikilla aloilla, kunhan kyseessä on yritysten välinen kaupankäynti. Hänen mukaansa sahat ovat toimialana Suomessa sellainen, jossa lähestulkoon kaikki käyttävät luottovakuutusta. Laitala (9.12.2019) tuo esiin myös sen, että esimerkiksi Tanskassa elintarviketeollisuus on kokonaisuudessaan vakuutettu sen pirstaleisuuden takia. Suomessa elintarviketeollisuudessa vakuutetaan vientiä, koska täällä alalla on kaksi vahvaa ostajaa, K- ja S-ryhmä.

Haastateltavat mainitsivat myös, että luottovakuutuksen käyttö on suurta finanssisektorilla. Kun pankit ja rahoitusyhtiöt ostavat yrityksiltä saamisia, ne käyttävät luottovakuutusta saamisten vakuuttamiseksi.

Ainut rajoittava tekijä on se, että pitää olla B2B:ssä eli yritysten välisessä kaupankäynnissä. Suomessa ei oo mitään tavallaan toimialaa, mikä ois rajattu luottovakuutuksen ulkopuolelle. Suomessa esimerkiksi sahat on sellainen yksittäinen ryhmä tai toimiala, jossa lähestulkoon kaikki käyttää. Sitte joku elintarviketeollisuus, Tanskassa se on kokonaisuudessaan vakuutettu, koska se on niin pirstaloitunut se vähittäiskauppa siellä, mutta Suomessa kun meillä on kaks vahvaa ostajaa, eli K- ja S-ryhmä, niin esimerkiksi elintarviketeollisuus vakuuttaa vientiään. Mut sitte meillä on konepajaa, lääkeyritystä, kuluttajaelektroniikkaa, erilaisia palveluita, ihan niinku toimiala voi olla mikä tahansa. Finanssisektori on sellainen, mikä on Suomessa yllättävän suuri, eli pankit ja rahoitusyhtiöt, ne vakuuttaa niitä saamisiaan mitä he on yrityksiltä ostanut. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

Joo, sit me tehdään hyvin paljon yhteistyötä rahoituslaitosyhtiöiden kanssa. Eli että yritykset myy noi myyntisaatavansa ja sitten rahoitusyhtiöt niin vaatii siihen, että se pitää turvata se saatava ja me ollaan sit se osatekijä, joka hoitaa sen vakuuttamisen. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Kaikki haastateltavat mainitsivat, että myös palveluita tarjoavat yritykset käyttävät luottovakuutusta. Anne Niemen (3.12.2019) mukaan palvelupuoli on tullut enemmässä määrin luottovakuutuksen käyttäjäksi.

Haastateltavia pyydettiin arvioimaan, mitä syitä voi olla sille, että luottovakuutuksen käyttö on Suomessa tällä hetkellä sellaista kuin se on.

Juhani Laitala (9.12.2019) ja Anne Niemi (3.12.2019) arvioivat, että yhtenä syynä voi olla se, että suomalaisia on perinteisesti pidetty jämpteinä ja hyvinä maksajina, eikä luottovakuutuksen käyttöä ole tästä syystä välttämättä nähty tarpeellisena. Laitalan (9.12.2019)

mukaan pitkissä asiakassuhteissa luottamus toiseen on erittäin kova, eikä nähdä tarvetta suojata saatavia luottovakuutuksen avulla.

Haastateltavien mukaan saatetaan tarvita jokin herättävä tekijä, joka saa yrityksen hankki-
maan luottovakuutuksen. Jessica Viitasen (3.12.2019) mukaan tällainen oli esimerkiksi
Anttilan muutaman vuoden takainen konkurssi. Hän kertoo, että se herätti yrityksiä ja toi
luottovakuutusyhtiölle yhteydenottopyyntöjä. Niemen (3.12.2019) mukaan Anttilan tapauk-
sessa konkurssi yllätti asiakkaat, koska yritykset olivat ajatelleet sen olevan vakaalla poh-
jalla ja monilla Anttilan asiakasyrityksillä ei ollut luottovakuutusta sen varalle.

No yks syy on varmaan se, mitä meillekki on pitkään niin kun sanottu tuolla, kun me
myydään luottovakuutusta, et kun meillä ei ole luottotappioita, et perinteisesti suo-
malaiset ja ylipäätänsä pohjoismaalaisetkin yritykset niin maksaa hyvin. Ja sen
vuoksi niin sitten katsotaan, et hei, että okei, meillä kun on näitä kotimaisii asiakkaita
niin ne maksaa kyllä ja jos ei ne maksa niin niillä ei sit oo rahaa, mut että se ei oo
niin kun haluttomuudesta ainakaan kysymys et vetkutettas ja vatkutettas sitä maksa-
mist. Mehän ollaan hyvin orjallisia siinä maksamisessa kuitenkin, mutta tota sit ku
mennään niin kun viennin puolelle niin niit kysymyksii tulee enemmän, et, että hei
meil on nyt semmonen tuolla ulkomailla, elikkä nyt meil ois asiakas joka me haluttais
vakuuttaa. Mut et se varmaan on justiin tästä kiinni, kun se... mut sit taas tulee suh-
danteet ja muut mitkä niin kun joku tietty toimiala niin jolla menee vähän huonom-
min, niin silloin tulee taas kysymyksiä, et hei, että voitaisko me nyt vakuuttaa. Tarvi-
taan joku herättävä tekijä. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Ja hyvä esimerkki oli se Anttila et siitähän oli lehdissäkin niin sen jälkeen tuli kyl pal-
jon yhteydenottopyyntöjä, että tämmönen herättää kyllä. Et kukaan ei osannu ar-
vata, että siin käy noin huonosti. Se et se tuli niin yhtäkkiä. (Jessica Viitanen
3.12.2019.)

Joo ja yks tekijä mikä niinku esimerkiks Anttila-tapauksessa oli niin Anttila oli ollu
Keskon omistuksessa ja sehän on hyvin vakaa ja sitten sen osti tämmönen tota pri-
vate equity company elikkä tommonen pääomasijoittaja ja tota se ei välttämättä se
tieto siitä ihan sen omistuksen vaihtumisesta niinku kaikille ollu ihan selvää, vaan
vanhastaan muistettiin et hei, Anttila vakaalla pohjalla ja ei ollu niin kun tarkistettu
sitä, et hetkinen ja me maksettiin paljon korvauksia siinä ja monet asiakkaat sai sit-
ten vielä omavastuun verran siitä. Ja sitten taas se, että osa ei ollut sitte vakuuttanut
et he sano et voi ei, me ei olla vakuutettu sitä, että se on ollu siin portfolioissa, että
tavallaan se, kun siel on se hyvä ja varma omistaja. (Anne Niemi 3.12.2019.)

