



Eroon luottotappioista tehokkaalla luotonhallinnalla

Johdon opas

Sisältö

1. Johdanto	3
2. Ajantasainen data tukee luottopäätöstä.....	4
Monipuolinen data ohjaa luottopäätösten tekemistä.....	4
Luottopäätösten seuranta tehostaa liiketoimintaa	6
3. Täsmällisyys tehostaa myyntilaskutusta	8
Tehokas laskutus nopeuttaa myyntisaamisten kiertoa	9
Ulkoistaminen vapauttaa yrityksen resursseja.....	10
4. Asiakslähtöisyys huomioi maksajan tilanteen ja tarpeet.....	12
5. Eron luottotappioista kannattavasti	15
6. Yhteenveto	17

Johdanto

Suomalainen luottoyhteiskunta perustuu laskulla myymiseen. Laskuja lähetetään vuosittain yli 500 miljoonaa kappaletta, joista noin puolet on yritysten välisiä. Maksutapana lasku lisää myyntimahdollisuuksia ja edistää yrityksen kasvua. Luotolla myyntiin sisältyy aina riski: maksamattomat laskut nostavat tuotteiden hintoja, pitkittyneet maksuajat heikentävät yrityksen kassankiertoa ja erääntyneet saatavat sitovat yrityksen käyttöpääomaa.

Yritysten maksukyky voi muuttua nopeasti. Muutokset toimintaympäristössä, toimialalla tai oman yrityksen sisällä voivat heikentää maksukykyä hetkellisesti tai pitkään. Tällaisissa tilanteissa luottokaupan riskit lisääntyvät, jolloin toimivan luottopolitiikan ja luottopäätöksen merkitys korostuu riskienhallinnassa. Luotonannon prosesseja ja toimintamalleja tulee rikastaa reaaliaikaisella tiedolla, jotta se tukee mahdollisimman hyvin myyntiä maksukykyisille asiakkaille.

Tämän oppaan tarkoituksena on auttaa yritysjohtoa kehittämään luotonhallinnan elinkaarta kokonaisuutena ja hallitsemaan luottotappioita. Jokaisella yrityksellä tulee olla näkymä luottopäätöksestä siihen asti, kun asiakas maksaa laskunsa. Tämän avulla yritys voi kehittää luotonhallinnan elinkaarta kokonaisuutena ja tehostaa myyntisaamisten kiertonopeutta.

Myyntisaamisten kiertojen nopeuttaminen on yksi parhaimmista tavoista parantaa yrityksen käyttöpääoman hallintaa. Jos yrityksen liikevaihto on esimerkiksi 47 miljoonaa euroa, jo yhden päivän tehostaminen myyntisaamisten kiertojassa vapauttaa käyttöpääomaa 320 000 euroa.

Seuraamalla asiakkaiden maksukäyttäytymistä yritys oppii jokaisesta luototetusta asiakkaastaan ja pystyy kehittämään koko saatavienhallinnan prosessia yhtenä kokonaisuutena. Asiakkaiden maksajaprofielien mukaan räätelöidyt toimenpiteet parantavat asiakaskokemusta, edistävät laskujen maksamista ja vähentävät perinnän tarvetta.



2. Ajantasainen data tukee luottopäätöstä

Luottotappioiden ennaltaehkäisy alkaa omaan toimialaan ja liiketoimintaan sopivan luottopolitiikan rakentamisesta. Luottopäätös on tärkeä tekijä luottotappioiden minimoinnissa ja myyntisaamisten kiertonopeuden parantamisessa.

Onnistunut luottopäätös perustuu reaaliaikaiseen dataan ja on linjassa yrityksen luottopolitiikan kanssa. Toimivan luottopolitiikan avulla voidaan maksimoida myynti maksaville asiakkaille ja rajoittaa tai myydä eri ehdoilla asiakkaille, joiden maksukyky on heikentynyt. Luottopolitiikkaa ei tule säätää liian tiukaksi, jotta se ei rajoita myyntiä maksaville asiakkaille.

