



**Parempia  
luottopäätöksiä  
pienemmällä  
riskillä**

**Opas b2b-yrityksille  
luottoriskien hallintaan**

# Sisältö

<b>1. Johdanto</b>	3
<b>2. Luottoriskien hallinta tehostaa luotollista myyntiä</b>	4
Luottoriskien hallinnan kulmakivet	4
Kattava luottokelpoisuuden arviointi takaa onnistuneen luottopäätöksen	5
<b>3. Reaaliaikainen tieto rikastaa luottopäätöstä</b>	7
Nopeasyklisessä toimintaympäristössä reaaliaikaisen tiedon merkitys korostuu	9
<b>4. Luotonannon 5 kulmakiveä</b>	10
<b>5. Ennustava analytiikka vauhdittaa luotonannon kehittämistä</b>	13
Omasta datasta oppiminen lisää liiketoiminnan ennustettavuutta	15
<b>6. Yhteenveto</b>	16



# 1. Johdanto

Yrityksen taloushallinnon prosesseissa syntyy valtavasti dataa. Data yksistään ei tee autuaaksi, mutta analytiikan avulla raakadatasta saadaan jalostettu arvokasta tietoa.

Koneoppimisen ja ennustavan analytiikan avulla yritykset voivat automatisoida päätöksentekoa, rakentaa ennustemalleja ja kehittää luotonantoaan uudelle tasolle.

Yritys kohtaa liiketoiminnassaan taloudellisia riskejä, jotka voidaan jakaa viiteen kategoriaan: markkinarisktiin, luottorisktiin, likviditeettirisktiin, operationaaliseen riskiin ja systemaattiseen riskiin. Luottoriskien hallintaa pidetään yhtenä merkittävimmistä yrityksen kohtaamista riskeistä, sillä tämän riskin kohtaa jokainen luotolla myyvä yritys. Onnistunut riskienhallinta takaa yrityksen menestyksen.

Luottoriski syntyy, kun yritys myöntää luottoa asiakkailleen. Vaihtoehtona luotonannolle yrityksellä on muun muassa ennakkomaksun pyytäminen tai vakuudellinen luotonanto. Näillä keinoilla yritys voi poistaa luottoriskin kokonaan, mutta yritykselle aiheutuu kustannuksia näiden prosessien hoitamisesta ja mahdollisesti menetetyistä myynnistä, kun asiakas siirtyy ostamaan kilpailijalta.

Tässä oppaassa perehdytään luottoriskien hallintaan ja siihen, miten yritys voi kehittää luotonantoa yritystenvälisessä liiketoiminnassa. Oppaassa käydään läpi luottoriskien hallinnan perusteet, ja tarjotaan keinoja luotonannon kehittämiseen reaaliaikaiseen tietoon pohjautuen. Lisäksi oppaassa perehdytään kone-oppimiseen, ennustavaan analytiikkaan ja omasta datasta oppimiseen – miten nämä auttavat yrityksiä luomaan toimivampia malleja luottokelpoisuuden arviointiin ja arvioimaan riskejä joustavammin.

Opas on suunnattu luotonhallinnan ja taloushallinnon parissa työskenteleville päättäjille ja asiantuntijoille. Se antaa uusia näkökulmia luotonannon kehittämiseen ja tarjoaa yritykselle konkreettisen tarkistuslistan luotonannon kehittämisen tueksi.

Tämän oppaan asiantuntijoina ovat toimineet Lowellin Tero Almi ja Sami Peräsaari.



## 2. Luottoriskien hallinta tehostaa luotollista myyntiä

*Luottokaupan luonteeseen kuuluu riski luottotappioista. Luottotappioiden hallitsemisen lisäksi yritykset pyrkivät saavuttamaan mahdollisimman hyvän luottopäätösten läpimenoprosentin ja optimoimaan luottokaupalla saatavan katteen. Tässä kappaleessa syvennytään luottoriskien hallintaan ja siihen, miten luottokelpoisuuden arviointia voidaan kehittää.*

### Luottoriskien hallinnan kulmakivet

Toimiva luottoriskien hallinta perustuu luottopolitiikan, luottoriskien arvioinnin ja luotonhallinnan prosessien toimivaan toteutukseen.