Laitalan (9.12.2019) mukaan yhtenä syynä on se, että Suomessa on meklarilaki, joka rajoittaa meklarien toimintaa siten, että he eivät saa ottaa luottovakuutusyhtiöltä korvausta, vaikka tekevätkin töitä heidän eteensä.

Laitala (9.12.2019) arvioi, että luottovakuutuksen käytön määrään vaikuttaa myös se, että Suomessa luottovakuutusta ei ole käytetty vielä pitkään, sitä alettiin käyttää vasta 70-luvun alussa. Laitala (9.12.2019) kertoo, että luottovakuutus on ollut aina vapaaehtoinen, mikä heikentää sen kysyntää suhteessa muihin yrityksille pakollisiin vakuutuksiin.

Se johtuu ainakin siitä, et meil on tää meklarilaki, että meklarit kun he ei saa ottaa meiltä tavallaan korvausta siitä, että he tekee meidän eteen töitä. Se on yks asia. Sitte Suomessa luottovakuutusta alettiin käyttää vasta 70-luvun alussa ja kun se ei ollut oma vakuutuslaji niin se ei tavallaan saanut sellasta arvoa muitten vakuutusten joukossa. Sit se minkä mä äsken sanoin, että suomalaiset on ollu perin jämptejä maksajia, se on varmaan omalta osaltaan. Toisaalt se, että kun pk-yritykset lähtee vientiin, siellä ollaan yllättävän sinisilmäisiä eli luotetaan tavallaan siihen ostajaan, että kyl se maksaa. Ja varsinkin jos on kyseessä pitkäaikaiset asiakassuhteet, niin siellä se luottamus on niin kun ihan järisyttävän kova, ei nähdä tavallaan tarvetta siten hakee sitä suojaa luottovakuutuksen kautta. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

Kun luottovakuutusta verrataan muihin niin kun vakuutuksiin, jotka on omia vakuutuslajeja, niin aika moni siellä on esimerkiks yrityksille pakollinen, otetaan vaikka palovakuutukset sun muut. Luottovakuutus on aina ollut vapaaehtoinen ja se tavallaan ehkä vähän heikentää sen kysyntää, jos näin vois sanoo. Ja sit se, että jos me katoetaan meidän historiaa, että suomalaiset on ollu hyvin jämptejä maksajia, niin me ei oo ehkä nähty sitä niin tarpeellisena, kun sitte mennään johonki muihin maihin, missä maksukäyttäytyminen ei oo niin jämptiä. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

4.4.4 Luottovakuutuksen käyttö Suomessa muihin maihin verrattuna

Haastatteluissa haluttiin selvittää myös, minkälaista luottovakuutusten käyttö on Suomessa suhteessa muihin maihin.

Haastatteluiden mukaan luottovakuutusta käytetään paljon Euroopassa. Laitala (9.12.2019) mainitsee, että Suomea merkittävästi enemmän luottovakuutusta käytetään Hollannissa, Saksassa, Italiassa ja Isossa-Britanniassa.

Kaikilta haastateltavilta saatiin vastaukseksi, että luottovakuutusten käyttö on lähes yhtä suurta Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa. Haastateltavien mukaan Tanskassa, jossa luottovakuutusta on käytetty jo vuosikymmenten ajan, käyttö on suurta.

Anne Niemi (3.12.2019) mainitsee myös, että luottovakuutuksen käyttö on Amerikassa edelleen hyvin vähäistä.

Jos mä otan Pohjoismaat ensin yhtenä esimerkkinä niin Suomi, Ruotsi, Norja on tavallaan samoissa asetelmissa, eli meillä on niin kun hirveen paljon työtä vielä tehtävissä sen eteen, että penetraatiota pystyis kasvattaa eli luottovakuutuksen käyttöä. Tanska, siellä on luottovakuutusta käytetty jo vuosikymmeniä ja siellä sen käyttö on aika hyvällä tasolla. Hollanti, Saksa, Italia, UK – näissä käytetään merkittävästi enemmän luottovakuutusta, kun meillä. (Juhani Laitala 9.12.2019.)

4.4.5 Luottovakuutus asiakkaan näkökulmasta

Työssä haluttiin selvittää myös mitä ajatuksia luottovakuutusta käyttävällä asiakkaalla on luottovakuutuksesta. Tämä toteutettiin haastattelemalla luotonvalvojaa yrityksestä, jossa on käytössä luottovakuutus.

Luotonvalvoja Saila Nordborgilta kysyttiin aluksi luottovakuutuksen hankinnasta. Nordborg (10.12.2019) ei varmuudella osaa sanoa mistä syystä luottovakuutus päätettiin alun perin hankkia, ja miksi se oli otettu juuri käytössä olevasta luottovakuutusyhtiöstä. Nordborg (10.12.2019) epäilee, että luottovakuutus on otettu emoyhtiön pyynnöstä.

Nordborgilta kysyttiin, kuinka kauan vakuutus on ollut käytössä ja hän arvioi sen olleen käytössä noin 12 vuoden ajan. Vakuutus oli ollut käytössä jo muutaman vuoden ajan Nordborgin aloittaessa työt 2011.

Haastattelussa kysyttiin, minkälaisena luottovakuutuksen rooli ja merkitys koetaan. Nordborg (10.12.2019) kuvailee luottovakuutusta parhaimmaksi keinoksi välttää luottotappioita. Hän pohtii myös, kuinka luottopäätöstä tehdessä ollaan aina yrityksen tilinpäätöstietojen varassa, jotka eivät välttämättä anna totuudenmukaista kuvaa nykytilanteesta, koska tiedot eivät ole ajankohtaisia. Nordborg (10.12.2019) sanoo, että jos luottopäätöksiä joutuu tehdä tällaisen vanhan tiedon perusteella, luottovakuutus on varmin keino välttää luottotappioita.

Mun mielest sil on... Se on kaikista paras keino välttää luottotappiot. Tottakai se riippuu myös siitä millaisen sopimuksen saa tehtyä. Silloin kun se vakuutuskate on mahdollisimman korkea, silloinhan se kattaa siitä tappiosta merkittävän osan, et se on sit se omavastuu niin pieni. Mut et tavallaan, kun jos mietitään millä asioilla niitä-

kin luottopäätöksiä tehdään, et sehän on aina yrityksen tilinpäätöstiedon tai tämmösen varassa, mikä on pysäytyskuva jostain vuodenvaihteen tilanteesta, niin sit ku eletäänki jo jotain kesää tai syksyä niin sit se tieto onki tavallaan niin vanhaa, se mi hin se perustuu kuitenkin, pääsääntöisesti. Tottakai sit on välil niit välitilinpäätöstietokyselyitä, sit yritetään saada vähän tuoreempaa tietoo mutta... Et tavallaan, jos niin vanhan tiedon perusteella tehdään luottopäätöksiä, niin sitten se luottovakuutus on tavallaan varmin keino välttää isot luottotappiot. (Saila Nordborg 10.12.2019.)

