

Lowell Analyysi 2/2026

Kuluttajien ja yritysten velkaantumisen näkymiä vuodelta 2026.

SISÄLLYSLUETTELO

Ennakoivan luotonhallinnan merkitys korostuu	3
Makrotalouden tilannekuva	5
Perintäkirjeiden sähköinen toimitus kasvattaa suosiotaan	6
Kuluttajat	7
Yritykset ja yhteisöt	10
Laskutus	14
Ennustettavuutta liiketoimintaan tehokkaalla luotonhallinnalla	16
Vaikuta liiketoimintasi sujuvaan jatkuvuuteen	17
Lowellin markkinadata pähkinäkuoressa	18
Sustainability Insights	19

ENNAKOIVAN LUOTONHALLINNAN MERKITYS KOROSTUU

Vuoden 2026 ensimmäisen puoliskon data osoittaa, että sekä kuluttajien että yritysten taloudellinen paine jatkuu. Vaikka maksukäyttäytyminen on kokonaisuutena säilynyt melko vakaana, velkamäärät kasvavat edelleen ja maksuhaasteet pitkittyvät yhä useammin lyhytaikaisista häiriöistä pitkäkestoisiksi ongelmiksi.

Vaikka velkamäärät kasvavat ja taloudellinen paine jatkuu, datasta löytyy myös myönteisiä signaaleja: Kuluttajavelallisten määrä on laskussa, nuorempien ikäryhmien osuus uusista perintätapauksista on pienentynyt ja lähes 137 000 asiakasta siirtyi velattomaan tilanteeseen tarkastelujaksolla. Samalla digitaaliset laskutus- ja asiointikanavat tukevat aiempaa tehokkaammin ajallaan maksamista ja saatavien hallintaa.

Kuluttajapuolella velkamäärät ovat kasvaneet jo usean vuoden ajan, ja samalla velkajärjestelyihin hakeutuminen on lisääntynyt. Yrityssektorilla puolestaan yksittäisten saatavien koko kasvaa, konkurssien määrä pysyy historiallisen korkealla tasolla ja yrityssaneerauksissa nähdään edelleen nousua.

Analyysin perusteella maksukäyttäytymiseen voidaan vaikuttaa tehokkaasti ennakoivilla luotonhallinnan toimilla. Erityisesti laskutuskanavan valinnalla, varhaisella maksuvalvonnalla ja digitaalisella asiakasviestinnällä on merkittävä vaikutus siihen, kuinka nopeasti saatavat kotiutuvat ja kuinka moni lasku etenee perintään.

Positiivisen luottotietorekisterin laajeneminen myös elinkeinotoiminnan luottoihin vuonna 2026 tarjoaa luotonantajille entistä paremman näkyvyyden asiakkaiden kokonaistilanteeseen ja tukee vastuullista luotonantoa sekä riskienhallintaa.



Lowell Analyysi kuvaa yritysten ja kuluttajien velkamäärää ennen oikeudellisia toimenpiteitä ja julkista maksuhäiriömerkintää. Analyysi pohjautuu Lowellin tietokantaan. Taloustilanteen vaikutukset ja muutokset lainsäädännössä näkyvät viiveellä perintätoimenpiteissä ja julkisissa maksuhäiriömerkinnöissä. Lowell Analyysi havainnollistaa velkamäärän kehityksessä näkyviä trendejä jo ennen virallisia merkintöjä.

LOWELL ANALYYSIN TÄRKEIMMÄT HAVAINNOT

Kuluttajien velkaantuminen jatkuu

- Kuluttajien kokonaisvelkamäärä on kasvanut lähes 20 % viimeisen kolmen vuoden aikana.
- Velkajärjestelyhakemusten määrä jatkaa kasvuaan.
- Uudet perintätapaukset painottuvat edelleen työikäisiin 25-44-vuotiaisiin.
- Myös yli 60-vuotiaiden osuus perintätapauksista kasvaa tasaisesti.

Yritysten taloudellinen paine näkyy maksuvaikeuksina

- Yritysvelkojen euromäärä jatkaa kasvuaan.
- Konkurssien määrä on kaksinkertaistunut viimeisen viiden vuoden aikana.
- Yrityssaneerausten määrä on edelleen nousussa.
- Maksuviiveissä näkyy merkkejä yritysten maksuvalmiuden heikkenemisestä.

Digitaaliset kanavat tukevat maksamista

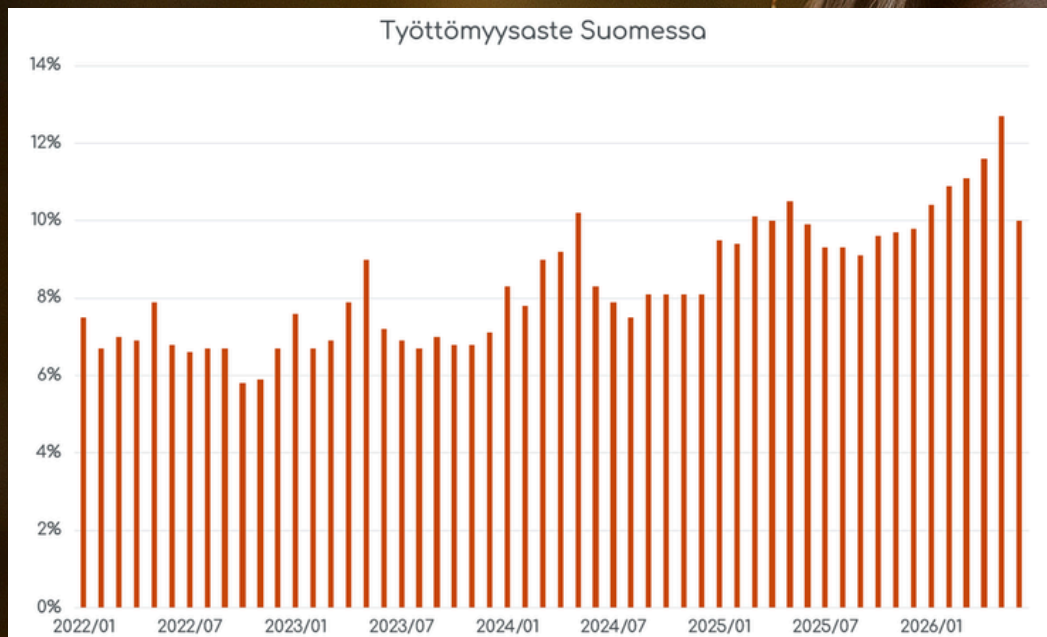
- E-laskuilla on matalin muistutusaste sekä kuluttaja- että yritysasiakkailla.
- Paperi- ja sähköpostilaskut korostuvat edelleen perintään siirtyvissä saatavissa.
- Noin 70 % kuluttajien muistutukseen tai perintään siirtyneistä toimeksiannoista liittyy paperilaskuihin.
- Sähköisesti toimitettujen perintäkirjeiden osuus kasvaa tasaisesti vuodesta toiseen.

Mitä tämä tarkoittaa yrityksille?