Onnistunut luottopäätös perustuu reaaliaikaiseen dataan ja on linjassa yrityksen luottopolitiikan kanssa.

Monipuolinen data ohjaa luottopäätösten tekemistä

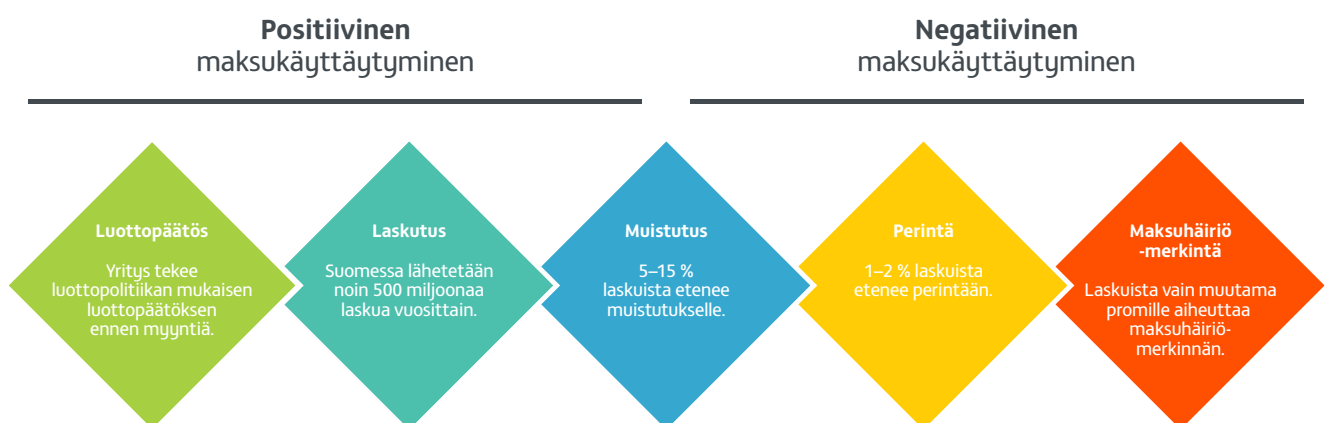
Kehittyneessä luottopäätöksessä hyödynnetään monipuolisia datalähteitä. **Yritysten välisessä kaupassa** maksukyvyn arvioinnissa hyödynnetään maksuviivetietoa, joka syntyy seitsemän päivää laskun eräpäivän jälkeen. Maksuviivetieto kannattaa tuoda automaattiseksi osaksi luottopäätösprosessia, sillä se kertoo reaaliaikaisesti asiakkaiden sen hetkisestä maksukyvystä. Maksuviiveet rekisteröidään nopeammin kuin trattamerkintä, eli yrityssaatavien julkisuusuhkainen maksukehotus, joka syntyy noin 24 päivää eräpäivän jälkeen.

Jos luottopäätöksiä tehdään vain asiakasyritysten luottokelpoisuusluokitusten ja tilinpäätösdatan peusteella, voi päätös olla virheellinen. Luottokelpoisuusluokitukset ja tilinpäätösdata eivät useinkaan huomioi riittävästi muutoksia asiakasyrityksen maksuviiveissä, joiden avulla saadaan tärkeää tietoa yrityksen maksukyvyistä ja sen kehittymisestä.

Jos yrityksen maksuviiveiden määrä lisääntyy ja viiveet pitenevät, voidaan havaita yrityksen maksukyvyn heikkeneminen ja reagoida siihen jo ennen kuin yritykselle syntyy maksuhäiriömerkintä. Maksuviiveet toimivat varhaisina varoittajina, kun taas maksuhäiriömerkintä osoittaa, että yrityksen taloudellinen tilanne on jo heikentynyt.

Kuluttajakaupassa luottottaminen perustuu usein siihen, ettei kuluttajalla saa olla maksuhäiriömerkintää. Luottopäätöstä ei kuitenkaan kannata perustaa pelkästään yksittäiseen, ulkoisesta maksuhäiriörekisteristä tehtyyn kyselyyn. Maksuhäiriömerkintä kuvaa vain vajaata 400 000 ihmistä, joilla on maksuhäiriömerkintä^[1]. Päätöksenteon tueksi on saatavilla yhä enemmän myös reaaliaikaista dataa maksamisesta. Kuluttajan suostumuksella tietoa voidaan hyödyntää laajemmin kuluttajan maksukyvyn arvioinnissa.