Haastattelussa kysyttiin myös mitä muita keinoja yritys käyttää suojautuakseen luottotappioilta luottovakuutuksen lisäksi. Luotonvalvoja Saila Nordborgin (10.12.2019) mukaan näitä keinoja on kaikki se päivittäinen tekeminen, jota luotonvalvojan työssä tehdään. Luotonvalvojan täytyy seurata asiakkaiden maksukäyttäytymistä ja tehdä luottopäätöksiä. Luotonvalvojan täytyy esimerkiksi joskus päättää, voidaanko asiakaskohtaista luottorajaa, johon saakka saamiset on vakuutettu, ylittää tai voidaanko asiakkaalle lähettää uusia toimituksia, jos tällä on jo eräänntyneitä laskuja. Nordborg (10.12.2019) kertoo, että yrityksessä nykyään käytössä oleva SAP-toiminnanohjausjärjestelmä auttaa myös asiakkaiden riskisyyden ja maksukäyttäytymisen seurannassa.

Se on ehkä enemmän sitte se päivittäinen tekeminen tavallaan, että, koska se luotokauppa ei oo tavallaan niin mustavalkosta, että asiakas ostais aina vaan sen limiitin verran, usein on tilauksia, jotka ylittää sen limiitin, sit sä joudut tekee sen päätöksen, et ylitetäänks me sitä limiittii vai ei ylitetä tai jos asiakkaal on eräänntyneitä laskuja niin missä kohtaa ei enää toimiteta lisää, tai et se on siin päivittäises tekemisessä enemmän sit sellanen seuranta. Sit tietysti järjestelmähän auttaa tänä päivänä siinä, et ennen SAP:ia, mul ei tommosta worklist-menetelmää ollu, mut tänä päivänä, kun se on, kun se luokittelee ne siihen neljään riskiluokitukseen meidän omien maksuhistoriatietojen perusteella niin se sit auttaa niissä vaikeemmissa pidättyneiden tilausten vapauttamisissa. (Saila Nordborg 10.12.2019.)

Haastattelussa kysyttiin, onko luottovakuutuksesta koettu olleen hyötyä sekä mitä hyötyjä siitä on ollut. Nordborg (10.12.2019) sanoo, että luottovakuutuksesta on ehdottomasti ollut hyötyä. Hänen mukaansa luottovakuutuksen avulla on saatu korvauksia monien kymmenien tuhansien eurojen edestä. Nordborg (10.12.2019) kertoo, että on vuosia, jolloin pahoja tappioita ei ole niinkään, mutta niitä saattaa tulla yllättäen paljonkin. Hän antaa esimerkin, kuinka asiakas, jolta saamisia oli ollut melkein 120 tuhannen euron edestä, oli mennyt konkurssiin. Ilman luottovakuutusta luottotappio olisi ollut valtava, mutta luottovakuutuksen ansiosta yritykselle tuli maksettavaksi vain noin 20 tuhatta euroa 120 tuhannen euron sijaan, koska luottovakuutusyhtiö korvasi noin 80% osuuden tappiosta.

On, ehdottomasti. Siis todella. Jos mä sanon niin kun, sanoisin keskimäärin mitä me ollaan saatu sitte korvaussummia takaisinpäin niin kyl ne on niin monia kymmeniä tuhansia, mitä sielt tulee takasin sitte. Tokikin siinä sitte herkästi alkaa miettimään myös sitä, et kuinka kannattavaa se on sitte tälle luottovakuuttajalle. Tottakai voi sit olla joitakin vuosii, ettei ole juurikaan niitä pahoja tappioita ja niinku semmosii korvaushakemuksia, mut sit voi olla niin kun ihan yllättäin enemmän. Mut et mitä mä nyt sanoisin jossain raha-arvossa niin... ehkä pahin konkurssi mitä on mun aikana tullut niin se tuli silloin ensimmäisenä vuotena, niin silloin se meiän asiakkaan reskontran saldo oli jotain lähemmäs 120 tuhatta euroa, sit siitä saatiin sitten jollain tyyliin 80 prosenttia korvaussummalla takasin päin niin siitä kun rupee miettii et se ois ollu sitä sadan tonnin kieppeillä sitte se, et parikyt tonnii jäi sitä omaa tappiota et se ois oikeesti ollu se 120 melkeen, niin se on todella merkittävä. (Saila Nordborg 10.12.2019.)

Nordborg (10.12.2019) kertoo, ettei tiennyt luottovakuutuksista ennen, kuin hän aloitti työnsä Mielellä. Hänen aikaisemmassa työpaikassa luottovakuutusta ei ollut käytetty. Nyt Nordborg (10.12.2019) ajattelee, että luottovakuutusta olisi kannattanut käyttää aiemmasakin työpaikassa.

Nordborg (10.12.2019) toteaa, että nyt kun hän on tehnyt töitä yrityksessä, jossa käytetään luottovakuutusta ja nähnyt sen hyödyt, ajatus ilman luottovakuutusta myymisestä tuntuu pelottavalta.

Nyt se tuntuis tosi pelottavalta myydä, kun nyt sitä on tullu niin paljon sitä... olen niin lukuisia korvaushakemuksia tehnyt, että näen sitä paljon. Sitä ei usko kuinka, se ei oo niin sanottua, vaikka ois kuinka tunnettukaan yritys, et missä tilassa se oikeesti on. (Saila Nordborg 10.12.2019.)

Nordborg (10.12.2019) toteaa, että luottovakuutuksen käytön haasteena on ollut se, kuinka se saadaan toimimaan osana yrityksellä käytössä olevaa järjestelmää. Hän arvioi myös, että luottovakuutus voi olla kallis käyttää ja epäilee, että varsinkin pienempien yritysten on vaikea neuvotella edullisia sopimusehtoja.

4.5 Tulosten yhteenveto

Haastatteluiden mukaan luottovakuutuksen hyötyjä ja syitä sille, miksi yritykset käyttävät luottovakuutusta, voi olla muun muassa luottotappioiden välttäminen. Luottovakuutus auttaa yrityksiä myös kansainvälistymään, sillä luottovakuutusyhtiöt toimivat globaalisti ja pystyvät selvittämään myös muualla maailmassa kenelle uskaltaa myydä velaksi. Luottovakuutus antaa yritykselle mahdollisuuden myydä laskulla, joka voi toimia yritykselle

myyntivalttina. Luottovakuutuksen avulla yritys saa myös työkalun luotonhallintaan, jonka avulla se voi seurata ostajaportfoliotaan ja yritys saa toisen näkökulman asiakaskuntaansa. Luottovakuutuksen hyötynä on myös se, että luottovakuutusyhtiö selvittää yrityksen puolesta kenelle yritys voi myydä velaksi tuotteitaan tai palveluitaan. Yritykset voivat myös ulkoistaa riskienhallintansa kokonaan luottovakuutusyhtiölle.

