

# Rahoitusalan vinkit luopumisesta valmistautumiseen



**Risto Savolainen**

asiakkuusjohtaja maa- ja metsätalousasiakkaat  
agronomi, kaupanvahvistaja



# Säästöpankkiryhmä

STRATEGISENA PAINOPISTEALUEENA YRITYSASIAKASLIKETOIMINNAN KASVATTAMINEN

Asiakas-  
tyytyväisyys  
kiitettävä,  
neuvotteluiden  
suosittelemiseksi

**84,7**

Yritysluottokanta

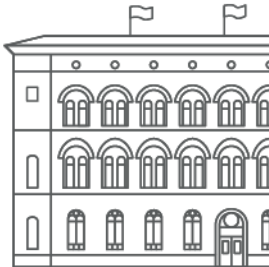
**3,5** mrd  
euroa



Perustettu

**1822**

Suomen ensimmäinen pankki.



Vuosikasvu

**17,8** %

Vahvasti yli markkinakasvun (5,3%)

**19,5** %

CET1-vakavaraisuus

**~36.000** Yritysassiakasta

**14** Säästöpankkia Yli **100** toimipistettä



Säästöpankki  
YRITYSPANKKI

# SÄÄSTÖPANKKI OPTIA OY (PÄÄKONTTORI IISALMESSA)

## Vuosi 2023

140. toimintavuosi



**13**

paikkakunnalla



**n. 600**

uutta yrityslainaa



**137**

säästöpankkiiria



**n. 1800**

asiakkaan asunnon rahoitus



**n. 75 000**

asiakasta



**3500**

Uutta asiakasta



**yli 30 000**

Henkilökohtaista taloudenvalmennustuokiota paikallisille asukkaille ja yrittäjille



**26 uutta työkaveria**



# Maatalouden rahoitus

- Säästöpankkiryhmässä maatalouden luotot lisääntyivät v. 2023 **+8%**
  - Suomen toiseksi suurin maatalousrahoittaja
- Luottoja palautuu noin 10%/v → uusmyynnin tavoite
- Optiassa 3%:lla maatiloista (30 tilaa) n. 50% maatalouden luotoista
  - Keskimääräinen luottosaldo näillä tiloilla on 1.300.000€
- Paikallisuus ja päätöksenteon nopeus, tässä olemme parhaita
- Optia ottanut aktiivisen roolin tilojen kumppanina, tässä suuri muutos perinteiseen toimintamalliin mm. tilakäynnit.
- Lainaturva ja edunvalvontavaltuutus sekä testamentti oleellinen osa riskien hallintaa.



# Maatalouden riskien painopiste

- Investointia suunnittelevan yrittäjän horisontissa on valitettavasti monia isoja riskejä. Maatalousyrittäjän riskien painopiste on siirtynyt lähellä olevista konkreettisista riskeistä yhä enemmän **poliittisiin ja markkinoihin liittyviin riskeihin**. Nykyiset maatalouden talousongelmat ovat suoraa seurausta edellä tapahtuneista häiriöistä ja **täysin yrittäjien oman vaikutusvallan ulottumattomissa**.
- Esimerkiksi viljanviljelyssä markkinariskeillä on ollut jo pitkään suurempi taloudellinen merkitys kuin satoriskeillä, sama tilanne taitaa olla jo muillakin tuotantosunnilla.

