

Lähettäjä: Tomas Åberg <tomas.aberg@resurs.fi>

Lähetetty: keskiviikko 14. lokakuuta 2020 8.07

Vastaanottaja: Aspelund Sofia (OM) <sofia.aspelund@om.fi>; Kapraali Mirja (OM) <mirja.kapraali@om.fi>

Kopio: Makkonen Antti (VM) <Antti.Makkonen@vm.fi>; Nyström Piia (LVM) <Piia.Nystrom@lvm.fi>; Alho Sari (TEM) <Sari.Alho@tem.fi>; jyrki.rinnemaa@oikeus.fi; Etelä-Suomen AVI <kirjaamo.etela@avi.fi>;

Sanna.Atrila@finanssivalvonta.fi; jukka.topi@bof.fi; paula.hannula@kkv.fi; anu.talus@om.fi; jari@asml.fi; sanna-maria.bertell@ek.fi; lea.mantyniemi@finanssiala.fi; ilari.kallio@kauppa.fi; Vyyryläinen Tiina

(Kuluttajaliitto) <tiina.vyyrylainen@kuluttajaliitto.fi>; info@medialiitto.fi; ORK Virastoposti <oikeusrekisterikeskus@om.fi>; Toivonen Tiina (Suomen Yrittäjät) <tiina.toivonen@yrittajat.fi>;

Minna.Backman@takuusaatio.fi; petra.einio@turku.fi; juuso.jokela@asiakastieto.fi;

jyrki.lindstrom@intrum.com; tuomas.tierala@kreab.com; anniina.brusi@ferratumbank.fi;

jari.hytonen@tact.fi; tuomas.louhela@bluefinance.fi; Tomas Åberg <tomas.aberg@resurs.fi>;

petra.wikstrom@schibsted.com; markus.huhdanpaa@sortter.com; jari.arjavalta@inxiainvest.fi

Aihe: Sv: Kuluttajaluottojen tilapäisen hintasääntelyn toimivuus ja vaikutukset - kommenttipyyntö (määräpäivä 22.10.)

Hei,

Kiitos mahdollisuudesta kommentoida.

1. Jos asiaa lähestyy pragmaattisesti, niin väliaikaisesti alennettu korkokatto on ollut yksiselitteinen ja teknisesti helppo noudattaa. Suoramarkkinointikiellon vaikutukset palvelutilanteeseen on monisyisempi asiakokonaisuus. Resurs Bank Suomen sivuliikkeellä on laaja kuluttaja-asiakaskunta ja paljon kiitosta saanut suomenkielinen asiakaspalvelutoiminto. Moni aktiivisessa asiakassuhteessa oleva kuluttaja soittaa meille. Suoramarkkinointikielto on näissä inbound asiakaspalvelutilanteissa toisinaan tuntunut ylivoimaiselta, olemme toki johdonmukaisesti toimineet annetun lainsäädännön puitteissa ja informoineet asiakasta heidän tilanteeseen hyvin soveltuvista maksu-/luottoratkaisuista vain jos asiakas itse on ensin tuonut asian esille ja indikoinut tarpeensa/kiinnostuksensa. Suoramarkkinointikiellon noudattaminen on siten osin heikentänyt kuluttaja-asiakkaiden palvelua ja taloudellisten haasteiden ratkaisuvaihtoehtoista informoimista. Väliaikaisen suoramarkkinointikiellon rajaaminen outbound suoramarkkinointiin olisi kenties paremmin palvellut lainsäätäjän väliaikaisia tavoitteita.
2. Näkemyksemme mukaan väliaikaisella korkokattosääntelyllä on ollut kaksi pääasiallista vaikutusmuotoa
 - a. Koska riskinmukaista korkopreemiota intervallissa 10%-20% ei voi soveltaa aikaperiodilla 1.7.2020 – 31.12.2020 tietyt markkinatoimijat ovat kiristäneet omia luotonmyöntökriteereitään. Näinollen osa kuluttajista ovat jääneet ilman rahoitusta.
 - b. Koska alennettu korkokatto on säädetty lailla kuuden kuukauden jälkeen poistuvaksi ja samalla lailla on mahdollistettu luottosopimusten teko korkopreemiolla 10%-20%, niin tietyt markkinatoimijat ovat hyväksyneet 10% korkopreemiovaadetta korkeariskisempiä hakijoita myös aikaperiodilla 1.7.2020 – 31.12.2020. Liiketaloudellinen logiikka on, että luottosopimuksesta poiketen alennettua korkoa sovelletaan keskimäärin kolmen kuukauden aikana sopimukselle jonka kesto voi olla vuosia, jopa yli kymmenen vuotta
3. Näkemyksemme mukaan
 - a. Tiukempaa korkosääntelyä ei voi jatkaa 31.12.2020 jälkeen. Suomen lainsäädännön täytyy olla johdonmukaista ja ennustettavaa. Merkittävä osa luotonmyöntäjiä vuosiksi eteenpäin sitovasta luotonmyönnöstä aikaperiodilla 1.7.2020-31.12.2020 on perustunut laissa säädettyyn alennetun korkokaton poistumiseen kuuden kuukauden voimassaolon jälkeen. Näitä luottoja ei olisi myönnetty ellei olisi ollut tiedossa, että 1.1.2021 palataan soveltamaan 1.9.2019 voimaantullutta 20% korkokattoa. Myöskään alennetun korkokaton jatkaminen niin, että sitä 1.1.2021 alkaen sovelletaan ainoastaan siitä päivämäärästä