Luottovakuutustarjonta on Suomessa lähestulkoon samanlainen, kuin muuallakin maailmassa. Suomessa toimivat kaikki kolme maailman suurinta luottovakuutusyhtiötä: Atradius, Euler Hermes ja Coface. Näiden lisäksi täällä palvelee myös Tryg Garanti. Kooltaan samaa luokkaa Suomessa ovat Atradius ja Euler Hermes. Molemmissa henkilökuntaa on hieman yli 20 henkilöä. Cofacen toiminta Suomessa ei ole laajaa, yrityksestä täällä on vain yksi myyjä. Tryg Garantilla ei tällä hetkellä ole yhtään myyjää Suomessa. Edellä mainittujen lisäksi Suomessa Finnvera tarjoaa luottovakuutusta alueille, joille vapaasti kilpailevat luottovakuutusyhtiöt eivät pysty sitä tarjoamaan.

Luottovakuutusten myynti Suomessa eroaa muusta maailmasta siinä, että täällä luottovakuutusmyyntiä tapahtuu vähän meklareiden kautta. Muualla maailmassa pääosa luottovakuutusmyynnistä tapahtuu meklareiden kautta. Suomessa vaikuttava meklarilaki laskee meklareiden intressiä myydä luottovakuutusta.

Luottovakuutuksen tunnettuus Suomessa on melko heikkoa. Tunnettuus on haasteena luottovakuutusyhtiöissä. Luottovakuutuksen tunnettuus ja käyttö lisääntyvät kuitenkin jatkuvasti.

Luottovakuutuksen käytön yleisyydestä selvisi, että esimerkiksi viisikymmentä Suomen suurinta pörssiyritystä tietää luottovakuutuksesta sekä suurella osalla on kokemusta siitä. Tunnettuuden haaste on suuressa osassa pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joissa ei tunneta luottovakuutusta eikä sitä käytetä.

Luottovakuutusta käyttää Suomessa kaikenlaiset yritykset. Ainut käyttöä rajoittava tekijä on se, että kaupan pitää olla yritysten välistä. Suomessa toimialana sahateollisuus on sellainen, jossa lähestulkoon kaikki yritykset käyttävät luottovakuutusta. Elintarviketeollisuudessa Suomessa vakuutusta käytetään viennissä. Suuri luottovakuutuksen käyttäjä Suomessa on myös finanssisektori, jossa pankit ja rahoitusyhtiöt vakuuttavat saamisiaan yrityksiltä. Palvelupuoli on myös yhä enemmässä määrin tullut mukaan.

Pohjoismaista puhuttaessa, Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa luottovakuutuksen käyttö on suurin piirtein yhtä laajaa. Tanskassa taas luottovakuutusta käytetään enemmän. Myös

muualla Euroopassa käyttö on huomattavasti laajempaa kuin Suomessa. Tuntemattomampi luottovakuutus on myös Amerikassa.

Haastatellut arvioivat, että luottovakuutuksen käytön määrästä Suomessa voi kertoa muun muassa se, että suomalaisia pidetään tunnollisina maksajina, joten luottovakuutuksen käyttöä ei ehkä nähdä tarpeellisena. Suomalaisissa yrityksissä luottamus varsinkin pitkäaikaisiin asiakkaisiin on erittäin kova, eikä nähdä tarvetta hankkia luottovakuutusta. Suomalaiset yritykset tarvitsevat jonkin herättävän tekijän, ennen kuin luottovakuutuksen käyttö alkaa kiinnostaa. Tällainen voi olla esimerkiksi vakaana pidetyn asiakkaan konkurssi.

Luottovakuutus on suhteellisen uusi vakuutuslaji Suomessa, mikä saattaa vaikuttaa siihen, miksi sitä käytetään niin vähän. Luottovakuutus on myös yrityksille vapaaehtoinen vakuutus, mikä heikentää sen kysyntää. Myös meklarilaki, joka estää meklareita ottamasta korvauksia luottovakuutusyhtiöltä on syynä siihen, miksi luottovakuutuskauppa ei ole Suomessa nykyistä laajempaa.

Luotonvalvoja, joka työskentelee yrityksessä, jossa käytetään luottovakuutusta, kertoi luottovakuutuksen olleen siellä käytössä noin 12 vuoden ajan. Yritykseen oli hankittu luottovakuutus emoyhtiön päätöksestä. Luottovakuutus ei ollut luotonvalvojalle tuttu ennen kuin hän aloitti yrityksessä, jossa luottovakuutus oli käytössä. Haastattelun luotonvalvojan mielestä luottovakuutus on paras keino välttää luottotappioita. Hän kokee, että luottovakuutuksen merkitys yritykselle on erittäin suuri. Luottovakuutuksen käytön lisäksi yrityksessä suojaudutaan luottotappioilta luotonvalvontaan kuuluvan päivittäisen tekemisen avulla, kuten seuraamalla asiakkaiden maksukäyttäytymistä.

5 Pohdinta

Tässä luvussa tarkastellaan tutkimuksen tuloksia ja käydään läpi niiden perusteella tehtyjä johtopäätöksiä. Tämän jälkeen esitetään kehittämis- ja jatkotutkimusehdotuksia. Tämän lisäksi arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta sekä opinnäytetyöprosessin onnistumista. Lopuksi pohditaan vielä omaa oppimista ja ammatillista kehittymistä opinnäytetyöprosessin aikana.

5.1 Tulosten tarkastelu

Tässä osiossa tarkastellaan tutkimuksen tuloksia. Osiossa vastataan tutkimuksen pääkysymykseen siitä, minkälaista luottovakuutusten käyttö on Suomessa. Sen lisäksi vastataan alatutkimuskysymyksiin siitä, miten hyvin luottovakuutus tunnetaan Suomessa toimivissa yrityksissä, miten luottovakuutuksen käyttö Suomessa eroaa muusta maailmasta sekä mikä merkitys luottovakuutuksella voi olla yrityksille.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa esiin nousi, että luottovakuutusta ei tunneta kovin hyvin Suomessa ja tätä tukivat myös haastatteluissa saadut vastaukset. Tutkittaessa suomalaisen yritysten kiinnostusta luottovakuutuksen käyttöön, esiin nousi tunnettuuden haaste. Kaikki haastatellut asiantuntijat olivat sitä mieltä, että luottovakuutuksen tunnettuus Suomessa on vielä heikkoa. Tämä heikko tunnettuus koetaan myös haasteena luottovakuutusyhtiöissä.