Ajantasainen tieto antaa maksuhäiriömerkintää todennukaisemman kuvan asiakkaan sen hetkisestä maksukyvystä. Toisin kuin maksuhäiriömerkinnät, maksamisesta kertyvä data kertoo kaikista suomalaisista maksajina maksamisen eri vaiheissa.



^[1] Asiakastieto 2020



Maksamisesta kertyvä data syntyy positiivisesta ja negatiivisesta maksukäyttäytymisestä. Positiivinen maksukäyttäytyminen kuvaa tilannetta, jossa asiakas maksaa velkansa eräpäivään mennessä. Negatiivisesta maksukäyttäytymisestä puhutaan silloin, kun asiakas ei maksa velkaansa.

Positiivisesta maksukäyttäytymisestä kertyneellä tiedolla voitaisiin luotottaa asiakkaita, joilla on maksuhäiriömerkintä, mutta jotka ovat hoitaneet kaikki maksunsa moitteetta esimerkiksi viimeisen vuoden aikana. Tätä tietoa hyödyntämällä voidaan tehdä valistunut arvio siitä, mitä tuotteita ja millä luoton ehdoilla asiakkaalle voi myydä.

Maksamisesta kertyvää dataa hyödynnetään myös yritysten välisessä kaupassa. Positiivisen maksukäyttäytymisen perusteella voidaan arvioida tulevaa maksukäyttäytymistä. Yrityksen positiivinen maksukäyttäytyminen ennustaa alhaista riskiä tulevien laskujen maksamatta jättämiselle.

Luottopäätösten seuranta tehostaa liiketoimintaa

Kun luottopäätösprosessia kehitetään ja automatisoidaan, kannattaa luottopäätöksen teossa hyödyntää monipuolista, eri lähteistä saatavaa dataa ja kokonaisarvointia. Kokonaisarvioinnilla varmistetaan, ettei yksittäisen tekijän merkitys korostu liikaa ja estä luoton myöntämistä. Esimerkiksi, jos yrityksellä on maksuhäiriömerkintä kahden vuoden takaa, mutta sille ei ole rekisteröity maksuviiveitä, voidaan yrityksen luottottamista pitää perusteltuna.

Monipuolisella ja ajantasaisella datalla on tärkeä rooli luottopäätösten kokonaisarvioinnissa.

Luottopäätöksen jälkeen on tärkeää seurata, miten ja milloin luototetut asiakkaat maksoivat. Seuran avulla voidaan analysoida tehtyjen luottopäätösten tuloksia. Jos asiakas maksoi eräpäivään mennessä, oli luottopäätös onnistunut ja asiakkaalle kannattaa kohdistaa lisämyyntiä tulevaisuudessa.

Luottopäätöksistä kertyvää dataa tulee hyödyntää luotonhallinnan kehittämiseen.

Myös epäonnistuneet luottopäätökset paljastuvat laskutusprosessin aikana, jos asiakas ei maksa laskuaan. Silloin voidaan selvittää, miksi osa asiakkaista ei maksanut ja onko heille olemassa yhteistä maksukäyttäytymistä selittävää nimittäjää. Myös olemassa olevien asiakkaiden seuranta on tärkeää, sillä jopa 90 prosenttia luottotappioista syntyy pitkäaikaisista asiakassuhteista.

Pelkästään oman reskontran tarkistaminen ei kuitenkaan riitä, vaan asiakkaan maksukyvyyn kehitystä tulee arvioida reaaliaikaisen tiedon perusteella myös ulkoisista lähteistä. Seurannan avulla luottopolitiikkaa voidaan kehittää jatkuvasti myynnin optimoimiseksi ja koko yrityksen liiketoimintaa tukevaksi.