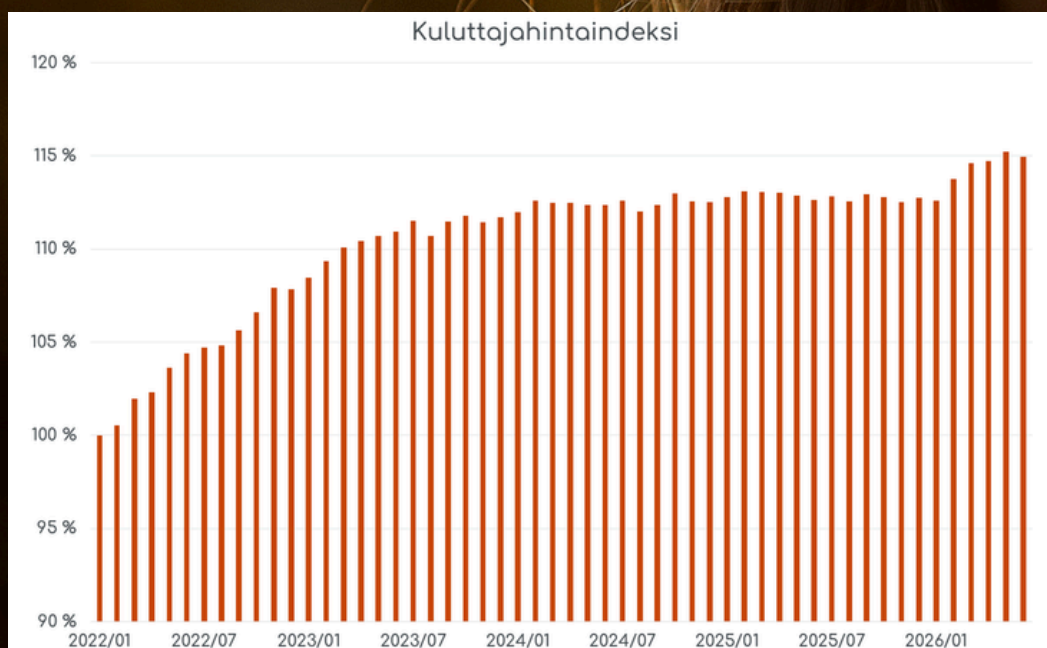
Taloudellisen epävarmuuden jatkuessa luotonhallinnan merkitys korostuu. Data osoittaa, että ennakoiva riskienhallinta, digitaaliset asiointikanavat ja oikea-aikaiset perintätoimenpiteet ovat tehokkaimpia keinoja hallita saatavariskejä ja parantaa kassankiertoa.

MAKROTALouden TILANNEKUVA

Tilastokeskuksen mukaan työttömyysaste on ollut nousussa vuodesta 2022 lähtien. Huippuarvo 12,7% nähtiin toukokuussa 2026.



Inflaation nopea kasvu 2022-2023 nosti kuluttajahintoja. Alkuvuonna 2026 havaittavissa jälleen nousua tasaisempien vuosien 2024 ja 2025 jälkeen.



PERINTÄKIRJEIDEN SÄHKÖINEN TOIMITUS KASVATTAA SUOSIOTAAN

Digitalisaatio muuttaa myös perintäviestintää

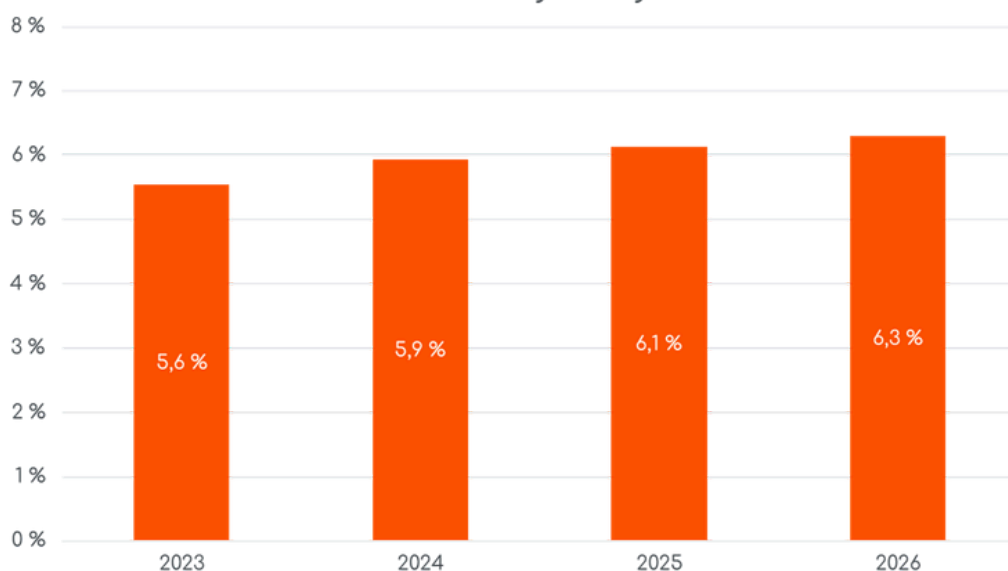
Perintäprosessien sähköistyminen on jatkunut myös vuonna 2026.

Sähköisesti toimitettujen perintäkirjeiden osuus on kasvanut tasaisesti vuodesta 2023 lähtien, mikä kertoo asiakkaiden siirtymisestä yhä vahvemmin digitaalisiin asiointikanaviin.

Digitaaliset toimitustavat mahdollistavat asiakkaiden tavoittamisen aiempaa nopeammin ja tehokkaammin. Samalla ne tukevat sujuvampaa asiakaskokemusta, kun perintään liittyvät viestit ovat helposti saatavilla ajasta ja paikasta riippumatta.

Perintätoimenpiteiden oikea-aikaisuus yhdistettynä sähköisiin viestintäkanaviin auttaa edistämään maksusuorituksia ja tukee tehokasta kassankiertoa. Lowellin asiantuntijat huomioivat erilaiset maksutilanteet ja auttavat löytämään asiakkaalle sopivan maksuratkaisun.