Luottoriskien hallinnan kannalta on ratkaisevaa, että yrityksellä on selkeä luottopolitiikka. Luottopolitiikan tärkein tehtävä on antaa viitekehys, jonka mukaan yritys tekee luottopäätöksensä, ja näiden päätösten tulee tukea yrityksen liiketoiminnan tavoitteita. Luottopolitiikan määrittelyyn liittyy myös se, miten paljon yritys on valmis ottamaan riskiä ja millä keinoin luottotappioita pyritään ehkäisemään.

Yrityksen luottopolitiikka määrittelee sen, millä perusteilla yritys tekee luottopäätöksen, eli myöntää luottoa asiakkailleen. Luottopäätös käsittää myös ehdot, joilla luottosuhde syntyy. Luottopolitiikassa voidaan ottaa kantaa esimerkiksi yrityksille myymiseen, joilla ei ole y-tunnusta tai jotka ovat toimineet alle 6 kuukautta.

Luottoriskien hallinnan päätavoitteena voidaan pitää kannattavan myynnin maksimointia ja samanaikaisesti luottotappioiden minimointia. Käytännössä tämä tarkoittaa kannattavan myynnin ja luottotappioiden suhteen optimoimista siten, että yrityksen tulos on tätä kautta mahdollisimman hyvä.

Toimiva luottoriskien hallinta muodostuu luottopolitiikan ja luottoriskien hallinnan lisäksi luotonhallinnan prosessien toimivasta toteutuksesta. Tällä tarkoitetaan sitä, että luotonhallinnan prosessien tulee tukea luottopolitiikan toteutusta mahdollisimman tehokkaasti ja automatisoidusti. Luottoriskien arviointi ja luotonhallinnan prosessit kulkevat käsi kädessä, ja yrityksellä tulee olla käytössään mahdollisimman monipuolista tietoa, jota voidaan tehokkaasti hyödyntää luotonannossa.

“

**Luotonhallinnan prosessien tulee tukea luottopolitiikan toteutusta mahdollisimman tehokkaasti ja automatisoidusti.**

”





## **Kattava luottokelpoisuuden arviointi takaa onnistuneen luottopäätöksen**

Yrityksen luotonantoa voidaan kehittää keräämällä kattavasti tietoa asiakkaista ja rakentamalla ennalta vaihtoehtoisia toimintamalleja luotonannon turvaamiseksi. Tällaisia toimintamalleja ovat esimerkiksi vakuuden tai ennakkomaksun otto ja näihin liittyvien prosessien rakentaminen. Luottopolitiikan tulee ohjata päätöksentekoa joustavasti: Jos yrityksen luottoluokitus on heikko, luottoa on tarjolla vähemmän ja eri ehdoilla kuin yritykselle, jonka luottoluokitus on hyvällä tasolla. Vanhojen asiakkaiden kohdalla arvioinnin tulee olla objektiivista eikä vuosien varrella kertynyt luottamus saa liikaa vaikuttaa luottopäätökseen.

“

**Luottopolitiikan tulee ohjata päätöksentekoa joustavasti: Jos yrityksen luottoluokitus on heikko, luottoa on tarjolla vähemmän ja eri ehdoilla kuin yritykselle, jonka luottoluokitus on hyvällä tasolla.**

”



On hyvä huomata, että luottopolitiikkaa tiukentamalla saatetaan hylätä maksukykyisiä asiakkaita ja näin myös liiketoiminnan näkökulmasta kannattavaa kauppaa.

Tämän takia luottopäätöksessä tulee hyödyntää eri tietolähteitä, jotta luottoa myöntävälle yritykselle syntyy mahdollisimman kattava kuva asiakasyrityksen maksukyvyistä ja maksukäyttäytymisestä. Lisäksi yrityksen on tärkeä seurata luotonannon onnistumista ja kassan kierron tehokkuutta: Kuinka moni luototetuista asiakkaista maksoi luoton ja missä kohdin luotto maksettiin – maksettiinko se laskutus-, muistutus-, vai perintävaiheessa vai jouduttiinko se kirjaamaan luottotappioksi.