3. Täsmällisyys tehostaa myyntilaskutusta

Suomalainen luottoyhteiskunta perustuu laskulla myymiseen: tuote tai palvelu toimitetaan ensin ja lasku tulee perässä. Jokainen lähetetty lasku sitoo yrityksen käyttöpääomaa laskun maksuajan pituiseksi ajaksi. Nopean kassankierron varmistamiseksi laskutusta ja maksuvalvontaa on tärkeää hoitaa systemaattisesti.

Jokainen päivä, jonka lasku on myöhässä, vaikuttaa yrityksen käyttöpääoman tehokkuuteen. Esimerkiksi yritykselle, jonka liikevaihto on 180 miljoonaa euroa, yhden päivän tehostus myyntisaamisten kiertoajassa vapauttaa noin 500 000 euroa käyttöpääomaa. Myös luottotappioriski pienenee, kun laskut kotiutuvat aiemmin.

Yrityksen käyttöpääoman tehokkaaseen vapautumiseen on kolme keinoa:

1. myyntisaamisten kiertonopeuden parantaminen
2. varaston kiertonopeuden parantaminen
3. ostovelkojen maksuajan pidentäminen.

Paljon laskuttavalle yritykselle myyntisaamisten kiertonopeuden parantaminen on helppo ja tärkeä keino tehostaa käyttöpääomaa. Laskutusprosessin on kuitenkin oltava kunnossa: lasku muodostetaan ja lähetetään asiakkaalle viiveettä, myyntireskontra pidetään ajan tasalla, ja laskujen erääntymistä seurataan päivittäin.

Myyntisaamisten kiertonopeuden parantaminen on helppo keino tehostaa yrityksen käyttöpääoman hallintaa.



Myyntisaamisten kiertonopeuden paraneminen näkyy yrityksen tuloksessa vapautuvan pääoman lisäksi joko pienentyneinä korkokuluina tai laskennallisena sijoitustuottona. Kun esimerkiksi suuryrityksen myyntisaamisten kiertonopeus paranee yhdellä päivällä, myös korkokulut pienenevät 30 000 euroa, sillä myyntisaataviin sitoutuu vähemmän pääomaa eikä ulkopuolista rahoitusta tarvita (6 prosentin korkokannalla laskettuna). Jos vapautuva pääoma sijoitettaisiin parhaaseen mahdolliseen sijoituskohteeseen, olisi sijoitustuotto 85 000 euroa (17 prosentin tuottovaatimuksella laskettuna). Tase- ja tulosvaikutus ovat samansuuntaisia myös pienemmissä yrityksissä.

Tehokas laskutus parantaa myyntisaamisten kiertoa

Myyntisaamisten kiertonopeuteen voi vaikuttaa. Kiertonopeuden optimointi alkaa siitä, että luototeuille asiakkaille toimitetaan lasku heti, kun tuote on myyty tai palvelu suoritettu. Myös maksuehtojen pituus vaikuttaa myyntisaamisten kiertonopeuteen. Pidempi maksuaika heikentää myyntisaamisten kiertonopeutta ja sitoo yrityksen käyttöpääomaa.