Tutkimuksessa saatiin selville, että Suomessa varsinkin pienempien yritysten keskuudessa luottovakuutuksen käyttö ei ole kovin laajaa. Suurissa pörssiyrityksissä tunnetaan mikä luottovakuutus on, ja suurella osalla näistä yrityksistä on myös kokemusta luottovakuutuksen käytöstä. Pienissä ja keskisuurissa yrityksissä käyttäjiä on vähemmän ja myös tunnettuus on heikompaa.

Ennen tutkimuksen toteutusta oletuksenani oli, että Suomessa luottovakuutusta käyttävät pääasiassa suuret yritykset, mikä osoittautui pitävän paikkansa. Luulen, että tätä voi selittää ainakin se, että nämä yritykset käyvät kauppaa myös kansainvälisesti ja luottovakuutus on luultavasti tullut tutuksi vähintään sitä kautta, sillä luottovakuutus tunnetaan hyvin maailmalla ja sitä käytetään paljon monissa muissa maissa. Vientikaupassa riskit voivat olla myös suuremmat kuin kaupan teossa kotimaan sisällä, koska myyjä saattaa tuntea ostajat ja ostajamaat heikosti. Tietoa ulkomaisista ostajista ei ole välttämättä helposti saa-

tavilla yritykselle, jolloin voidaan tarvita luottovakuutusyhtiön apua. Vientiä harjoittavat yritykset saattavat siis tarvita enemmän apua riskien torjumiseksi ja ottavat siksi selvää eri keinoista välttää luottotappioita.

Myöskään se, että pienissä ja keskisuurissa yrityksissä luottovakuutusta käytetään aika vähän Suomessa, ei yllätä. Toisaalta voisi luulla, että pienissä ja keskisuurissa yrityksissä olisi tärkeää käyttää luottovakuutusta, koska suurella luottotappiolla voi olla kohtalokkaat seuraukset pienelle yritykselle. Luottovakuutus saattaa olla kuitenkin kallis pienelle yritykselle, mikä saattaa osaltaan selittää sitä, että luottovakuutusta ei käytetä, vaikka tiedettäisiinkin sen olemassaolosta. Tutkimustulosten perusteella luottovakuutus on kuitenkin heikosti tunnettu pienten ja keskisuurten yritysten keskuudessa, mikä luultavasti on päällimmäisiä syitä sen vähäiselle käytölle kyseisellä sektorilla.

Tutkimuksen osana haastateltiin myös luotonvalvojaa yrityksestä, jossa käytetään luottovakuutusta. Luotonvalvojalle tehdyssä haastattelussa selvisi, että hänelle luottovakuutus ei ollut ollut tuttu asia ennen kuin hän aloitti nykyisessä työpaikassaan, jossa luottovakuutus oli käytössä. Luotonvalvojan kertomuksen mukaan hänen aikaisemmassa työpaikassa, jossa hän oli myös toiminut luotonvalvonnan tehtävässä, luottovakuutusta ei ollut käytetty. Vaikka yhden tapauksen perusteella ei voida tehdä yleistyksiä, luulen, että se tukee kuitenkin hieman luottovakuutuksen heikkoa tunnettuutta ja vähäistä käyttöä Suomessa.

Ennen tutkimuksen toteutusta oli vaikea arvioida etukäteen millä aloilla luottovakuutusta käytetään, eikä itselläni ollut sen suhteen mitään ennako-oletuksia. Haastatteluiden perusteella Suomessa luottovakuutusta käytetään kaikenlaisissa yrityksissä. Koska ainut rajoittava tekijä käytössä on se, että vakuuttaa voi vain yritysten välisen kaupan, luottovakuutusta voidaan käyttää kaikenlaisissa yrityksissä. Haastatteluissa tuotiin esiin kuitenkin joitain aloja, joissa käyttö on laajempaa muihin verrattuna. Tutkimuksessa selvisi, että luottovakuutusta käytetään paljon rahoitusalailla, jossa pankit ja rahoituslaitokset käyttävät luottovakuutusta saatavien vakuuttamiseen. Toinen ala, joka nousi esiin, oli sahateollisuus. Mielenkiintoista oli myös kuulla, että palveluala on alkanut käyttää luottovakuutusta yhä enemmässä määrin.

Talposen (2002, 69) mukaan luottovakuutustoiminta on alkujaan lähtöisin Euroopasta. Tutkimustulokseksi saatiin, että luottovakuutusta käytetään paljon Euroopassa. Tätä selittää varmasti se, että luottovakuutustoiminnan juuret ovat Euroopassa ja luottovakuutusta on käytetty siellä jo pitkään. Tutkimuksessa selvisi myös, että luottovakuutuksen käyttö on Suomessa aika lailla samaa luokkaa Ruotsin ja Norjan kanssa. Pohjoismaista Tanskassa

luottovakuutusta käytetään enemmän, mikä selittyy luultavasti ainakin sillä, että se on ollut siellä käytössä jo pitkään.

Tutkimuksessa nousi esiin useampia syitä sille, miksi suomalaisten luottovakuutuksen käyttö on vielä niin vähäistä. Yhtenä syynä esitettiin se, että suomalaisia pidetään jämpteinä maksajina ja esimerkiksi pitkäaikaisiin asiakkaisiin luotetaan kovasti. Tästä syystä luottovakuutuksen käyttöä ei ole nähty tarpeellisena.

Haastatteluista saatiin selville, että suomalaiset yritykset tarvitsevat usein jonkin herättävän tekijän, ennen kuin luottovakuutuksen käyttöä aletaan harkita tai edes opitaan tuntemaan, mikä luottovakuutus on. Tuloksissa esiin nousi, kuinka suomalaisille yrityksille sattuneet isot konkurssit ovat olleet silmiä avaavia yrityksille. Esimerkiksi Anttilan konkurssi nosti luottovakuutuksen kysyntää. Tutkimustulosten mukaan tällaiset tapahtumat ovat nostaneet luottovakuutuksen kysyntää ja tunnettuutta Suomessa.

Luottovakuutustoiminta on alkanut Suomessa vasta 1960-luvun puolessa välissä (Nisumaa 2018). Haastatteluissa todettiin, että luottovakuutus on Suomessa vielä melko uusi vakuutuslaji, joka selittää myös sen käytön määrää suhteessa maihin, joissa se on ollut käytössä paljon pidempään.