Yrityksen luotonannossa on myös tärkeää huomioida yrityksen asiakaskannan koko ja sen riskisyys. Monilla yrityksillä 20 % asiakkaista tuo 80 % liikevaihdosta. Tärkeimpien asiakkaiden maksukyvyyn kehitystä tulee seurata tarkemmin, sillä näiden asiakkaiden maksuvaikeudet saattavat vaikuttaa myyvän yrityksen liiketoimintaan. Toisaalta uudet, aloittavat yritykset, saattavat myös olla riskisempiä kuin pidempään markkinoilla olleet toimijat.

Kattava tieto luottoriskien hallinnassa tarkoittaa sitä, että yrityksen luottopäätöksessä käytetään sekä yrityksen sisäistä että ulkoista informaatiota. Sisäinen tieto viittaa reskontra-, osto- ja reklamaatietietoon, sekä myynniltä saatavaan tietoon. Ulkoinen tieto viittaa yrityksestä saataviin perus- ja taustatietoihin, maksuhäiriö- ja maksuviivetiетоon, Rating-luokitukseen ja tilinpäätös- ja vastuuhenkilötietoihin. Ulkoisen tiedon merkitys korostuu erityisesti uusien asiakkaiden kohdalla, joista yrityksellä ei ole mitään tietoa omassa reskontrassaan.

Edellytykset onnistuneisiin luottopäätöksiin paranevat, kun päätöksessä hyödynnetään reaaliaikaista tietoa, jota pystytään hyödyntämään mahdollisimman automatisoidusti luotonannon yhteydessä.

“

**Ulkoisen tiedon merkitys korostuu erityisesti uusien asiakkaiden kohdalla, joista yrityksellä ei ole vielä mitään tietoa omassa reskontrassaan.**

”



### 3. Reaaliaikainen tieto rikastaa luottopäätöstä

*Reaaliaikaisen tiedon tärkeys luottopäätöksessä korostuu nopeasyklisessä toimintaympäristössä, jossa yrityksen maksukyky saattaa heikentyä hyvinkin nopeasti. Maksuhäiriötieto ja Rating-luokitukset luovat perustan luottopäätöksille, mutta luottopäätöstä kannattaa rikastaa muun muassa maksuviivetiedon avulla, joka auttaa tehokkaasti ennakoimaan luottoriskiä.*

Yrityksen maksutapatieto kertoo, miten yritys selviytyy tällä hetkellä maksuistaan. Maksutapatietoon vaikuttavat negatiiviset ilmoitukset maksujen viivästymisestä eli maksuviivetiedot sekä positiiviset ilmoitukset ajallaan maksetuista laskuista

Positiivinen maksutapatieto vähentää yritykseen kohdistuvaa luottoriskiä. Tätä tietoa on tosin harvoin saatavilla niin kattavasti, että se olisi yhtä merkityksellistä kuin maksuviiveistä kertova tieto.

Maksuviivetieto tulee olla mukana jokaisessa luottopäätöksessä, sillä kasautuneet ja pitkittyneet maksuviiveet kertovat reaaliaikaisesti yrityksen maksukyvyyn heikkenemisestä. Maksuviivetieto syntyy, kun riidaton yrityssaatava on yli 7 päivää myöhässä laskun eräpäivästä, kun taas yrityksen maksuhäiriömerkintä eli niin sanottu trattamerkintä syntyy paljon myöhemmin, aikaisintaan 30–40 päivää eräpäivästä.

“

**”Maksuviivetieto tulee olla mukana jokaisessa luottopäätöksessä; kasautuneet ja pitkittyneet maksuviiveet kertovat reaaliaikaisesti yrityksen maksukyvyyn heikkenemisestä.”**

”





Maksuviivetieto tulee olla mukana jokaisessa luottopäätöksessä, sillä:

- Maksuviive rekisteröidään selvästi maksuhäiriömerkintää aiemmin, jolloin havaintoja kertyy enemmän. Osa maksuviiveistä tulee myös maksetuksi eikä niistä ehdi syntyä maksuhäiriömerkintää.
- Kaikki laskut eivät mene trattaprosessiin eikä trattauksesta kertovaa maksuhäiriömerkintää synny. Maksuviivemerkinä syntyy siitä huolimatta, onko trattausta käytetty vai ei.
- Maksuviiveen tarjoama tieto on reaaliaikaisempaa kuin maksuhäiriömerkinnän tarjoama tieto, ja sitä hyödyntämällä maksukäyttäytyminen paljastuu laajemmin ja aikaisemmin. Maksuviiveen kohdalla selviää myös, onko maksuviiveen aiheuttanut lasku tullut maksetuksi, kun maksuhäiriömerkinnän kohdalla tätä ei ole aina tiedossa.