Sähköisesti toimitettujen kirjeiden osuus

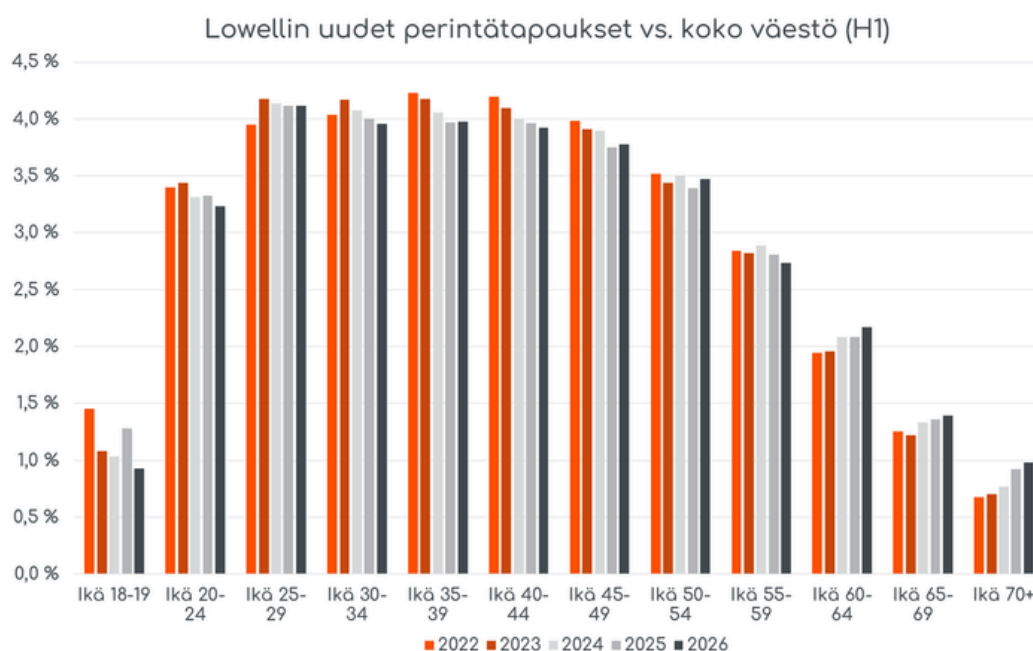


Kuluttajat

Uudet perintätapaukset painottuvat yhä 25–44-vuotiaisiin

Uusien perintätapausten määrä korostuu työikäisillä. Lähes puolet (46,7 %) Lowellin uusista perintätapauksista on 25–44-vuotiailta. Vanhimmissa ikäluokissa osuudet pysyvät selvästi matalampina. 2026 ensimmäisellä vuosi puolikkaalla uusia perintätapauksia oli eniten 25–29-vuotiailla suhteessa ikäryhmän kokoon. Positiivista kuitenkin on, että 18–44-vuotiaiden suhteellinen osuus uusista perintätapauksista on laskenut tarkastelujaksolla.

→ Kuluttajasegmenteistä työikäiset aikuiset ovat edelleen selvästi suurin riskiryhmä.



45-54-vuotiaiden osuus uusista perintätapauksista kasvanut alkuvuoden aikana ja maksukyky näyttää heikentyneen.



18-19-vuotiaiden osuus lähtenyt pienoiseen laskuun 2026 vuoden aikana. Uusissa perintätapauksissa korostuvat vuokra-, liikunta- ja terveysaatavat verrattuna muihin ikäryhmiin.



yli 60-vuotiaiden osuus kasvanut koko tarkastelujakson ajan. Tässä ikäryhmässä perintätapauksissa korostuvat lehti- ja mediasaatavat.

Oma Lowell -verkkopalvelu helpottaa maksamista ja maksujen suorittaminen onkin palvelun suosituin toiminto. Maksuasuiden itsenäinen hoitaminen on mahdollista laskun koko elinkaaren ajan sekä kuluttajille että yritysasiakkaille.

Erinomainen asiakaspalvelu on menestyksemme perusta - siksi panostamme toiminnassamme ratkaisukeskeiseen lähestymistapaan - ja sitä todistaa tyytyväiset asiakkaamme. Asiakaspalautteiden kautta saadut tulokset kertovat toimintamme onnistumisesta. Ratkaisemme asiat yhdellä puhelinsoitolla yli 80 % tapauksista, ja NPS-suositteleeindeksi on yli 60.

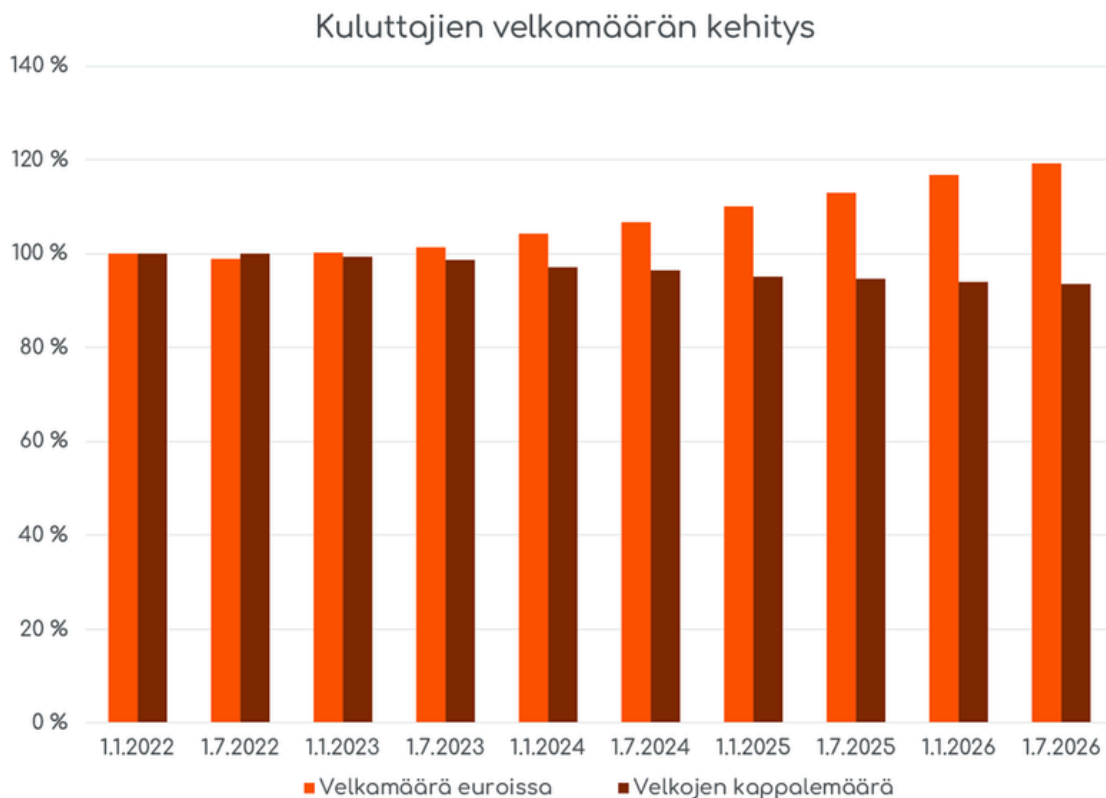
Kokonaiskuluttajavelka on kasvanut rajusti

Lowell Analyysin mukaan kuluttajien velkaantuneisuus jatkaa kasvuaan. Kuluttajien kokonaisvelkamäärä on noussut viimeisten kolmen vuoden aikana liki 20 %. Velkojen kappalemäärä on kuitenkin laskenut koko tarkastelujakson ajan, mikä tarkoittaa velkojen keskimääräisen koon kasvaneen.

Positiivista on, että kuluttajavelallisten määrä on jatkanut laskuaan, vaikka kokonaisvelkamäärä on samanaikaisesti kasvanut. Tämä viittaa siihen, että velkaantuneisuus ei ole yleistynyt väestössä laajemmin, vaan velka keskittyy aiempaa harvemmille kuluttajille.

Positiivisen luottotietorekisterin hyödyt tulevat näkymään laajemmin vasta myöhemmin. Rekisterin tuoma muutos tarjoaa luotonantajille aiempaa kattavamman näkyvyyden kuluttajan kaikkiin velkoihin, mikä vähentää riskiä myöntää luotto henkilölle, jolla on jo liikaa velkaa.