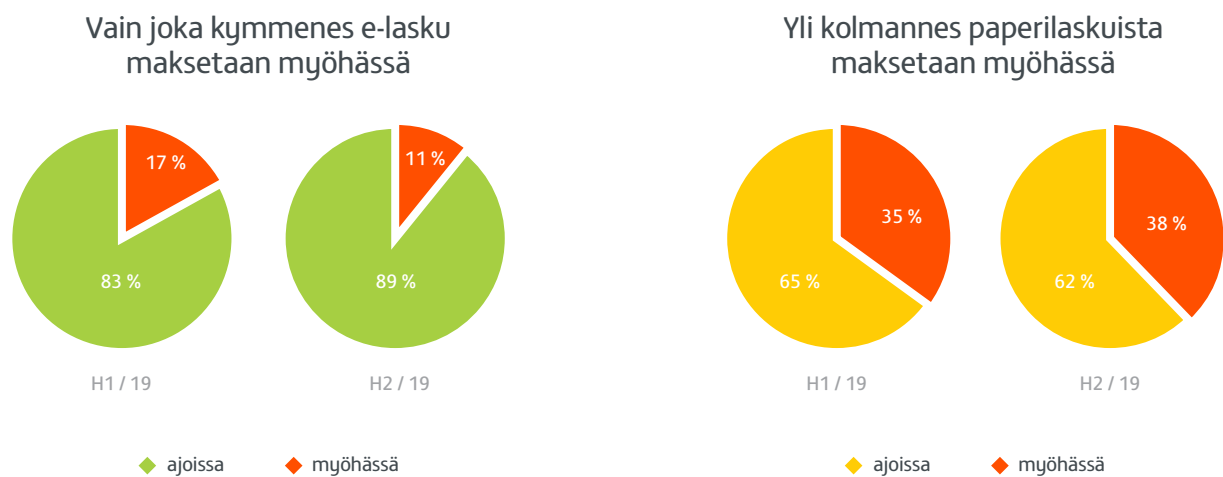
Laskujen oikeellisuus on tärkeää tarkistaa jo laskutusvaiheessa erityisesti yritysten välisessä kaupassa, sillä virheelliset laskut eivät etene automaattisessa laskutusprosessissa. Muistutustakaan ei voi lähettää, jos asiakas on reklamoinut alkuperäisen laskun.

Tehokas maksuvalvonta muodostuu oikeista keinoista erääntyneen laskun kotiuttamiseksi. Kun maksuvalvonta on systemaattista, myös laskutusprosessi etenee tehokkaasti.

**Vain joka kymmenes e-lasku maksetaan myöhässä,
kun taas yli kolmannes paperilaskuista maksetaan myöhässä.**

[Laskutustapa vaikuttaa maksukäyttäytymiseen.](#) E-lasku maksetaan selvästi todennäköisemmin eräpäivään mennessä kuin paperinen lasku sekä kuluttaja- että yrityskaupassa. Vain joka kymmenes e-lasku maksetaan myöhässä, kun taas yli kolmannes paperilaskuista maksetaan myöhässä.^[iii] Varmemman maksamisen lisäksi verkkolaskun etuja ovat toimitusvarmuus ja nopeampi saavutettavuus.

^[iii] Lowell Analyysi Q1/2020



Edellä mainittujen tekijöiden lisäksi yrityksen asiakaspalvelulla on tärkeä rooli laskun maksamisessa. Asiantunteva asiakaspalvelu tietää, miten ja millaisista maksujoustoista voidaan sopia, jotta yrityksen kassankierto pysyy halutulla tasolla. Laskun selkeys vähentää yhteydenottoja asiakaspalveluun; laskusta pitää löytyä riittävät tiedot laskun perusteesta sekä maksutiedoista.

Ulkoistaminen vapauttaa yrityksen resursseja

Laskutus ja myyntireskontran hoito ovat harvoin yrityksen omaa ydinliiketoimintaa, näin ollen on hyvä pohtia, miten taloushallinnon resursseja halutaan yrityksessä hyödyntää. Toimivan prosessin merkitys korostuu erityisesti silloin, kun laskutusvolyymi on suuri. Laskutus ja reskontran hoito sisältävät usein rutiininomaisten ja toistuvien työvaiheiden suorittamista. Tehtävät sisältävät usein aikaa vieviä manuaalivaiheita kuten suoritusselvityksiä, liिकासuoritusten käsittelyä ja viitteettömien ja viitevirheellisten suoritusten kohdistamista.

Kokonaisvaltaiset laskutusratkaisut tuovat kustannussäästöjä ja mahdollistavat asiakasdatan hyödyntämisen koko laskun elinkaaren ajan.

Yrityksen myyntireskontrassa käytetyn järjestelmän tulee tukea toimintaa siten, että sen automaatioaste on mahdollisimman korkea ja käytettävyys hyvä. Lisäksi järjestelmän tulee olla toimintavarma ja suorituskyvyn riittävän korkealla tasolla.