Viime vuosina on tullut esiin tilanteita, jossa yrityksen ensimmäinen maksuhäiriömerkintä on tullut vasta kun yritys on ollut konkurssin partaalla. Maksuhäiriömerkinnän tarjoama informaatio ei ole siis ollut riittävän ajantasaista. Näiden yritysten kohdalla maksuviiveiden pituus ja määrä olivat lähteneet nousuun jo selvästi ennen ensimmäistä maksuhäiriömerkintää, mikä kertoi yrityksen maksukyvyyn heikkenemisestä ja kasvaneesta luottoriskistä.



## Nopeasyklisessä toimintaympäristössä reaaliaikaisen tiedon merkitys korostuu

Yrityksen toimintaympäristö voi muuttua nopeasti, mikä voi vaikuttaa yrityksen maksukykyyn paljon nopeammin, kun miten Rating-luokittelu muuttuu. Rating-luokittelu perustuu pitkälti yrityksen menneeseen liiketoimintaan, vaikka tulevaisuuden maksukyky määräytyy yhä enemmän sen mukaan, millaisia päätöksiä yritys tekee nyt ja millaisia muutoksia sen toimintaympäristössä tapahtuu.

Rating-luokittelun lisäksi tarvitaan siis ajantasaista dataa ja mekanismeja hyödyntää tätä dataa, kuten seurantapalvelu, jolla yrityksen maksukykyyn muuttumista voidaan seurata automaattisesti ja reaaliaikaisesti. Tällöin yrityksen liiketoiminnassa ja maksukyvyssä tapahtuviin muutoksiin voidaan reagoida nopeasti.

Seuraavissa kappaleissa esitellään konkreettisia esimerkkejä siitä, miten yrityksen strategiset päätökset tai sen liiketoimintaympäristön muutos voivat vaikuttaa yrityksen liiketoimintaan ja maksukykyyn.

### **Esimerkki operatiivisen toiminnan vaikutuksesta Rating-luokitteluun:**

Rakennusalalla voi tapahtua nopeitakin käännteitä, sillä tarjouskilpailun voitto tai aloitettava rakennushanke ei ole aina tae yrityksen tulevasta menestyksestä. Mikäli yritys on arvioinut väärin hankkeen kustannukset, voi muutamakin yrityksen kokoluokkaan nähden iso hanke muuttaa nopeasti yrityksen talouden, mikä näkyy myös yrityksen maksukykyyn heikkenemisenä.

### **Esimerkki strategisen investoinnin vaikutuksesta Rating-luokitteluun:**

Valmistavan teollisuuden osalta tuotantolaitoksiin investoinnit ovat keskeisessä roolissa yrityksen menestymisen kannalta. Mikäli yrityksen kokoon nähden merkittävä uusinvestointi tai laajennusinvestointi ei onnistu, voi aikaisemmin hyvin kannattaneen yrityksen maksukyky muuttua hyvinkin nopeasti.

### **Esimerkki toimintaympäristön muutoksesta Rating-luokitteluun:**

Kaupan ala elää voimakasta murrosta kaupan siirtyessä verkkoon perinteisistä kivijalkakaupoista. Verkkokauppa mahdollistaa ostosten teon myös Suomen rajojen ulkopuolelta. Tämän murroksen seurauksena moni pitkään Suomessa toiminut yritys on ajautunut ahtaalle. Tällaisten makrotaloudellisten tekijöiden huomioiminen luotonannossa vaatii yhä parempaa ymmärrystä toimialakehityksestä.