→ Keskimääräinen velkamäärä per velallinen kasvaa → asiakkaiden taloustilanne heikkenee.



Velkajärjestelyhakemusten kasvu kertoo kotitalouksien talouspaineista

Velkajärjestelyjen määrä kasvanut entisestään koko vuoden 2026 aikana ja viittaa lisääntyvään tarpeeseen keventää kotitalouksien velkataakkaa. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2026 käräjäoikeuksiin jätettiin tammi-kesäkuussa velkajärjestelyhakemuksia 18% enemmän kuin vuonna 2025.

Lowellilla H1/2026 +12,6% muutos vuoden takaiseen. Jo yksistään alkuvuonna käsiteltiin 2050 velkajärjestelyä.

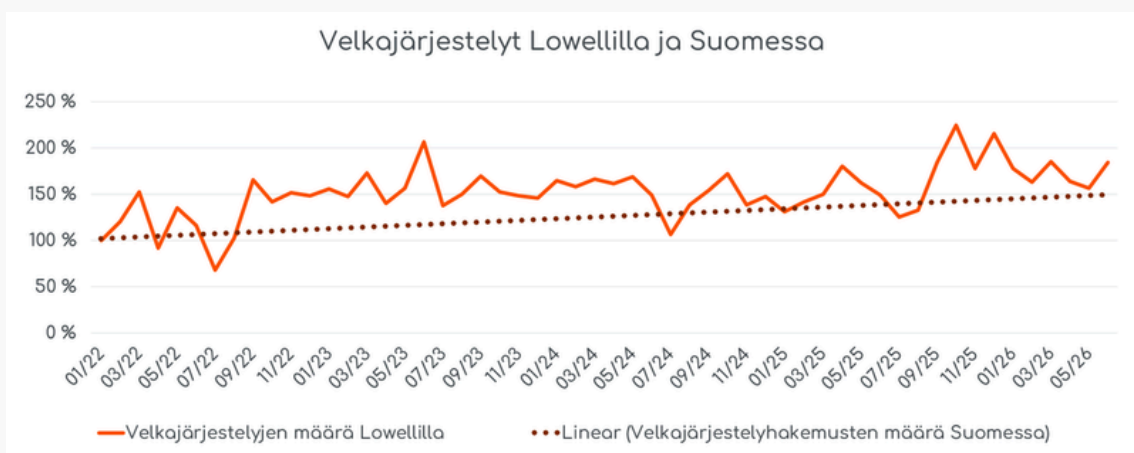


Tilastokeskuksen velkajärjestelytilastoja vuodelta 2025

- Hakemuksia jätettiin noin 11 % enemmän kuin vuonna 2024.
- Maksuohjelma vahvistettiin 9,5 % edellisvuotta enemmän.
- Mediaanivelka on kasvanut lähes vuosittain vuodesta 2009 lähtien.
- Tyypillisin maksuohjelman kesto vuonna 2025 oli 3 vuotta.

Entistä useampi kuluttaja tarvitsee pitkäaikaista ratkaisua velkatilanteen hallintaan. Hakemusten lisääntyminen korostaa maksuvaikeuksien pysyvyyttä ja sitä, että perinteiset lyhyen aikavälin järjestelyt eivät aina riitä. Lowellin kokemus velkajärjestelyiden käsittelystä on merkittävä. Olemme hoitaneet velkajärjestelylausumia vuodesta 1993 eli koko velkajärjestelylain olemassaolon ajan.

➡ Kuluttajat tarvitsevat aiempaa useammin maksujärjestelyitä → hintojen ja korkojen nousu näkyy.



Velkajärjestelyiden määrä suhteessa ensimmäiseen tarkastelukuukauteen 01/22.

Yritykset ja yhteisöt

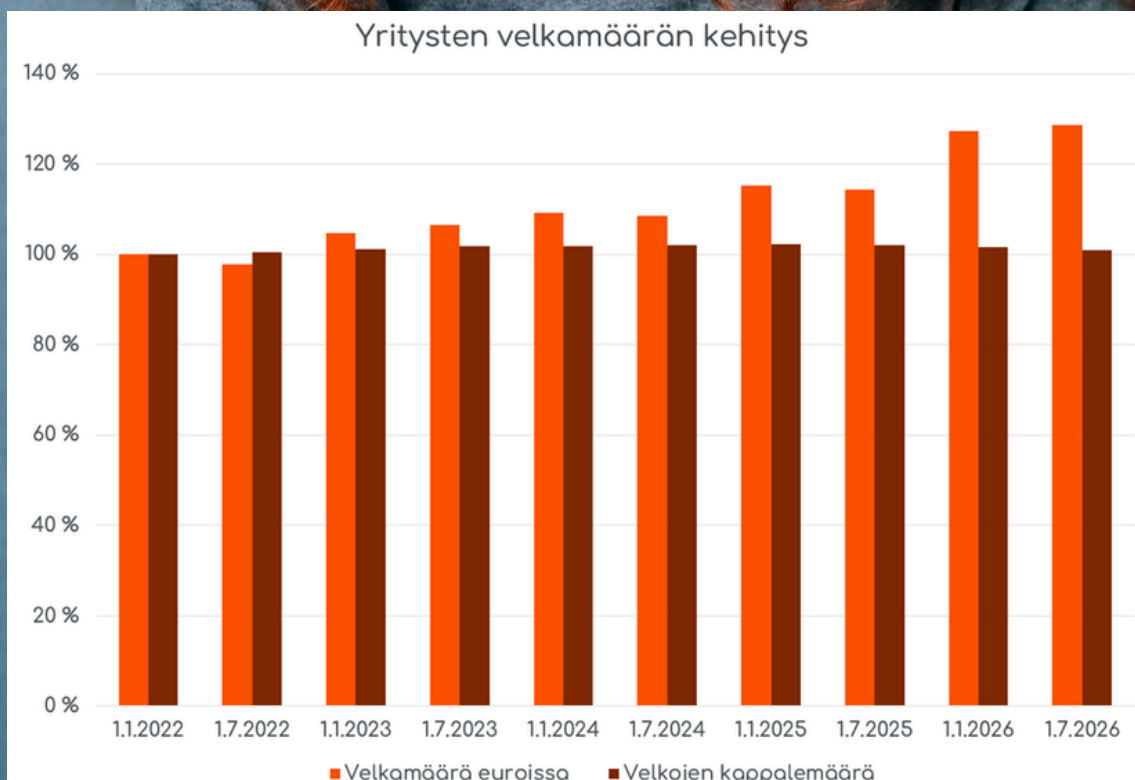
Harvemmat tapaukset, suuremmat velkamäärät

Yritysvelkojen määrä euroissa on ollut selkeässä nousussa vuodesta 2023 lähtien, mutta samaan aikaan velkojen lukumäärä on ollut hienoisessa laskussa vuodesta 2024. Alkuvuoden 2026 osalta tilanne tasainen ja selkeästi suurempi kuin aikaisempana vuonna.

Yrityssektorin haasteet näkyvät selkeinä muutoksina velan kasvussa, maksujen viivästymisessä sekä konkurssien ja saneerausten lisääntymisessä.