Tutkimuksesta selvisi, että muualla maailmassa suuri osa luottovakuutuksen uusiasiakasmyyntistä tapahtuu vakuutusmeklareiden kautta, eikä suoraan luottovakuutusyhtiöiden kautta. Suomessa luottovakuutuksen myynti taas tapahtuu pääasiassa suoraan luottovakuutusyhtiöiden kautta. Haastatteluissa selvisi, että tätä selittää Suomessa käytössä oleva meklarilaki, joka laskee meklareiden intressiä myydä luottovakuutusta, koska he eivät voi ottaa korvauksia luottovakuutusyhtiöiltä.

Tutkimuksen mukaan syitä luottovakuutuksen käytölle voi olla lukuisia. Tärkein syy käytölle on yleensä luottovakuutuksen tarjoama suoja luottotappioita vastaan. Luottovakuutuksen merkitys voi olla yritykselle erittäin suuri. Mielellä luottovakuutus koetaan todella tärkeäksi, koska se antaa yritykselle turvaa luottotappioiden varalta.

Luottotappioilta suojaamisen lisäksi luottovakuutus voi parantaa yrityksen kilpailuasemaa markkinoilla. Kun yrityksellä on luottovakuutus käytössä, voi se myydä asiakkailleen turvallisemmin laskulla, mikä voi toimia merkittävänä kilpailuvalttina yritykselle. Luottovakuutusyhtiöillä on paljon tietoa yrityksistä ympäri maailmaa, joten luottovakuutusta käyttämällä yritykset pystyvät laajentamaan toimintaansa ja kansainvälistymään. Yksittäisen yrityksen on vaikea kerätä näitä tietoja itse ja tässä luottovakuutusyhtiö voi olla apuna.

Luottovakuutuksella ei voida korvata luotonvalvontaa, mutta se toimii sen tukena. (Talponen 2002, 66.) Tulosten perusteella luottovakuutusta käytetään tukena luotonvalvon-
nassa. Haastatteluissa selvisi kuitenkin myös, että yritykset saattavat ulkoistaa riskienhal-
lintansa kokonaan luottovakuutusyhtiön hoidettavaksi.

5.2 Kehittämis- ja jatkotutkimusehdotukset

Tutkimuskysymyksiin saatiin melko hyvin vastauksia toteutetun tutkimuksen avulla. Haas-
tateltujen määrä oli melko pieni ja luotettavampien tulosten kannalta olisi ollut hyvä saada
enemmän haastateltavia. Suuremmalla määrällä haastateltavia olisi voitu saada mahdolli-
sesti erilaisia vastauksia ja mahdollisesti myös enemmän samoja vastauksia, joka olisi li-
sännyt vastausten luotettavuutta.

Kahden henkilön haastattelu samanaikaisesti toi haasteena sen, että molemmilta henki-
löiltä ei saatu kaikkiin kysymyksiin erikseen vastauksia. Toisen vastatessa kysymykseen
ensin, toisella ei ollut aina enää mitään lisättävää. Jos haastattelut olisi toteutettu erikseen
olisi voitu mahdollisesti saada laajemmin vastauksia.

Haastattelukysymyksiä olisi voinut suunnitella vielä enemmän. Haastatteluissa saatiin vä-
lillä samalla kertaa vastaus kahteen eri haastattelukysymykseen, vaikka toista kysymystä
ei ollut vielä esitetty. Jotkut kysymykset saattoivat siis olla liian samankaltaisia. Toisaalta
vaikka haastateltava oli jo vastannut tiettyyn kysymykseen ennen sen esittämistä, saattoi
tämä vielä keksiä jotain lisättävää, kun tuli kysymyksen aika.

Mielenkiintoista olisi ollut haastatella useampaa asiakasta, jotta olisi saatu enemmän asia-
kaskokemuksia. Asiakkaita ei ollut helppo löytää ja tutkimuksen tekemisessä aikaa oli ra-
jallisesti, minkä takia päädyin haastattelemaan vain yhtä asiakasta. Jatkotutkimusta ajatel-
len voisi olla mielenkiintoista tutkia luottovakuutusta täysin asiakkaiden näkökulmasta.
Luottovakuutusyhtiöiden asiakkaita voisi haastatella esimerkiksi heidän kokemuksistaan
liittyen luottovakuutuksen käyttöön.

Toinen mahdollinen jatkotutkimusaihe voisi olla etsiä ratkaisuja luottovakuutuksen tunnet-
tuuden lisäämiselle, koska tutkimuksessa selvisi, että luottovakuutus tunnetaan Suo-
messa melko heikosti. Tällä voisi olla arvoa myös luottovakuutusyhtiöille.

5.3 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksissa pyritään arvioimaan tutkimuksen luotettavuutta, koska tulosten luotettavuus
ja pätevyys voivat vaihdella. Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan arvioida sen

perusteella, kuinka tarkasti tutkija on selostanut tutkimuksen toteuttamisen. Tutkimuksessa tulee kertoa selvästi ja totuudenmukaisesti aineiston tuottamisen olosuhteista sekä tuottamiseen käytetystä ajasta. (Hirsjärvi ym. 2008, 226-227.) Tässä tutkimuksessa on kerrottu tarkasti tutkimuksen toteutuksesta ja haastatelluista. Esiin on tuotu, millaisissa olosuhteissa aineiston keruu on tehty sekä kuinka paljon aikaa aineiston keruuseen käytettiin.

Reliaabelius tarkoittaa tutkimuksessa mittaustulosten toistettavuutta. Reliaabeli tutkimus on toistettavissa ja siinä päädytään samoihin tuloksiin eri tutkimuskerroilla. (Hirsjärvi ym. 2008, 226.) Tämä tutkimus on täysin toistettavissa. Tutkimuksessa on kuvattu tarkasti tutkimuksen toteutus, kirjalliset lähteet ovat kaikkien saatavilla ja haastatteluihin käytetyt kysymykset löytyvät työn liitteinä.

Tämän opinnäytetyön tietoperusta on koottu erilaisista lähteistä, joista suurin osa on kirjallisuudesta. Osa käytetyistä kirjallisuuslähteistä on jo hiukan vanhoja, koska tuoreempaa kirjallisuutta ei ollut saatavilla. Tämä saattaa heikentää käytettyjen lähteiden luotettavuutta. Työssä on käytetty myös jonkin verran verkkomateriaalia, jota on pyritty keräämään luotettavista lähteistä.

Tutkimuksen luotettavuutta heikentää se, että tutkimuksessa käytetty otanta oli pieni. Mahdollisesti haastatteleamalla useampia henkilöitä, olisi voitu saada erilaisia vastauksia ja vastauksista olisi voinut tehdä varmempia johtopäätöksiä. Haastateltavaksi on kuitenkin valittu henkilöitä, joilla on asiantuntemusta ja paljon kokemusta luottovakuutuksiin liittyen, minkä uskon edistävän luotettavuutta.