## 4. Luotonannon 5 kulmakiveä

*Tässä kappaleessa esitetään viisi kulmakiveä luotonantoon, jotka jokaisen yrityksen tulee ottaa huomioon luottopäätöksiä tehdessään.*

### 1. Varmistu asiakasyrityksen maksukykyä

Luottokelpoisuuden arviointi on yrityksen luottopolitiikkaan perustuva vaihe, joka tulee tehdä aina uusille asiakasyrityksille. Myös nykyisten asiakkaiden luottokelpoisuutta tulee arvioida säännöllisin väliajoin ja myös silloin, kun he hakevat uutta luottoa tai muutosta aiemmin sovittuun luottoon. Luottotieto- ja luottopäätöspalveluiden avulla voidaan arvioida asiakasyrityksen luottokelpoisuus luotonhakuhetkellä, ja luottopäätöskriteerit tulee voida asettaa yrityksen liiketoiminnan ja asiakaskunnan vaatimusten mukaan.

### 2. Tunne nykyisten asiakkaidesi maksukyky

Erityisesti yritystenvälisessä liiketoiminnassa on hyvä ottaa asiakkaiden maksukyky seurantaan. Seurantapalvelun avulla voidaan ottaa seurantaan kaikki yrityksen asiakkaat tai sinne voidaan valita vain tietty osa asiakaskannasta, kuten tietyn segmentin tai toimialueen asiakkaat. Mikäli seurannan tarkoituksena on hallita ainoastaan luottotappioita, on monesti tehokasta seurata vain asiakkaita, joilla on jo havaittavissa eräpäivästä lipsumista maksukäyttäytymisessä. Näitä ovat esimerkiksi yrityksen omia laskuja viiveellä maksaneet asiakkaat, joiden laskut ovat edenneet muistutus- tai perintävaiheeseen. Asiakkaiden maksukykyä seuraamalla varmistetaan, etteivät asiakasyrityksen luottotappiot tule yllätyksenä.



### 3. Hyödynnä riittävästi tietoa luottopäätöksen teossa

Yrityksen tulee varmistua siitä, että sillä on käytössä mahdollisimman reaaliaikaista ja kattavaa tietoa luottopäätöksen tekemiseen. Kaikkea tietoa ei aina löydy yhdeltä taholta, joten useamman toimittajan käyttäminen on usein tarpeen. Toimittajilta voi pyytää testiaineistoja ja näitä vertailemalla saada hyvin selville, miten toimittajan tiedon laatu ja kattavuus on suhteessa muiden tiedontarjoajien tietoihin.

Viranomaisrekistereistä kerättävä tieto on kaikilla tiedontarjoajilla käytännössä sama, enemmän eroja on tuotteissa, joihin toimija on kerännyt tiedot itse tai joissa on tehty päätteilyä muiden tietojen pohjalta (esimerkiksi Rating-luokittelu).

On tärkeää tunnistaa, mitä tietoa ja miten paljon tätä tietoa käyttämällä tehdään oikeasti parempaa liiketoimintaa. Kaiken luottotiedon käytön taustalla tulee olla luotonhallinnan parantaminen – eikä itseisarvoisesti tiedon käytön lisääminen.

### 4. Seuraa keskeisiä tunnuslukuja

Luotonannon kehittämisen kannalta on tärkeä mitata ja seurata keskeisiä tunnuslukuja eli luottopäätöksen läpimenoprosenttia ja luottotappioita. Luottopäätöksen läpimenoprosentilla seurataan, kuinka moni saa hyväksytyin ja kuinka moni hylätyn luottopäätöksen.

Luottotappioiden kannalta on tärkeä tietää, kuinka moni myönnettyistä luotoista maksettiin ja missä kohdin nämä luotot tulivat maksetuiksi. Tämän tiedon avulla yritys pystyy arvioimaan saatavienhallinnan prosessin toimivuutta kokonaisuudessaan luottopäätöksestä siihen asti, kunnes rahat ovat tilillä.

Luottopäätöksen läpimenoprosenttia ja luottotappioita seuraamalla voidaan myös todentaa luottopolitiikassa tehtävien muutosten ja käytössä olevan luottotiedon tehoa, ja näin varmistua luotonhallinnan kehittymisestä oikeaan suuntaan.