Sopimusasiakkaille tarjoamamme Lowell Access -verkkopalvelu on luotu läpinäkyvyyden ja seurannan takaamiseksi koko luotonhallinnan elinkaaren ajalle. Verkkopalvelussa tarjottava dashboard-näkymä sekä muu raportointi mahdollistaa mm. maksukäyttäytymisen muutosten seuraamisen.

→ Yhä useampi yritys joutuu maksuvaikeuksiin, tämä näkyy myös konkurssien määrän kasvuna.



Konkurssien määrä on kaksinkertaistunut viidessä vuodessa

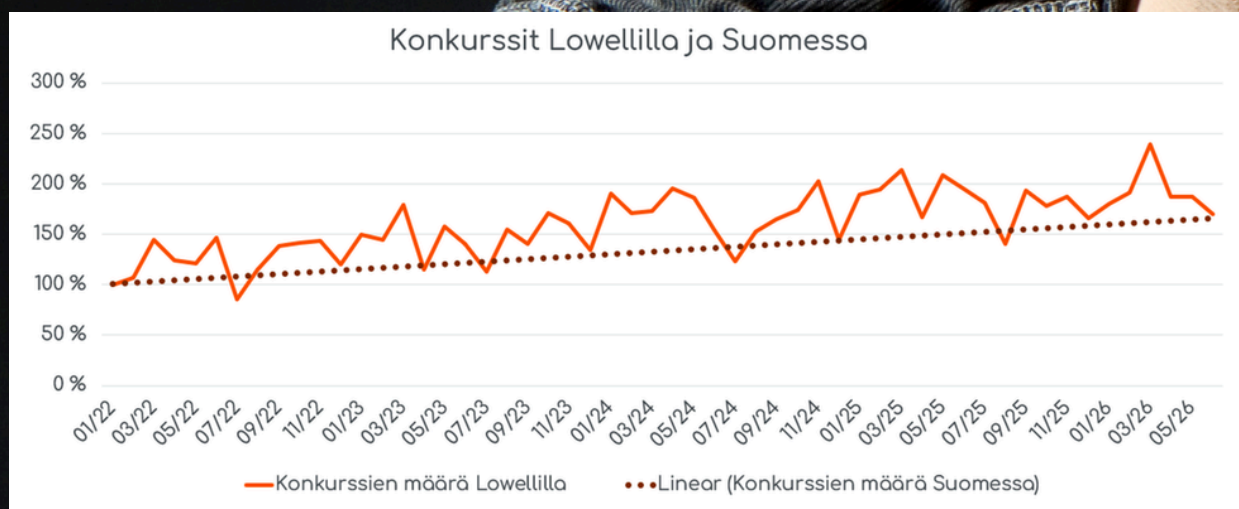
Konkurssien määrä on noussut merkittävästi koko tarkasteluperiodilla. Vertailujakson suurin konkurssipiikki on ollut vuoden 2026 maaliskuussa. Myös yrityssaneerausten määrä lisääntyy selvästi koko vuoden ajan. Trendi osoittaa, että yritysten taloudellinen toimintaympäristö on edelleen haastava.

Trendi on ollut selkeästi nouseva viimeiset 5 vuotta sekä Lowellilla että Suomen tasolla, mutta tarkasteluvälin selkeä nousutrendi hidastuu 2025 jälkeen.

Alkuvuoden 2026 osalta tilanne on ollut melko stabiili ja konkurssien määrän ollessa 1426 kpl on se pysynyt miltei samassa vuoden takaiseen. Suomen tasolla +5% muutos.

Lowellin asiantuntijatiimit ovat erikoistuneet hoitamaan toimialamme erityistapaukset (esim. haavoittuvassa asemassa olevat asiakkaat, konkurssit, velkajärjestelyt). Heillä on pitkä kokemus asiakkaan edun turvaamisesta ja asiakkaiden auttamisesta vaikeissa tilanteissa. Olemme mukana 80 % velkajärjestelyistä ja 90 % konkurseista Suomessa.

➡ Yritysten taloudellinen paine on noussut selvästi – taustalla mm. korkea kustannustaso ja kysynnän lasku.



Konkurssien määrä suhteessa ensimmäiseen tarkastelukuukauteen 01/22.

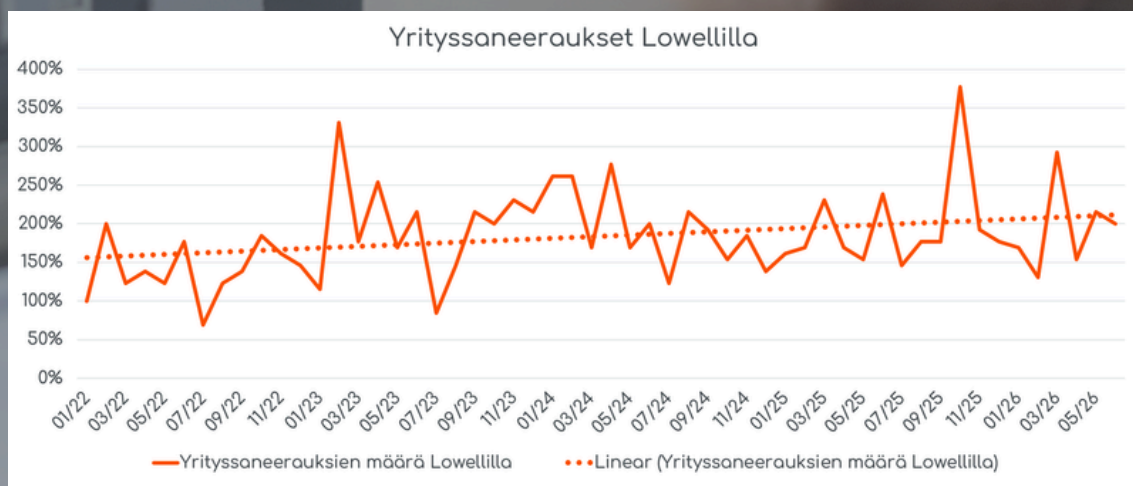
Yhä useampi yritys hakee ratkaisua saneerauksesta

Yrityssaneerausten määrä on jatkanut kasvuaan myös vuonna 2026. Kasvu on ollut konkurssien kehitystä maltillisempaa, mutta trendi kertoo siitä, että yhä useampi yritys hakee aktiivisesti keinoja toimintansa tervehdyttämiseen ennen maksukyvyttömyyttä. Saneeraus tarjoaa mahdollisuuden liiketoiminnan jatkamiseen tilanteissa, joissa taloudelliset haasteet eivät ole vielä muodostuneet pysyviksi.

Lowell Analyysi osoittaa saneerauksien osalta nousevaa trendiä, mutta huomattavasti maltillisempaa kuin konkurseilla, muutos vuoden takaiseen on ollut +3,4%.

Yritysten taloudellisten haasteiden varhainen tunnistaminen on tärkeää sekä velkojille että yrityksille itselleen. Maksuviiveiden, saatavien kehityksen ja toimialakohtaisten riskien seuranta auttaa tunnistamaan muutoksia ennen vakavampien maksuongelmien syntymistä.