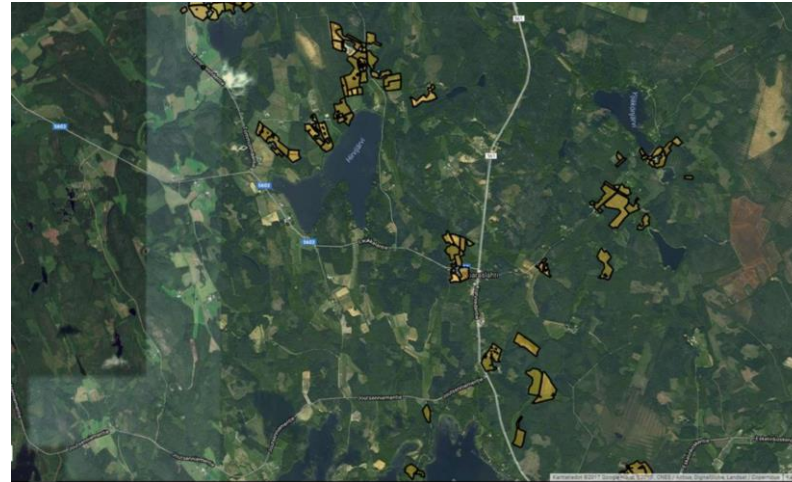
Lähde: Olli Niskanen, Luke



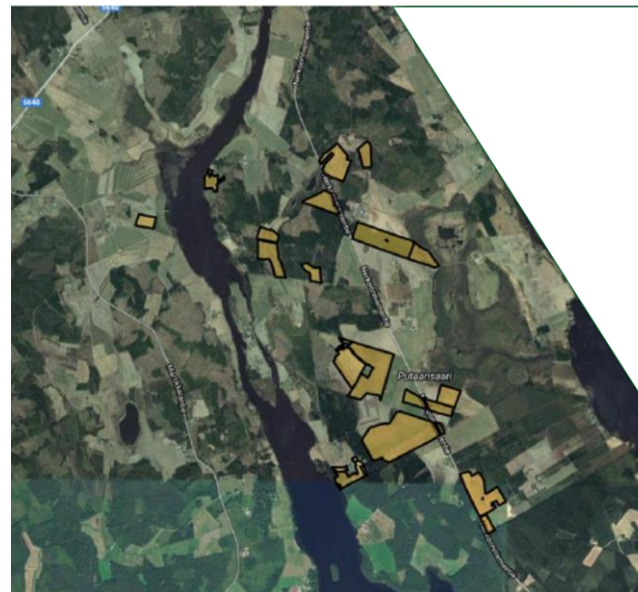


# Vakuuksien näkökulma

- Toimivien maatilojen etäisyydet kasvavat, alueet erottuvat toisistaan
- Vakuusarvojen arviointi vaikeutuu merkittävästi
- Logistiikan kehittyminen voi synnyttää suuria eläinyksiköitä teollisuuden läheisyyteen
- Mikä on kylän viimeisen tilan vakuusarvo?