“

**Tiedätkö, kuinka moni  
yrityksesi myöntämistä  
luotoista maksettiin ajallaan?**

”

Jos luottopäätösten läpimenoprosentti ei ole halutulla tasolla, sitä voidaan parantaa seuraavilla tavoilla:

- Luotonannon rajoittaminen: Rajoitetaan luotonantoa asiakkaille, jotka aiheuttavat yritykselle sallittua enemmän luottotappioita.
- Luotonmyöntäminen uusille asiakassegmenteille: Edistyneen analytiikan avulla yritys voi nähdä myyntipotentiaalia asiakkaissa, jotka aiemmin ovat saaneet hylätyn luottopäätöksen.





## 5. Kehitä luotonantoasi kumppanin kanssa

Maailma ei ole valmis luotonannon osalta. Markkinoille tulee lisää raakatietoa ja raakatiedon rinnalle jalostettua tietoa. Osa raakatiedosta on jalostettu puhtaasti kaupallisesta näkökulmasta, sillä jalostetusta tiedosta ollaan valmiita maksamaan enemmän. 'Avoimen datan hypestä' on kuitenkin myös hyötyä, sillä päätöksenteon tueksi kehittyi uutta aidosti tarpeellista tietoa ja näiden pohjalta yhä parempia ratkaisuja.

On tärkeää löytää kumppani, jonka kanssa yritys voi kehittää luotonantoa lyhyellä ja pitkällä tähtäimellä markkinoiden eturintamassa. Yhdessä kumppanin kanssa analysoidaan luottopäätösten toimivuutta ja toimivuuden edelleen parantamista. Kumppani auttaa myös arvioimaan näkyvissä olevia muutoksia, joilla on vaikutusta yrityksen liiketoimintaan, toimintaympäristöön tai asiakkaisiin.

Moni toimija tarjoaa uniikkia tietoa, koska sillä ei ole vertailukohtaa ja siten hinta voidaan asettaa vapaammin. Uniikilla tiedolla tarkoitetaan sellaista tietoa, jota ei muualta saa tai joka on jalostettu useamman lähteen pohjalta saatavasta tiedosta. Vaikka jalostetun tiedon taustoja ei haluta usein avata liikesalaisuuteen vedoton, on silti hyvä vaatia tiedon tarjoajaa avaamaan jalostuksen perusteita. Tällöin jalostettua tietoa voidaan vertailla markkinoilla oleviin muihin vaihtoehtoihin ja saada hyötykustannussuhde oikealle tasolle.

“

**Luotonantoa optimoimalla yritys voi myydä enemmän ja pienemmillä luottotappioilla.**

”



## 5. Ennustava analytiikka vauhdittaa luotonannon kehittämistä

*Koneoppiminen on tekoälyn osa-alue, jossa kone oppii toistuvista tapahtumista itsenäisesti. Koneoppimisella pyritään automatisoimaan tiedon tulkintaa ja laajentamaan koneen havaintokykyä monimutkaisten algoritmien avulla – perinteisen raja-arvoihin tukeutuvan mallin sijasta. Koneoppivia algoritmeja on satoja erilaisia, kuten Netflixin käyttämä suositteleva algoritmi, joka suosittelee katsomiesi ohjelmien perusteella sinua mahdollisesti kiinnostavia muita ohjelmia. Koneoppiminen ja ennustava analytiikka vauhdittavat myös luotonannon kehittämistä.*

Ennustavalla analytiikalla tarkoitetaan kehittyneitä analytiikkaa, joka hyödyntää sekä uutta että historiallista dataa ennustaakseen esimerkiksi maksukäyttäytymistä. Ennustava analytiikka soveltaa tilastollisia analyyskejä, analyttisiä kyselyitä ja koneoppimisen algoritmeja, joista se datan avulla luo ennustavia malleja ja antaa arvon todennäköisyydestä tutkittavan asian tapahtumiseen. Koneoppiminen ja ennustava analytiikka auttavat yrityksiä kehittämään luottoriskien hallintaa ja luotonantoa.