Myyntilaskutuksen kustannustehokkuutta voi edistää useilla toimenpiteillä. Laskutusprosessin tehokkuuden lisäämiseksi toiminnot kannattaa keskittää yhdelle ammattimaiselle kumppanille. Kokonaisvaltaisella ratkaisulla saavutetaan kustannussäästöjä ja mahdollistetaan asiakasdatan hyödyntäminen koko laskun elinkaaren ajan. Lisäksi osaava kumppani varmistaa, että laskuttajalla on käytössään kaikki viimeisimmät jakelukanavat ja niiden vaatimat aineistomuodot.

Kustannussäästöjä saadaan myös, kun sopimukset laskujen välitykseen liittyen ovat kilpailukykyiset ja paperi- ja e-laskujen hinnat vastaavat markkinoiden hintatasoa. Asiantunteva kumppani pystyy usein myös tarjoamaan monipuoliset asiakaspalvelukanavat laskun maksamiseen liittyvissä kysymyksissä asiakkaan kokonaistilanne ja maksukyky huomioiden.

Tärkeä osa sujuvaa laskutuksen ja reskontran hoidon palvelukokonaisuutta ovat myös kirjanpidollinen raportointi sekä muu saatavien ajantasaiseen tilanteeseen perustuva raportointi. Läpinäkyvän ja reaaliaikaisen raportoinnin avulla yritys voi analysoida ja kehittää omaa liiketoimintaansa. Tällöin myyntireskontran raportointi on toteutettavissa tehokkaasti, vaivattomasti ja automaattisesti teknisten rajapintojen yli.



4. Asiakaslähtöisyys huomioi maksajan tilanteen ja tarpeet

Jos maksua ei suoriteta eräpäivään mennessä, on muistutus lähetettävä aikailematta. Heti laskun eräpäivän jälkeen tehtävät toimenpiteet ovat merkittävimpiä laskun maksamisen kannalta. Suurin osa eräpäivän jälkeen maksavista asiakkaista maksaa laskun muistutusvaiheessa.

Heti eräpäivän jälkeen tehdyt toimenpiteet ovat merkittävimpiä maksamatta jääneen laskun kotiuttamiseksi.

Asiakkaiden muistuttamisessa hyödynnetään pitkälti samaa tietoa kuin kehittyneessä luottopäätöksessä. Asiakassuhteen kesto, asiakkaan aiempi maksukäyttäytyminen sekä auki olevien laskujen euro- ja kappalemäärät vaikuttavat muistutusvaiheessa tehtäviin toimenpiteisiin. Asiakkaiden muistutusprosessi räätälöidään näiden tekijöiden pohjalta.

Asiakkaissa voidaan tunnistaa kolme maksukäyttäytymiseen perustuvaa maksajaprofilia. Näihin eri maksajaprofileihin tulee kohdistaa sellaisia muistutustoimenpiteitä, joiden tiedetään vaikuttavan parhaiten asiakkaiden maksuhalukkuuteen ja -käyttäytymiseen. Muistutuksen voi tehdä puhelimitse, tekstiviestillä tai muistutuskirjeellä. Räätälöidyt toimenpiteet parantavat asiakastytyvääisyyttä ja pienentävät asiakaspoistumaa.

Suurin osa eräpäivän jälkeen maksavista asiakkaista (54 %) ovat hyviä maksajia. Tässä maksajaprofilissa laskun siirtyminen muistutus- tai perintävaiheeseen johtuu satunnaisesta unohduksesta. Kuluttaja-asiakasta kannattaa muistuttaa hienovaraisesti tekstiviestillä tai muulla tavalla ennen varsinaisen maksumuistutuksen lähettämistä. Yritysassiakkailla kannattaa lähettää muistutusviesti verkkolaskuna tai asiakasportaalin kautta.



Maksajaprofiilin mukaiset toimenpiteet parantavat asiakastytyvääsyyttä ja pienentävät asiakaspoistumaa.