Tutkimuksen haastattelut saatiin pidettyä alle kahden viikon sisällä. Haastatteluiden toteutus lyhyellä aikavälillä auttoi minua arvioimaan haastattelutilanteita ja kehittämään itseäni haastattelijana. Sen lisäksi, että olen raportoinut tulokset omin sanoin, on tulosten luotettavuutta pyritty lisäämään myös esittämällä suoria lainauksia haastatteluista tehdyn litteroinnin avulla.

5.4 Opinnäytetyöprosessin arviointi

Aloitin opinnäytetyöprosessin elokuun lopussa 2019. Aihetta aloin pohtimaan kesän lopussa ja alustavan aiheen ja rajauksen olin tehnyt opinnäytetyöprosessin alettua. Aihetta ja rajausta pohdin vielä läpi syksyn, ennen kuin päädyin lopulliseen rajaukseen.

Vaikeimpia asioita itselleni prosessissa oli työn aloittaminen. Kun pääsin alkuun teoriaosuuden kirjoittamisessa, työ alkoi edistyä hyvään tahtiin. Aineiston keruun aloitin syyskuun 2019 lopussa ja sain opinnäytetyön teoriaosuuden valmiiksi lokakuussa.

Teoriaosuuden kirjoittamisen jälkeen aloin valmistautua haastatteluiden pitämiseen. Aloitin haastateltavien etsimisen marraskuussa. Tätä ennen minulla oli jo pari potentiaalista haastateltavaa, joihin en kuitenkaan ollut vielä ottanut yhteyttä. Haastateltavien löytäminen osoittautui olevan odotettua helpompaa. Sain pidettyä kaikki haastattelut lyhyellä aikavälillä ennen joulua. Joulun alla opinnäytetyön tekoon tuli hieman pidempi tauko ja jatkoin työstämistä tammikuun puolessa välissä.

Odotin, että kunhan saan haastattelut tehtyä, saan kirjoitettua työn valmiiksi sen jälkeen lyhyessä ajassa. Tutkimustuloksista kirjoittaminen osoittautui kuitenkin yllättävän haastavaksi ja niiden työstämiseen meni enemmän aikaa, kuin olin osannut odottaa. Lopulta työ valmistui helmi-maaliskuun vaihteessa 2020 ja olen tyytyväinen siihen, missä ajassa sain työn valmiiksi.

Työstin opinnäytetyötä pääosin itsenäisesti. Osallistuin kaikkiin opinnäytetyöprosessin alussa järjestettyihin opinnäytetyöseminaareihin. Sain niistä tietoa ja vinkkejä opinnäytetyön toteuttamista varten. Prosessin aikana olin opinnäytetyöni ohjaajaan yhteyksissä tarvittaessa.

En asettanut itselleni alun perinkään kovin tiukkaa aikataulua, koska halusin työstää opinnäytetyötä itselleni sopivaan tahtiin, luomatta liikaa paineita, koska odotin prosessin olevan stressaava ja haastava. Alun perin tavoitteena oli saada työ valmiiksi noin vuoden vaihteessa. En ehtinyt ihan tähän aikatauluun, mutta olen tyytyväinen, että työ ei venynyt siitä kovin paljoa. Olisin voinut aikatauluttaa työstämisen tiukemmin ja työ olisi valmistunut lyhyemmässä ajassa.

Aiheen rajaaminen ja tutkimuskysymysten laatiminen osoittautui melko hankalaksi. Jouduin miettimään tutkimuskysymyksiä uudestaan useaan otteeseen, ennen kuin päädyin lopulliseen valintaan. Olen tyytyväinen lopulliseen rajaukseen, vaikka se voisi ehkä olla vielä tiukempi. Pelkäsin kuitenkin, että tiukempi rajaus tekisi työn teosta turhan haastavaa, enkä saisi siihen riittävästi sisältöä.

Pohdin pitkään, pitäisikö tutkimukseen ottaa mukaan myös yritys, joka on luottovakuutusyhtiön asiakas. Päädyin tekemään niin ja olen tyytyväinen päätökseen. Mielestäni asiakasnäkökulma tuo tutkimukseen konkreettisen kuvan siitä, millaiseksi luottovakuutus koetaan Suomessa toimivassa yrityksessä.

5.5 Oma oppiminen ja ammatillinen kehittyminen

Opinnäytetyön teko tuntui välillä haastavalta, mutta prosessi oli lopulta helpompi kuin olin osannut odottaa. Kirjoitin ensimmäistä kertaa näin laajaa raporttia, ja koen että se opetti minulle paljon. Opinnäytetyön teko opetti, miten selviydyn tutkimuksen toteuttamisesta ja pidemmän raportin laatimisesta. En ollut kirjoittanut vähään aikaan mitään pidempiä tekstejä ennen työn aloittamista ja työn tekeminen kehitti minua myös kirjoittajana.

Opinnäytetyö opetti minulle prosessinhallintaa, missä koen onnistuneeni melko hyvin. Itse asettamani aikataulut eivät välillä motivoineet tarpeeksi edistämään työtä ja niistä tuli välillä lipsuttua. Koen, että olen hyvä tekemään asiat annetussa aikataulussa ja luulen, että jos aikataulut olisivat olleet ehdottomampia tai olisin ollut ankarampi niiden suhteen itselleni, olisin onnistunut pitäytymään niissä vielä paremmin. Sain opinnäytetyön suoritettua kuitenkin mielestäni sopivassa ja kohtuullisessa ajassa, mihin olen tyytyväinen.

Tutkimushaastatteluiden teko oli minulle uutta. Opin niiden avulla haastatteluiden laatimisesta ja haastattelemisesta, ja koen että pystyn nyt itsevarmemmin toteuttamaan haastatteluita myös tarvittaessa tulevaisuudessa.

Käytin opinnäytetyön kirjoittamisessa jonkin verran englannin kielistä aineistoa. En kokenut sen tuovan haasteita, koska englannin kielen taitoni ovat hyvät. Opin sen kautta kuitenkin luottovakuutuksiin ja luotonhallintaan liittyvää sanastoa, joka ei ollut entuudestaan tuttua, mikä voi olla tulla hyödyksi työelämässä.

Yksi tärkeimmistä asioista, joita opinnäytetyöprosessista jäi käteen, oli se, että opin paljon arvokasta tietoa luottovakuutuksista ja luotonhallinnasta. Uskon, että ne voivat tulla vielä hyödyksi työelämässä. Olen tyytyväinen, että valitsin työlle aiheen, joka oli itselleni aidosti kiinnostava ja jolla voi olla hyötyä tulevaisuuteni kannalta.