Kun uusi yritys myöntää luottoa, sillä ei ole historiatietoa asiakkaiden aiemmasta maksukäyttäytymisestä. Tieto siitä, maksettiinko luotot, syntyy yritykselle vasta vuoden tai kahden päästä. Luotonhallinta- ja perintäyrityksillä on toimialakohtaista tietoa asiakkaiden maksukäyttäytymisestä, ja tätä tietoa voidaan hyödyntää ennustemallin rakentamisessa. Toimialakohtaista tietoa hyödyntäen uusi yritys voi vauhdittaa oman ennustemallin kehittämistä ja parantaa luotonantoa laadukkaampaan dataan perustuen ilman, että sen luottotappiotasot nousevat alussa.

“

**Tieto siitä, maksettiinko luotot, syntyy yritykselle vasta vuoden tai kahden päästä. Luotonhallinta- ja perintäyrityksillä olevaa toimialakohtaista tietoa maksukäyttäytymisestä voidaan hyödyntää ennustemallien rakentamisessa.**

”





Ennustavan analytiikan avulla voidaan kehittää pidempään luotonannon parissa toimineiden yritysten luotonantoa. Historiadatan avulla luodaan tarkempi ennustemalli, joka huomioi useamman muuttujan vaikutuksen luottopäätöksen teossa. Mallin toimivuutta voidaan testata historiadatalla, verrata sitä nykyiseen malliin, ja sen avulla kehittää mallia paremmaksi. Tällöin on mahdollista analysoida, miten mallien antamat tulokset eroavat; löytyykö uusia kohderyhmiä, joille luottoa voidaan myöntää tai vastaavasti kohderyhmiä, joille luotonantoa tulisi rajoittaa.

Ennustava analytiikka auttaa luomaan toimivampia malleja luottokelpoisuuden arviointiin sekä arvioimaan riskiä joustavammin. Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että luotonannossa voidaan hyödyntää todennäköisyyteen perustuvaa riskipohjaista hinnoittelua eli luoton korko määräytyy asiakkaan riskitason mukaan.

“

**Ennustava analytiikka auttaa  
luomaan malleja luottokelpoisuuden  
arviointiin sekä arvioimaan riskiä  
joustavammin.**

”



Riskienhallintaan liittyviä sovelluskohteita on useita, esimerkiksi vuokratoimialalla vakuus- ja takuuvuokra-asiat, joihin ennustava analytiikka voi tarjota ratkaisun vakuuksien ja takuuvuokrien ottamisen sijaan.

Luotettavan ennustavan analytiikan hyödyntämiseksi tarvitaan iso määrä oikeanlaista ja laadukasta tietoa. Tämän takia oikean kumppanin löytäminen auttaa datan keräämisessä, analysoinnissa ja ennustemallin rakentamisessa.

## **Omasta datasta oppiminen lisää liiketoiminnan ennustettavuutta**

Datasta oppimisella tarkoitetaan historiatietojen hyödyntämistä tulevaisuuden ennustamisessa, ja siihen tarvitaan dataa, josta oppia sekä prosessointitehoa. Mahdollisuudet hyödyntää koneoppimista laajentuvat, kun prosessointitehoon tarvittavat järjestelmät halpenevat, dataa kertyy enemmän ja koneoppimiseen tarvittavat algoritmit tarkentuvat.

Ennustava analytiikka auttaa yrityksiä oppimaan omasta datasta ja kehittämään luotonantoa sen pohjalta. Tämä edellyttää, että yrityksellä on näkymä koko laskun matkan ajan luottopäätöksestä lasku maksamiseen asti tai sen kirjaamiseen luottotappioksi. Luottopäätöksen taustalla oleva ennustemalli kehittyy saadessaan tietoa, miten ja milloin lasku maksettiin.

Datasta oppiminen ja ennustavan mallin konkreettinen hyöty voidaan osoittaa parhaiten peilaamalla sitä toteutuneisiin luottopäätöksiin. Otetaan esimerkiksi 60 % yhden vuoden ajalta kertyneestä luotonannon datasta, josta rakennetaan malli, lopuilla 40 % datasta testataan tätä päätösmallia.