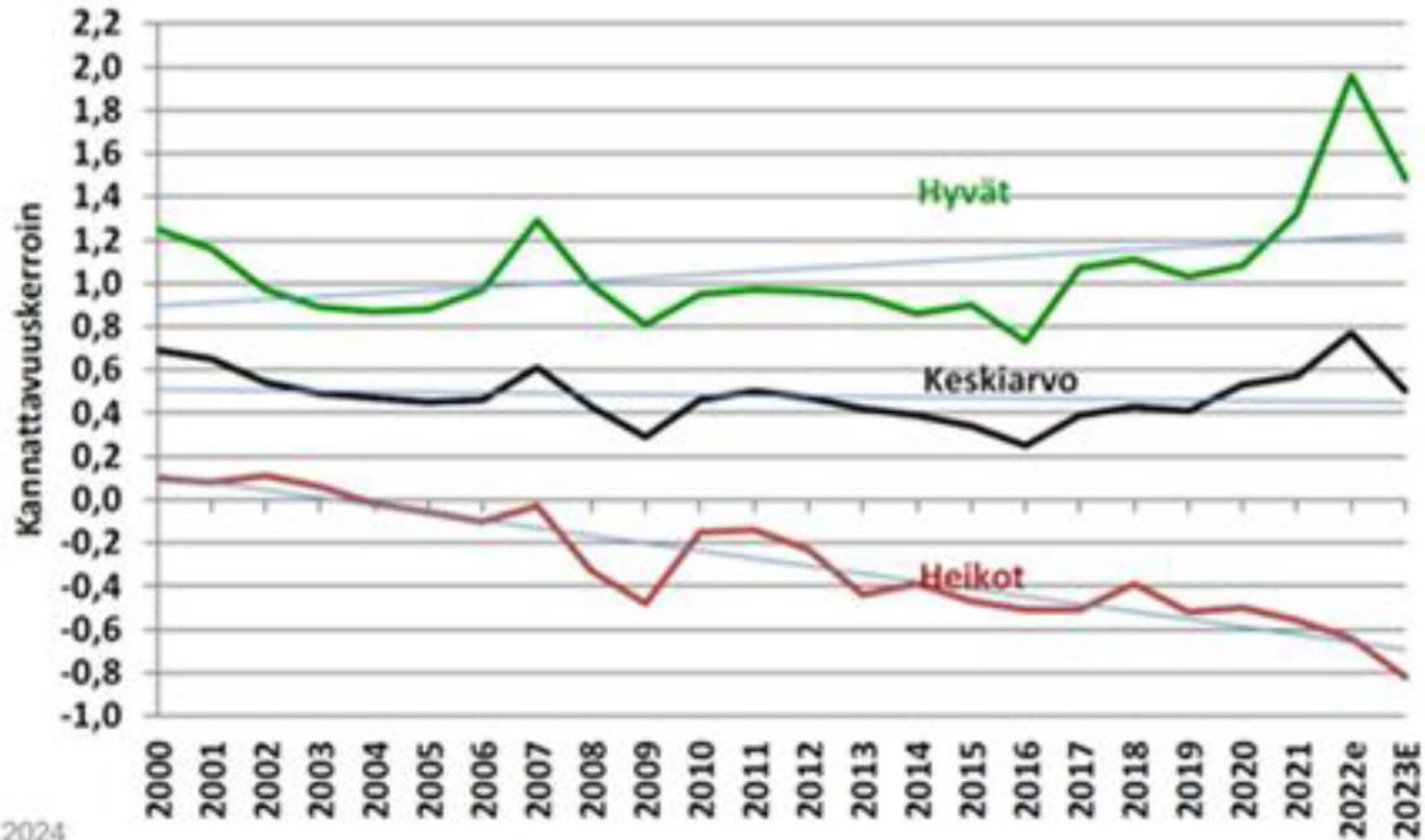
Tilan pellot hajallaan, pienehköt lohkot, lohkot metsän keskellä.  
→ heikko vakuusarvo