→ Kaikki maksuvaikeudet eivät johda konkurssiin, mikä näkyy saneerausten kasvavana roolina



Yrityssaneerauksien määrä suhteessa ensimmäiseen tarkasteluukauteen 01/22.

Yritysten maksuvalmius heilahtelee

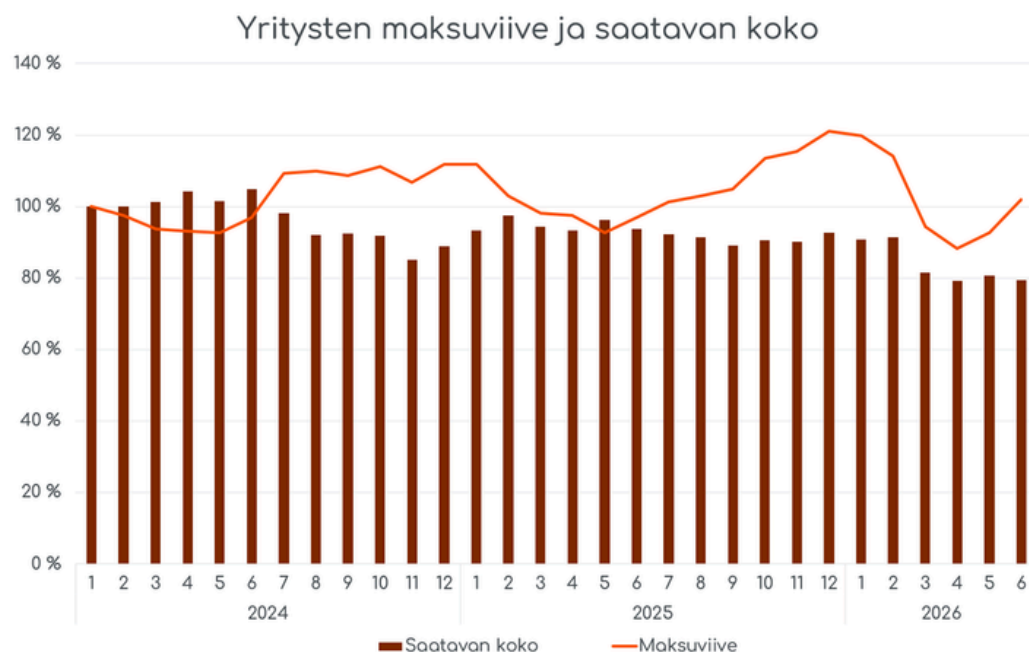
Yritysten taloustilanne kiristyy selvästi, mikä näkyy maksukyvyttömyystoimenpiteiden kasvuna.

- Yrityssaatavien mediaanikoko on edelleen tasaisessa laskussa.
- Alhainen maksuviiveen mediaani kertoo vahvemmasta maksuvalmiudesta – toukokuusta 2025 alkanut nousu puolestaan viittaa kasvaneeseen taloudelliseen paineeseen.

Maksuviiveiden kasvu on varhainen signaali maksuvalmiuden heikkenemisestä ja taloudellisen paineen lisääntymisestä. Se näkyy usein ennen julkisia maksuhäiriömerkintöjä tai muita vakavampia maksukyvyttömyyden tunnusmerkkejä. Yrityssasiakkaiden kohdalla pelkkä maksuviive ei kuitenkaan automaattisesti tarkoita huonoa maksukykyä. Esimerkiksi suurilla yrityksillä pitkät ostolaskujen käsittelyprosessit voivat näkyä maksuviiveinä ilman varsinaisia talousongelmia. Maksuviivetietoa tulisi käyttää osana laajempaa kokonaisarviota.

Maksuviive: viive alkuperäisen eräpäivän ja maksupäivän välillä, huomioidaan vain riidattomat ja yli 7 päivää vanhat saatavat eräpäivästä laskettuna, tarkastellaan mediaaniarvoa joka kuukaudelle, sillä hetkellä avoinna olevista saatavista.

→ Toimintaympäristö on epävaka – maksukyky vaihtelevaa.



Maksuviiveiden hallinnan avaintekijät

- Digitaalisten laskutuskanavien lisääminen
- Varhainen maksuvalvonta ja muistuttaminen
- Nopea reagointi viivästyksiin
- Joustavat maksusuunnitelmat
- Monikanavainen asiakasviestintä
- Maksukäyttäytymisen jatkuva seuranta
- Dataan perustuva riskienhallinta

Laskutus

Laskutusvolyymit paljastavat selkeitä kanavapreferenssejä

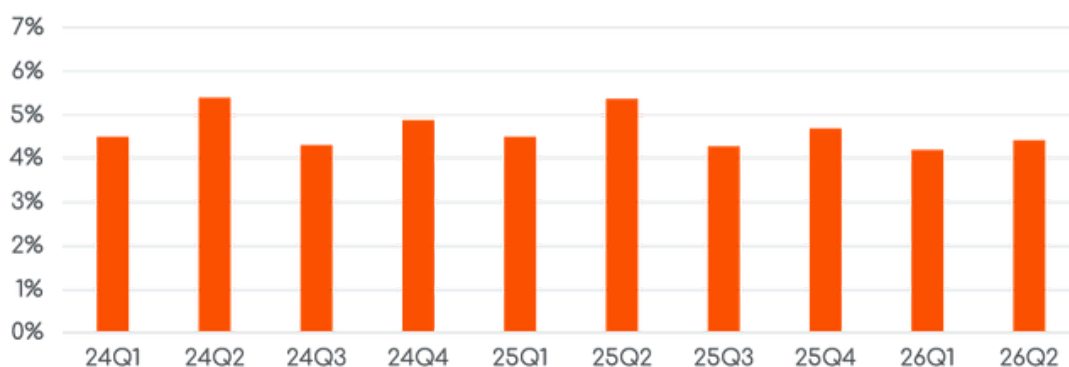
Laskutuskanava näkyy suoraan maksukäyttäytymisessä

Lowellin analyysin perusteella laskutuskanavalla on merkittävä vaikutus laskujen maksamiseen ajallaan. E-laskujen muistutusaste on selvästi matalin sekä kuluttaja- että yritysasiakkaiden keskuudessa, kun taas sähköposti- ja paperilaskuihin liittyy enemmän maksuviiveitä ja muistutustarpeita.