Hieman pienempi osuus, noin 40 %, eräpäivän jälkeen maksavista asiakkaista on hitaita maksajia. Kuluttajakaupassa hitaat maksajat ovat huolimattomia maksamisen suhteen ja he maksavat laskunsa säännöllisesti myöhässä. Hitaiden maksajien maksukäyttäytymiseen voi kuitenkin edelleen vaikuttaa, joten yhteyttä kannattaa ottaa henkilökohtaisesti heti eräpäivän jälkeen. Yritysten välisessä kaupassa tällaisten asiakasyritysten maksukäyttäytymistä ja sen kehittymistä kannattaa seurata myös ulkoisista rekistereistä.

Kolmas maksajaprofiili on maksuvaikeuksissa olevat asiakkaat. Heitä on kuusi prosenttia eräpäivän jälkeen maksavista asiakkaista. Tämän ryhmän maksukäyttäytymiseen on vaikeinta vaikuttaa, sillä heidän maksukykinsä on heikko ja avoimia laskuja on paljon. Maksuvaikeuksissa olevat asiakkaat maksavat laskunsa harvoin ennen eräpäivää, joten laskutusprosessia kannattaa viedä viiveettä eteenpäin. Tällaisille asiakkaille kirjalliset maksumuistutukset ja nopea muistutusprosessi aina perintään asti auttavat parhaiten.



Yritysassiakkaiden heikko maksukyky voi olla signaali siitä, että yritys on ajautumassa konkurssiin tai yrityssaneeraukseen. Tämän maksajaprofilin yritysten tulisi olla seurannassa, jotta maksukyvyn heikkenemiseen voidaan reagoida välittömästi.

Jos maksuvaikeuksissa olevien yritysasiakkaiden määrä kasvaa merkittävästi, on hyvä tarkastella nykyistä luottopolitiikkaa ja miettiä sen kiristämistä.

Jos maksuvaikeuksissa olevien asiakkaiden määrä kasvaa merkittävästi, on hyvä tarkastella nykyistä luottopolitiikkaa ja miettiä sen kiristämistä. Pitkittyneet maksuajat sitovat yrityksen käyttöpääomaa ja saatavien luottotappioriski kasvaa saatavien ikääntyessä.



5. Eroon luottotappioista kannattavasti

Sujuva laskutusprosessi varmistaa, että yrityksen myyntisaamisten kiertonopeus on riittävällä tasolla ja yrityksen käyttöpääomaa sitovat saatavat kotiutuvat. Mitä paremmin luottopäätös, laskutus ja perintä toimivat, sitä positiivisempi vaikutus sillä on myös yrityksen tulokseen. Asiantunteva luotonhallinnan kumppani auttaa tehostamaan koko saatavienhallinnan prosessia, jolloin myös perinnän tarve vähenee.

Kun perintään menevien laskujen määrää pystytään vähentämään esimerkiksi 15 prosentilla, on tällä merkittävä vaikutus taseeseen ja tulokseen. Jos perintään siirtyvien laskujen euromäärä on esimerkiksi 1 600 000 euroa vuodessa ja määrää onnistutaan vähentämään 15 prosenttia, vapautuu käyttöpääomaa 240 000 euroa. Vapautuvan käyttöpääoman lisäksi tulosvaikutus näkyy vieraan pääoman korkokustannusten vähenemisenä (1120 e) tai kasvaneena sijoitetun pääoman tuottona (3173 e), kun vieraan pääoman korko 6 prosenttia ja sijoitetun pääoman tuottovaatimus on 17 prosenttia.

Jos kuluttaja- ja tai yritysasiakas ei maksa laskua, perintä auttaa saatavien kotiuttamisessa. Perintä alkaa vapaaehtoisella perinnällä, josta voidaan edetä oikeudelliseen perintään, jos asiakas ei ole maksanut velkaansa. Yritysten välisessä kaupassa voidaan ottaa seurantaan yrityksiä, jotka eivät ole maksaneet laskua esimerkiksi 20 päivää eräpäivän jälkeen. Seurannassa olevien yritysten maksukykyyn kehittymistä seurataan reaaliaikaisella luottotietoraportoinnilla.