Pellot lähellä tilaa, aktiivinen maatalousalue  
→ hyvä vakuusarvo



# Polarisaatio lisääntyy

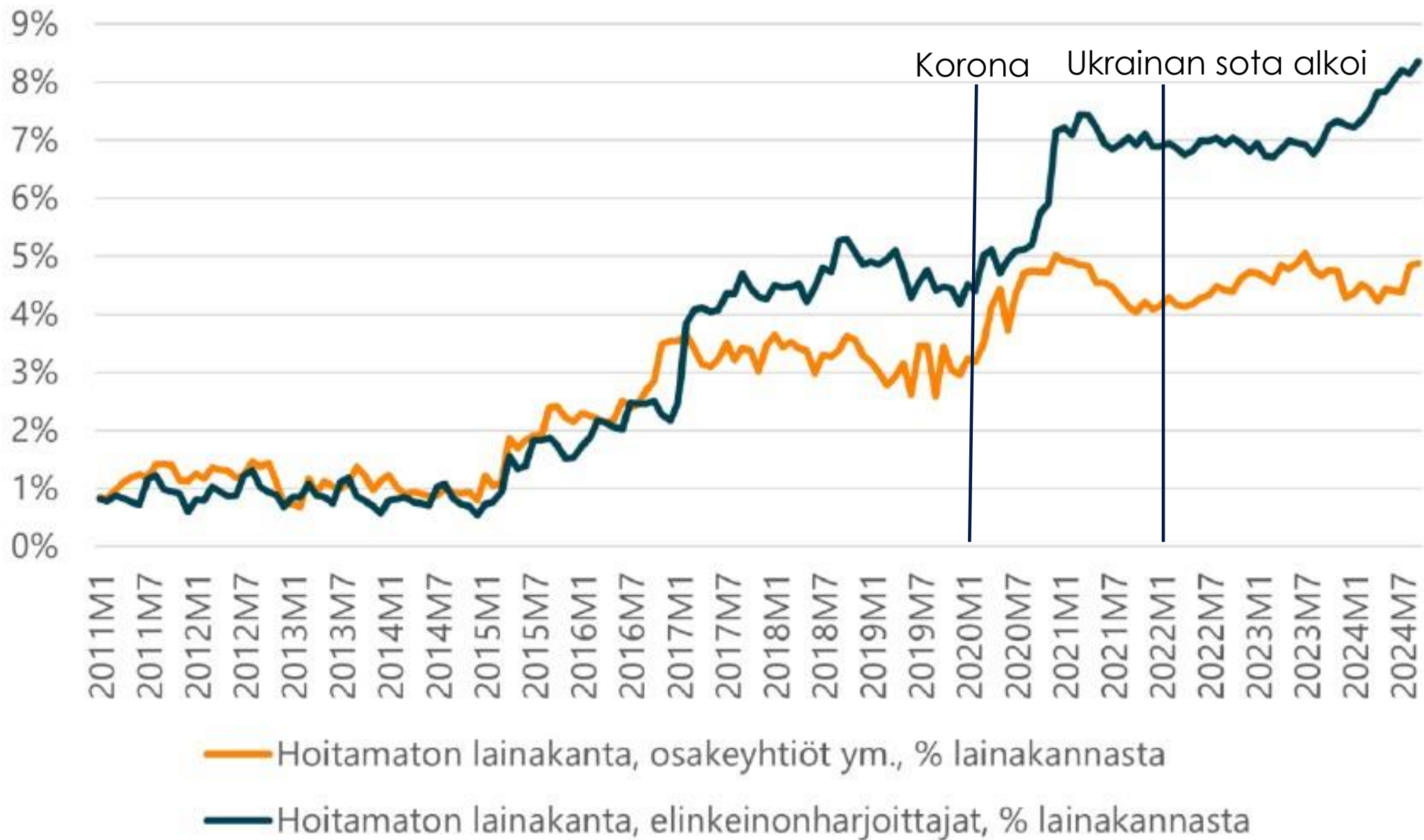


12.4.2024

Lähde: LUXE



Säästöpankki  
YRITYSPANKKI

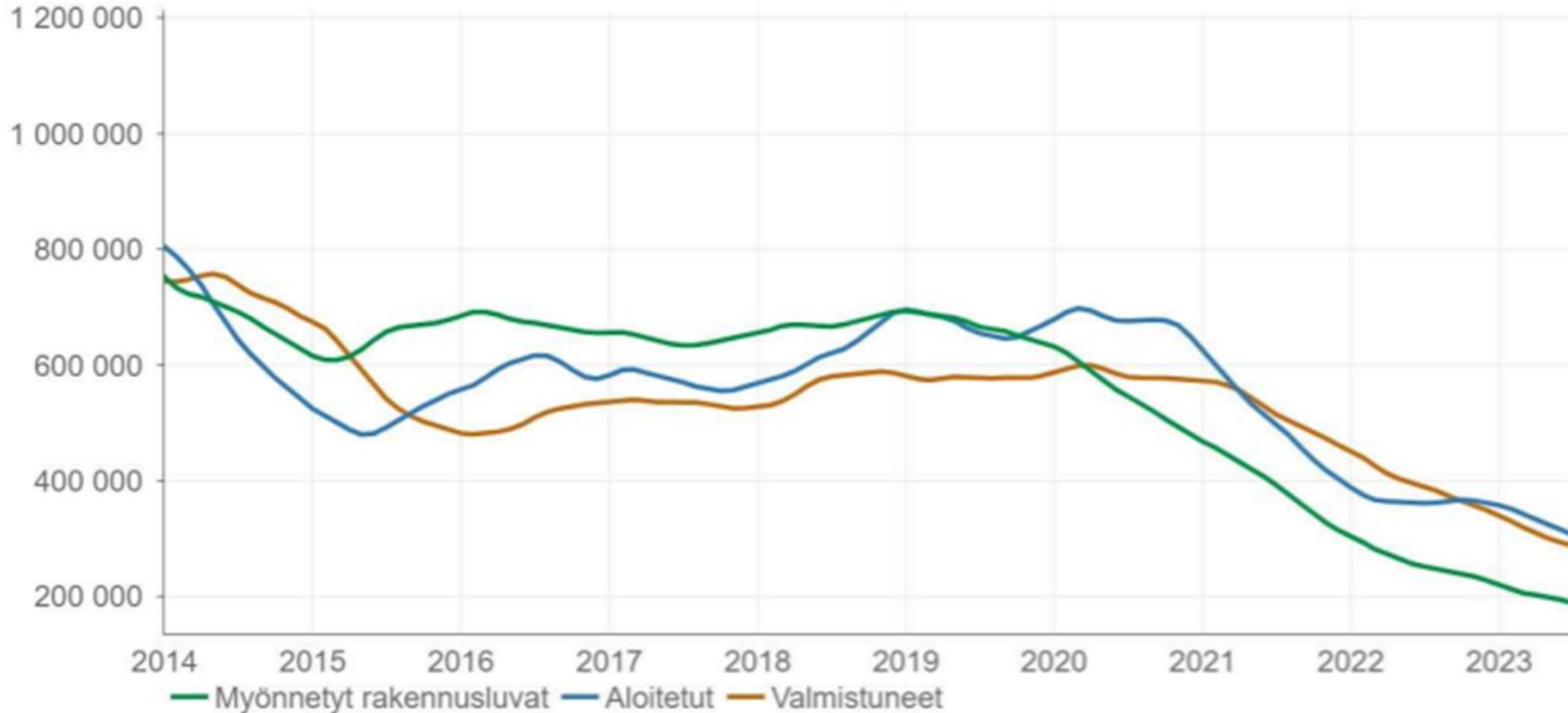


**Kuva 12.** Hoitamaton maatalouden lainakanta (%). Lähde: Suomen Pankki 2024



# Maatalousrakennukset: luvat, aloitukset, valmistuneet

Trendi, Kerrosala vuositasolla



Lähde: Tilastokeskus, PTT

# Laskelmia kaunistellaan rahoittajaa varten

PIIA LEHOJÄRVI

Asiantuntijoiden avusta huolimatta jatkaja saattaa huomata ostaneensa tilansa kuin sian säkissä. Sen sai karulla tavalla huomata MT:n haastattelema, nimettömänä pysyvä viljelijä.

Tilalla on lehmiä ja peltoa noin 25 hehtaaria.

Kun sukupolvenvaihdosta alettiin suunnitella, jatkajaosuuspuolena ollut viljelijä yritti etsiä sopivaa asiantuntijaa.

”Soittelin moneen kertaan useille eri henkilöille.”

Viljelijää palloteltiin asiantuntijalta toiselle.

Tuttavan suosituksesta auttava taho lopulta löytyi. Viljelijä tiesi jo tässä vaiheessa, että tarvitsee mahdollisimman paljon apua tilan talouden ja kirjapidon kanssa. Hän luotti siihen, että asiantuntija kyllä auttaa.

Luopujat eivät syystä tai toisesta halunneet tarjota jat-

kajille apua talousasioissa. Viesti oli, että kyllä tällä pärjää. Jatkaja luotti vanhempiinsa asiassa.

Asiantuntijan laatima maksuvalmiuslaskelma näytti hyvältä. Tila elättäisi kohtuullisesti kaksi perhettä. Viljelijä ei osannut kyseenalaistaa laskelmaa, vaan luotti asiantuntijaan. Olihan hän kertonut tälle avoimesti, että tarvitsee apua talousasioissa ja on valmis maksamaan siitä.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeen todellisuus paljastui. Maksuvalmiuslaskelma oli tehty kaunistelluin luvuin, eikä laskelmissa oltu käytetty tilan omia lukuja.

”Tila ei todellakaan elätä kahta perhettä”, viljelijä kertoo.

Viljelijälle jäi huijattu olo. Asiantuntijapalveluista maksettiin sievoinen summa, mutta viljelijä ei koe saaneensa rahoille vastinetta. Lisäksi koko tilavaihdosta valmisteltiin hir-

vittävällä kiireellä.

”Jos olisin tiennyt, mikä tilan taloustilanne on, sukupolvenvaihdos olisi jäänyt tekemättä”, viljelijä myöntää.