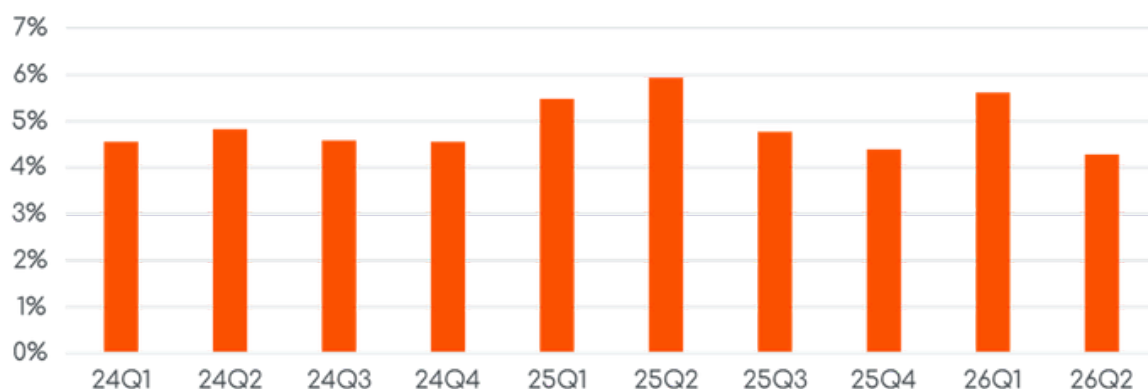
Tulokset korostavat digitaalisten laskutuskanavien merkitystä maksukäyttäytymisen ohjaajana. Mitä sujuvampi ja asiakkaan arkeen integroituneempi laskun vastaanottotapa on, sitä pienempi on riski maksun viivästymiseen ja sitä epätodennäköisemmin lasku etenee perintään.

Yleisesti laskuista n. 5% etenee maksumuistutukselle:

Muistutettujen laskujen osuus kuluttajilla



Muistutettujen laskujen osuus yrityksillä

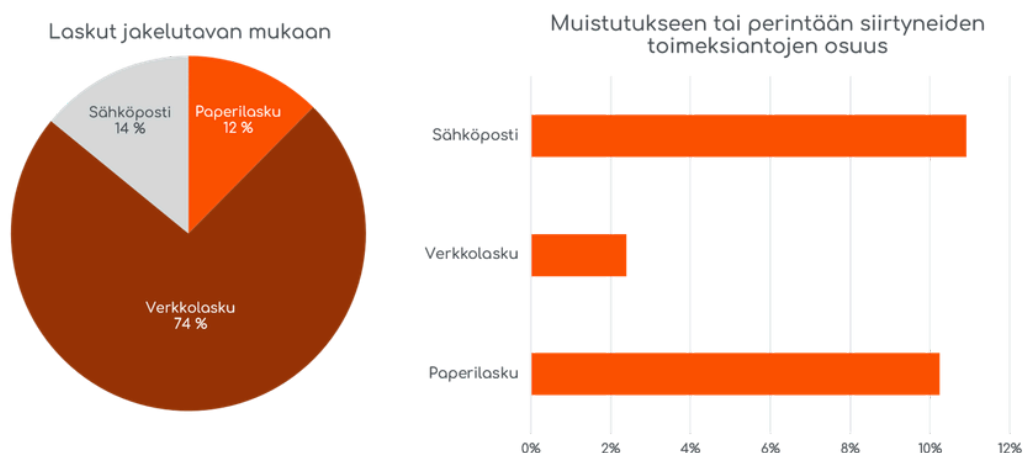


Yritykset

Yritykset suosivat pääasiassa verkkolaskuja.

- Paperilaskujen osuus laskenut 2% vuodesta 2025.
- Paperi- ja sähköpostilaskuilla on korkea muistutusaste (yli 10 %).
- Sähköpostilaskujen osalta muistutukseen tai perintään siirtyneiden toimeksiantojen osuus kasvanut noin 6%
- Vaikka vain 26 % laskuista on sähköposti- ja paperilaskuja, nämä muodostavat 61 % kaikista perintään siirtyneistä toimeksiannoista.

→ Verkkolasku → selvästi alhaisempi perintään siirtymisen riski.

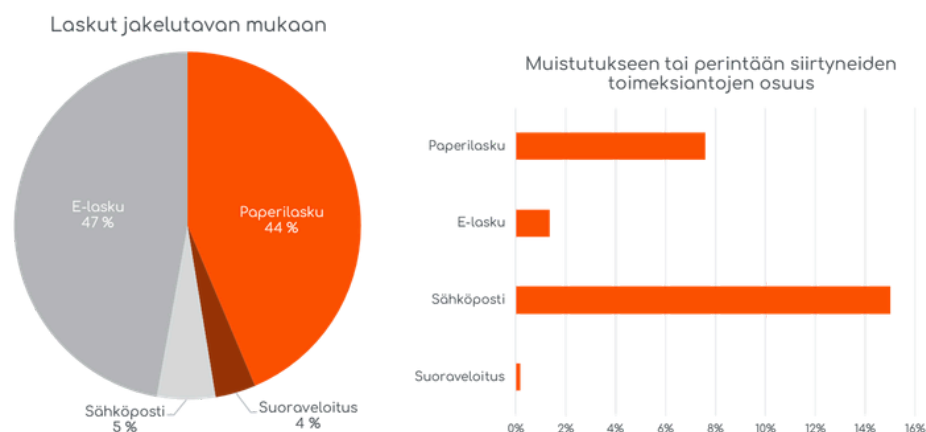


Kuluttajat

Paperi- ja e-laskut ovat hallitsevat laskutuskanavat kuluttajilla – ei merkittäviä muutoksia viime vuodesta.

- Sähköpostilaskuja siirtyy muistutukseen tai perintään yli 10-kertainen määrä verrattuna e-laskuihin, ja paperilaskuja yli viisinkertainen määrä.
- Muistutukseen tai perintään siirtyneiden toimeksiantojen osuus on kasvanut laskutustavasta riippumatta.
- Noin 70 % toimeksiannoista, jotka ovat siirtyneet muistutukseen tai perintään, ovat olleet paperilaskuja.

→ Kanavavalinnat vaikuttavat suoraan maksuviiveisiin.



Ennustettavuutta liiketoimintaan tehokkaalla luotonhallinnalla

Kokonaisvaltainen luotonhallinnan elinkaaren johtaminen auttaa yrityksiä tehostamaan kassankiertoa ja ennaltaehkäisemään luottotappioita. Ajantasaisen tiedon avulla yritys voi reagoida nopeasti asiakkaiden maksukyvyssä tapahtuviin muutoksiin sekä parantaa liiketoiminnan ennustettavuutta.

Lowellin palveluiden avulla kehität luotonhallinnan elinkaarta kokonaisvaltaisesti luottopäätöksestä saatavien myyntiin asti.

Ota yhteyttä, kerromme mielellämme lisää.

www.lowell.fi
010 2700 700
myynti@lowell.com



Kokonaisvaltaista saatavienhallintaa

Lowell Suomi Oy on luotonhallinnan palveluyritys, joka on auttanut yrityksiä ja ihmisiä luottojen hallinnassa Suomessa jo yli 60 vuotta. Toiminnassamme yhdistyy data-analytiikan osaaminen ja kestävä riskienhallinta. Toteutamme suomalaisille yrityksille toimialakohtaisia ratkaisuja laskutukseen, perintään ja luottopäätöksentekoon. Yli 380 asiantuntijamme voimin palvelemme tuhansia yritysasiakkaita, ja noin 107 miljoonan euron liikevaihhdolla olemme yksi Suomen johtavista saatavienhallinnan kumppaneista.