Lähteet

Atradius 2020. Avaintiedot ja luvut. Luettavissa: <https://atradius.fi/article/key-facts.html>.
Luettu: 13.2.2020.

Berne Union 2019. About the Berne Union. Luettavissa: <https://www.berneunion.org/Stub/Display/8>. Luettu: 7.11.2019.

Berne Union 2019. Historic Timeline. Luettavissa: <https://www.berneunion.org/Stub/Display/41>. Luettu: 7.11.2019.

Coface 2020. Our organisation. Luettavissa: <https://www.coface.com/Group/Our-organisation>. Luettu: 13.2.2020.

Coface 2020. Vaar organisation. Luettavissa: <https://www.coface.se/Om-Coface/Coface-i-Sverige/Vaar-organisation>. Luettu: 13.2.2020.

Euler Hermes 2020. Discover Euler Hermes. Luettavissa: https://www.eulerhermes.com/en_global/discover-euler-hermes.html. Luettu: 13.2.2020.

Euler Hermes 2020. Euler Hermes Suomi. Luettavissa: https://www.eulerhermes.com/fi_FI/about-us/euler-hermes-suomessa.html. Luettu: 13.2.2020.

Finnvera 2020. Esittely. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/finnvera-esittely>. Luettu: 13.2.2020.

Finnvera 2020. Poikkeuslupa lyhyen maksuajan vientikauppojen rahoittamiseksi. Luettavissa: https://www.finnvera.fi/vienti/vientitakuutoiminta/vientitakuutoiminta#poikkeuslupa_lyhyen_maksuajan_vientikauppojen_rahoittamiseksi. Luettu: 13.2.2020.

Finnvera 2020. Vientitakuut. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/tuotteet/vientitakuut#vientitakuut>. Luettu: 13.2.2020.

Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. Edita Publishing Oy. Helsinki.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2008. Tutki ja kirjoita. Otavan Kirjapaino Oy. Keuruu.

- ICISA 2019. About. Luettavissa: <https://www.icisa.org/icisa/#about>. Luettu: 7.11.2019.
- ICISA 2019. History. Luettavissa: <https://www.icisa.org/icisa/#history>. Luettu: 30.10.2019.
- International Credit Insurance & Surety Association 2015. A Guide to Trade Credit Insurance. Anthem Press. London.
- Jones, P. M. 2010. Trade Credit Insurance. Primes Series on Insurance. Issue 15. World Bank. Washington.
- Joseph, C. 2013. Advanced Credit Risk Analysis and Management. Wiley. New York.
- Jussila, J. 2019. Luottokauppa on järkevää, mikäli riskit ovat hallinnassa. Luettavissa: <https://netvisor.fi/blog/luottokauppa-ja-riskit/>. Luettu: 25.10.2019.
- Kivisaari, E. & Rantala, J. 2016. Vakuutusoppi. Hansaprint Oy. Turenki.
- Koulu, R. & Lindfors, H. 2010. Maksukyvyttömyys – Yritys velkojana ja velallisena. CC Lakimiesliiton kustannus. Helsinki.
- Laitinen, E & Laitinen, T. 2014. Yrityksen maksukyky – arviointi ja ennakointi. KHT-Media. Helsinki.
- Lindström, J. 2014. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Talentum. Helsinki.
- Liukka, A. 2014. Luottopolitiikka – avain luottoriskien hallintaan. Luettavissa: <https://www.visma.fi/blog/luottopolitiikka-avain-luottoriskien-hallintaan/>. Luettu 24.10.2019.
- Miele Oy 2019. Filosofia. Luettavissa: <https://www.miele.fi/c/filosofia-442.htm>. Luettu: 16.12.2019.
- Nisumaa, T. 2018. Miltä luottovakuutusmarkkinat näyttävät vuonna 2018?. Luettavissa: <https://www.finnrisk.fi/milta-luottovakuutusmarkkinat-nayttavat-vuonna-2018/>. Luettu: 8.11.2019.
- Nyström, M. 2014. Luottovakuutus: turvaa kaupallisia ja poliittisia riskejä vastaan. Luettavissa: <https://www.riskconsult.fi/luottovakuutus-turvaa-kaupallisia-ja-poliittisia-riskeja-vas-taan/>. Luettu: 13.2.2020.

Pitkäranta, A. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä - Työkirja ammattikorkeakouluun. e-Oppi Oy. Jokioinen.

Siukonen, P. 2015. Takausvakuutus. Finanssi- ja vakuutuskustannus Finva. Helsinki.

Talponen, H. 2002. Hallitse myyntisaamiset. WSOY. Vantaa.

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Helsingin kamari Oy. Helsinki.

Tryg Garanti 2020. Yritys. Luettavissa: <https://tryggaranti.fi/yritys/>. Luettu: 14.2.2020.

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. PS-kustannus. Jyväskylä.

Liitteet

Liite 1. Haastattelulomake 1

Taustatiedot

1. Esittele itsesi ja kerro minkälaista kokemusta sinulta löytyy luottovakuutuksesta

Luottovakuutus yleisesti

2. Mitä hyötyjä luottovakuutuksesta on?
3. Mitä syitä luottovakuutuksen ottamiselle on?

Luottovakuutus Suomessa

4. Minkälainen luottovakuutustarjonta Suomessa on?
5. Kiinnostaako luottovakuutuksen käyttö yrityksiä? Onko luottovakuutus tuttu yrityksille Suomessa?
6. Kuinka yleistä luottovakuutuksen käyttö on Suomessa?
7. Minkälaiset yritykset käyttävät luottovakuutusta Suomessa? (Koko, toimiala, ikä...?)
8. Minkä verran Suomessa käytetään luottovakuutusta muihin maihin verrattuna?
9. Mistä luulet johtuvan, että käyttö on tällaista?

Liite 1. Haastattelulomake 2

Taustatiedot

1. Esittele itsesi ja kerro kuinka kauan olet työskennellyt luotonvalvonnan parissa.

Luottovakuutuksen hankinta

2. Mitä syitä luottovakuutuksen ottamiselle oli?
3. Kuinka pitkään luottovakuutus on ollut käytössä?
4. Millä perusteella valittiin käytössä oleva luottovakuutusyhtiö?
5. Oliko luottovakuutus entuudestaan tuttu asia?

Luottovakuutuksen merkitys yrityksessä

6. Minkälainen rooli ja merkitys luottovakuutuksella on yrityksessä?
7. Millä muilla keinoin luottotappioilta suojaudutaan?
8. Koetko, että luottovakuutuksesta on ollut hyötyä?
9. Mitä hyötyä luottovakuutuksesta on ollut? Missä tilanteissa siitä on hyödytty?