Jos asiakas ei perinnästä huolimatta maksa, saatavat voidaan myydä luotonhallintaan erikoistuneelle yritykselle, mieluiten heti laskujen eräännyttyä. Kun yritys myy saatavat, se vapautuu luottotappioiden perintään liittyvästä kuluriskistä ja saa varman suorituksen epävarmoista saatavista heti. Samalla se voi sijoittaa rahan tuottavampaan käyttöön. Saatavien myynnillä on suora vaikutus yrityksen tulokseen ja taseeseen. Kirjatut luottotappiot muuttuvat tuotoiksi ja yrityksen maksuvalmius paranee. Lisäksi yrityksen pääoman tuotto paranee ja yritys voi keskittää resurssit omaan ydinliiketoimintaansa. Riskittävämpi taseen rakenne auttaa myös rahoituksen saannissa investointeja varten.

Saatavien myynti vapauttaa yrityksen resurssit tuottavampaan käyttöön.

Saatavien myymisestä on hyötyä sekä yritykselle että asiakkaalle. Kun saatavat on myyty, asiakkaalle voidaan hakea maksuratkaisua pitkäjänteisesti ja yksilöllisesti huomioimalla asiakkaan kokonaistilanne.



6. Yhteenveto

Luotonhallinnan elinkaaren johtaminen edellyttää kokonaisvaltaisen saatavienhallinnan prosessin luomista luotonmyöntämisestä saatavien myyntiin asti. Luottopäätöksenteon pohjalle on tänä päivänä saatavilla entistä enemmän reaaliaikaista tietoa, sillä maksamisesta kertyy dataa kaikista vaiheista koko laskun elinkaaren ajalta. Tätä tietoa tehokkaasti hyödyntämällä yritys voi kehittää luotonhallintaa paremmin omaa liiketoimintaa tukevaksi. Toimivan luotonhallinnan ansiosta yritys voi vähentää luottotappioitaan ja lisätä myyntiään.

Luottotappiot ovat osa luottokauppaa ja yritysten liiketoimintaa. Tappioilla on kuitenkin suora vaikutus yrityksen tulokseen ja taseeseen, joten niiden minimoimiseksi tulee tehdä oikeita toimenpiteitä.

Myyntisaamisten kiertonopeuteen panostaminen on yksi tehokkaimmista ja tärkeimmistä keinoista tehostaa käyttöpääoman hallintaa. Jokainen lasku sitoo yrityksen käyttöpääomaa laskun maksuajan verran, joten jo yhden päivän tehostaminen myyntisaamisten kiertoajassa vapauttaa käyttöpääomaa tuottavampaan käyttöön. Johdonmukainen laskutusprosessi ja säännöllinen maksuvalvonta edistävät laskujen maksamista. Perinnän tarkoitus on turvata ja ennustaa yrityksen taloutta.

Aktiivinen ote yrityksen luotonhallinnan kehittämiseksi edistää koko suomalaista luottoyhteiskuntaa. Reaaliaikaisella datalla on avainrooli yritysten luotonhallinnan kehittämisessä. Toimintaympäristön muutoksista kertova data lisää ymmärrystä asiakkaiden tilanteesta, mikä auttaa uusien asiakaslähtöisten ja luotonhallintaa parantavien palveluiden kehittämistä. Monipuolinen data lisää ymmärrystä myös maksukäyttäytymisestä. Sen pohjalta muistutus- ja perintätoimenpiteitä voidaan kohdistaa asiakkaiden maksukäyttäytymisen mukaan.

Yhtenäisen luotonhallinnan elinkaaren rakentaminen vaatii nykyisten toimintamallien kriittistä tarkastelua ja avointa keskustelua siitä, miten jokaista vaihetta luottopäätöksestä saatavien myyntiin voidaan kehittää. Yritys voi hoitaa myyntilaskutuksen eri vaiheet itse tai ottaa siihen luotonhallintaan erikoistuneen kumppanin. Yrityksellä on kuitenkin tärkeää säilyä näkymä luotonhallinnan kokonaiskuvaan, mikä auttaa johtoa kehittämään luotonhallintaa yrityksen strategiaa tukevaksi.

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!

www.lowell.fi

010 2700 700

myynti@lowell.com