Vaikuta liiketoimintasi sujuvaan jatkuvuuteen

Lowell Analyysi

Asiakaslähtöinen ja tehostettu kassankierto

Ulkoistamalla laskutuksen ja reskontranhoidon perinnän lisäksi, varmistat saatavien sujuvan ja katkeamattoman hoidon koko saatavien hallinnan elinkaaren ajan. Tämä parantaa merkittävästi asiakaskokemusta ja nopeuttaa saatavien kotiutumista. Meiltä saat joustavat, modernit ratkaisut, jotka perustuvat asiakkaiden tarpeisiin. Jatkuvat prosessi- ja palveluparannukset tähtäävät parempien tulosten ja palvelukokemusten aikaansaamiseksi. Edistykselliset, maksukäyttäytymisen huomioivat digitaaliset palvelukanavat (Oma Lowell) täydentävät henkilökohtaista palvelua. Tutkimme jatkuvasti tekoälyn tuomia mahdollisuuksia ja otamme niitä käyttöön asteittain. Ulkoistamalla koko saatavien hallinnan elinkaaren aina asiakasvalinnasta perintään saat välineet pitävämpiin maksusuorituksiin ja tarkempaan asiakasymmärrykseen. Toimintatapamme tukee yksilöitä ja yrityksiä oman talouden paremmassa hallinnassa, kun voimme antaa tukea ja opastusta koko matkan ajan.

Asiantuntija luotonhallinnan elinkaarelle

Tarjoamme alan osaavinta palvelua saumattomasti ja yhteistyö kanssamme on vaivatonta. Vahvistamme kumppanuuttamme vakioidulla asiakkuudenhallintamallilla ja elinkaarenmittaisella palvelutarjoomalla. Käytettävissäsi ovat alan ammattitaitoisimmat asiantuntijat luotonhallinnan erityisitilanteisiin paikallisesti ja pohjoismaisesti. Teemme tiivistä yhteistyötä viranomaisien kanssa ja olemme aktiivisesti mukana toimintaympäristömme modernisoinnissa ehkäistäksemme ylivelkaantumista. Toimimme luotettavana kumppanina ja neuvonantajana valjastamalla asiantuntemuksemme ja näkemyksemme asiakkaidemme käyttöön. Lowell Access -verkkopalvelu tarjoaa vaivattoman viestintävälineen ja reaaliaikaisen näkyvyyden omaan portfolioosi kokonaisvaltaisesti sekä asiakaskohtaisella tasolla. Yhden kanavan kautta käsilläsi on kattavat raportit liiketoiminnan kehittämisen ennustamiseen ja päätöksentekoa tukemaan.

Luottotappiot tuotoksi

Liiketoiminnan kasvu ja kannattavuus vaatii joskus epävarmoista saatavista luopumista. Joustava ja läpinäkyvä lähestymistapamme velkojen ostamiseen auttaa sinua parantamaan kassavirtaa ja vähentämään kustannuksia varmistaen samalla vaatimustenmukaisuuden ja suojaten brändiäsi. Avullamme pääset epävarmoista saatavista kohti varmempaa kassavirtaa ja huolehdimme asiakkaistasi asiantuntevasti.

Lowellin markkinadata pähkinänkuoressa -viimeisen 12 kuukauden aikana-

2,8 miljoonaa
käsiteltyä toimeksiantoa

653 000+
tunnistettua kuluttajaa analyysin taustalla

83 000+
yritystä aktiivisissa toimeksiannoissa

49 %
Pohjoismaiden toimeksiantovolyymeista lähes puolet
käsitellään Suomessa

Yllä esitetyt havainnot perustuvat laajaan kuluttaja- ja yritysdataan, joka kattaa lähes puolet Lowell-konsernin Pohjoismaiden käsitellyistä toimeksiannoista. Aineisto tarjoaa kattavan näkymän maksukäyttäytymisen, velkaantumisen ja luotonhallinnan kehitykseen Suomessa.

Sustainability Insights

Seuraavat havainnot perustuvat Lowellin kuluttaja- ja yritysasiakaskannasta koottuun dataan H1 2025 vs H1 2026. Tarkastelu kattaa aktiiviset asiakkaat, jäljellä olevan velan, maksusuunnitelmat sekä velattomaan tilanteeseen siirtyneet asiakkaat.

Velkataakka kasvaa asiakasmäärää nopeammin

Aktiivisten asiakkaiden määrä kasvoi noin 1,6 %, mutta samaan aikaan jäljellä olevan velan määrä kasvoi noin 19 %. Kehitys viittaa siihen, että velka keskittyy aiempaa suurempiin asiakaskohtaisiin velkamääriin.

Yhä useampi asiakas saavuttaa velattoman tilanteen

Merkittävä määrä asiakkaita poistui aktiivisesta velkakannasta maksamalla velkansa kokonaan tai päättämällä kaikki avoimet tapauksensa. Kehitys osoittaa, että talouden haasteista huolimatta velkojen hoitamiseen löydetään ratkaisuja.

Maksuratkaisujen merkitys korostuu

Aktiivisessa maksusuunnitelmassa olevien asiakkaiden osuus laski noin 9,2 prosentista 8,7 prosenttiin, samalla kun velkamäärät jatkoivat kasvuaan. Tämä korostaa varhaisen yhteydenpidon ja joustavien maksuratkaisujen merkitystä.

Työikäiset ovat edelleen suurin asiakasryhmä

Saatavakannassa korostuvat edelleen erityisesti 25-44-vuotiaat asiakkaat. Taloudellisen epävarmuuden vaikutukset näkyvät vahvimmin ikäryhmissä, joilla on tyypillisesti eniten asumiseen, kulutukseen ja rahoitukseen liittyviä taloudellisia sitoumuksia.

Pääkaupunkiseutu erottuu edelleen

Helsinki-Uusimaa muodostaa edelleen yli kolmanneksen Lowellin kuluttaja-asiakaskannasta. Kasvu painottui erityisesti Vantaalle (+2,8 %) ja Espooseen (+1,4 %), kun taas useissa muissa suurissa kaupungeissa asiakasmäärät pysyivät vakaina tai laskivat hieman. Alueellinen tarkastelu osoittaa, että velkaantumisen kehitys keskittyy edelleen Suomen suurimpiin kasvukeskuksiin.

Keskeinen johtopäätös

Vaikka aktiivisten asiakkaiden määrä on pysynyt melko vakaana, velkojen euromääräinen kasvu kertoo velkaantumisen syvenemisestä. Samalla monet asiakkaat kuitenkin onnistuvat etenemään kohti velatonta tilannetta. Tulokset korostavat ennakoivan luotonhallinnan, oikea-aikaisten maksuratkaisujen ja asiakkaan tilanteeseen sovitettujen palvelujen merkitystä.

Alkuvuosi 2026

- Lähes 40 % aktiivisista asiakkaista maksoi vuoden 2026 alkuvuoden aikana vähintään yhden toimeksiannon loppuun.
- Hieman vajaat 137 000 asiakasta siirtyi velattomaan tilanteeseen.
- Maksusuunnitelma oli noin 15 %:lla asiakkaista.
- Miehillä 64 % velkoisuus / 59 % velallisista on miehiä / naisilla enemmän toimeksiantoja, mutta euromääräisesti keskimäärin 20 % vähemmän avointa saldoa
- Helsinki-Uusimaa on selvästi suurin alue, ja siellä on noin 36,5 % alueellisesti luokitellusta asiakaskannasta.