- lähtien myönnettyihin luottoihin ei ole suositeltavaa. 1.9.2019 voimaantullut 20% korkokatto on EU tasolla kireää lainsäädäntöä ja mahdollistaa rahoituksen tarjonnan nykyistä laajemmalle kuluttaja-asiakasprofiilille. On huomioitava, että kilpailutilanne markkinoilla on johtanut siihen, että joka tapauksessa kooltaan isommat ja kestoaltaan pidemmät luottosopimukset käsityksemme mukaan pääsääntöisesti solmitaan alle tai noin 10% vuotuisen nominaali korkoon. Arbitraarisen korkokattoaleneman asemesta markkinamekanismeja olisi syytä tukea informaatio saatavuutta parantamalla. Tärkeimpänä vauhdittamalla positiivisen luottorekisterin aikaansaamista Suomeen. Hanke pimentää maksuhäiriöisten kuluttajien maksuhistoria luotonmyöntäjiltä heti maksuhäiriön poistumisen jälkeen ei ole omiaan lisäämään luotonmyöntäjien mahdollisuuksia harjoittaa vastuullista luotonmyöntöä. Mitä enemmän informaatiota on markkinatoimijoiden käytettävissä, sitä harvempi kuluttaja ajautuu maksuvaikeuksiin, sitä edullisemmin ehdoin on vakuudetonta luottoa kuluttajien saatavilla ja sitä vastuullisempaa luotonmyöntö on.
- b. Luottojen suoramarkkinointikiellon jatkaminen ei ole perusteltua. Pysyvän suoramarkkinointiin liittyvän lainsäädännön tulee olla neutraalia. Hyvin usealla alalla liiketoimintaa edistetään suoramarkkinoinnin keinoin, jolloin myös koetut epäkohdat ovat samoja. Esimerkkejä aloista ovat lehtiala, teleoperaattorit, sähköala, kodin kunnostus ja perusparannus. Suoramarkkinoinnin sääntelyä tulisi lähestyä neutraalisti. Suoramarkkinoinnin kuluttajahenkilöön liittyvää luvanvaraisuutta, viranomaisen kuluttajatiedottamista, viranomaisen markkinatoimijavalvontaa ja viranomaisen sanktiomahdollisuuksia voisi kehittää nykyistä tehokkaammiksi.

Parhain terveisin
Tomas Åberg



Tomas Åberg
Country Director

Resurs Bank AB, Suomen sivuliike
Teknobulevardi 3-5
01530 Vantaa

Cell: +358 40 5000 502
Mail: tomas.aberg@resurs.fi
Web: www.resursbank.fi