Tämä jälkeen verrataan tilannetta olemassa olevan ja uuden mallin välillä. Millaisia tuloksia olisi tullut, jos käytössä olisi ollut uusi päätösmalli? Näin pystytään myös konkretisoimaan datan arvoa: Yrityksen taseessa olevat luottotappiot todennäköisesti pienenevät, ja yritys voi kehittää liiketoimintaansa vakaammalla pohjalla, pienemmällä riskillä.

Yritys oppii parhaiten omasta datasta silloin, kun se pystyy rakentamaan toimivan mallin ja yhdistämään siihen useampia tietolähteitä ja analytiikkaa. Mitä enemmän ja mitä parempaa dataa yrityksellä on käytössään, sitä paremmat mahdollisuudet yrityksellä on ennustaa tulevaisuutta datan ja analytiikan avulla.

“

**Datasta oppiminen ja ennustavan mallin konkreettinen hyöty voidaan osoittaa parhaiten peilaamalla sitä toteutuneisiin luottopäätöksiin.**

”



## 6. Yhteenveto

Toimiva luotonanto on tärkeä kilpailukeino yritykselle, toimiessaan se maksimoi myynnin ja ehkäisee luottotappiot. Luottoriskien hallinta toimii parhaiten, kun se on osa liiketoimintastrategiaa ja luottotappiot ovat halutulla tasolla. Kun myynti ja luotonhallinta tekevät yhteistyötä, myyntiponnistelut kohdistuvat maksukykyisiin asiakkaisiin.

Maksuviivetieto tarjoaa ajantasaista tietoa yrityksen maksukyvyistä; kasautuneet ja pitkittyneet maksuviiveet ennakoivat yrityksen luottoriskin kasvua. Maksuhäiriömerkintä tai Rating-luokittelu ei reagoi riittävän nopeasti maksukyvyssä tapahtuviin muutoksiin, ja sen takia maksuviivetiedon tulee olla mukana jokaisessa luottopäätöksessä.

Nopeasyklinen toimintaympäristö ja b2b-verkkokaupan kasvu asettavat uusia vaateita yrityksen luottoriskien hallinnalle ja luottopäätösten teolle. Päätösten on oltava nopeita, ja niiden tulee perustua kattavaan ja ajantasaiseen dataan.

Ennustavan analytiikan avulla yritykset voivat ennustaa tulevaisuutta ja luoda toimivampia malleja luottokelpoisuuden arviointiin. Analytiikan avulla yritykset oppivat omasta datasta ja voivat kehittää luottopäätöksen taustalla olevia ennustemalleja. Tämä vaatii kuitenkin sen, että yrityksellä on näkymä koko laskun matkan ajan. Näin luottopäätöksen taustalla oleva ennustemalli kehittyy, kun se saa tietoa siitä, miten ja milloin lasku maksettiin.

Yrityksen luotonannon prosessien kehittäminen alkaa nykyisen luottopolitiikan, luotonannon prosessien ja keskeisten tunnuslukujen tarkastelusta. Yrityksen tulee varmistua, että luotonhallinnan prosessit tukevat luottopolitiikan toteuttamista ja keskeiset tunnusluvut ovat halutulla tasolla.

Monipuolisella datan hyödyntämisellä yritys varmistaa sen, että sillä on mahdollisimman kattava kuva asiakasyritysten maksukyvyistä.

Luotonannon kehittämiseen kannattaa yleensä valita useampia kumppaneita, jotka kehittävät yrityksen luotonantoa kokonaisuudessaan niin, että se tukee yrityksen liiketoimintastrategiaa ja luo aidosti kilpailuetua yritykselle.





## Kokonaisvaltaista saatavienhallintaa

Lowell Suomi Oy on luotonhallinnan palveluyritys, joka on auttanut yrityksiä ja ihmisiä luottojen hallinnassa Suomessa jo yli 50 vuotta. Toiminnassamme yhdistyy data-analytiikan osaaminen ja kestävä riskienhallinta. Toteutamme suomalaisille yrityksille toimialakohtaisia ratkaisuja laskutukseen, perintään ja luottopäätöksentekoon.

**Kerromme mielellämme lisää.**

010 2700 700

[myynti@lowell.com](mailto:myynti@lowell.com)

Lowell 