Hän kokee, että tilan kauppahinta oli laskelmien takia liian korkea.

Talousasiantuntija Timo Jaakkola tunnistaa ongelman. Hän ei ole nähnyt kyseisen tilan papereita, mutta kommentoi sukupolvenvaihdoksia yleisellä tasolla.

Laskelmat ja suunnitelmat pitäisi Jaakkolan mielestä tehdä ensisijaisesti yrittäjälle itselleen, ei rahoittajalle.

”On yleistä, että laskelmia tehdään kaunistellen. Monesti neuvojat joutuvat tilanteeseen, jossa laskelmaa pitäisi alkaa tekemään, mutta tilasta ei saa lähtötietoja. Silloin joudutaan arvailemaan.”

Jaakkolan mielestä kyse on ammattietiikasta. Suunnitel-

”Jos olisin tiennyt, mikä tilan taloustilanne on, sukupolvenvaihdos olisi jäänyt tekemättä.”

maa tehdään ihmisten elämän suurinta investointia varten.

”Sukupolvenvaihdosten tekeminen ei ole aloittelevan neuvojan hommaa. Pitäisi olla konkareita, joilla on strategista näkemystä.”

Eniten viljelijä ihmettelee sitä, että sukupolvenvaihdoksessa auttanut asiantuntija ei missään vaiheessa kertonut, että

laskelma ei pidä paikkaansa. Laskelman olisi lähtökohtaisesti pitänyt olla todenmukainen ja siihen viljelijä luotti.

Hän myöntää tehneensä myös itse virheen, kun ei etsinyt tietoa aktiivisemmin.

”Olin sinisilmäinen ja hyväuskoinen.”

Vanhempien taloudenpitoa oli heidän aikanaan auttanut maatalouden ulkopuolinen urakointi, mikä saattoi vääristää heidän kuvaansa maatalouden kannattavuudesta. Urakointibisnes ei siirtynyt tilakaupan yhteydessä, ja sen vuoksi jatkajilla oli lähtökohtaisesti yksi taloudellinen tukijalka vähemmän.

Jaakkola arvioi, että kyseisen tilan tapauksessa virheitä ovat tehneet kaikki osapuolet.

”Luopuja on syyllystynyt tiedon panttaamiseen ja katteettomien odotusten luomiseen. Vaikuttaa siltä, että on ollut tärkeämpää saada siirrettyä tila

eteenpäin kuin se, miten lapset pärjäivät.”

Jos taas neuvojalta on tullut näkemys, että tila elättää kaksi perhettä, neuvojan vastuuta voi penätä. Toisaalta jatkaja on se, joka on laittanut nimensä paperiin ja tehnyt isoja päätöksiä vajailla tiedoilla.

Nyt tilan talous voi kohtalaisesti, viljelijä kertoo. Hän pisti ensitöikseen tilan rahanat kiinni ja alkoi hankkia tietoa tilan taloudenpidosta ja verotuksesta.

Viljelijän mielestä asiantuntijoiden pitäisi sukupolvenvaihdoksissa olla puolueettomia tahoja, jotka kertovat rehellisesti, jos tila ei kannata.

”On myös epäreilua, että jos ihminen sanoo, että ei ymmärrä mitään, sama asiantuntijajargon jatkuu edelleen. Kukaan ei missään vaiheessa selittänyt juurta jaksan, mitä eri luvut tarkoittavat.”

Meijerimaidon keskiarvo vuonna 2022 oli **8888** litraa/lehmä.  
Jos tilan laskelmassa meijerimaito on 10 500 litraa/lehmä/vuosi  
mutta todellinen meijerimaito on 9500 litraa/lehmä, puuttuu 2 robotin tilan kassasta  
noin **85 000€/v = 1 275 000€/15v** Tila ei välttämättä selviä.



# Hyvä maa- ja metsätalousasiakas

- Sijainti aktiivisella maatalousalueella → pelloille kysyntää
- Rakennukset ja koneet siistit ”nurkkalautaindeksi”
- Vakuustilanne kunnossa → metsiä yms. riittävästi. Valtiontakaus luoton ehtona.
- Velat/liikevaihto **alle 2** tai velat/käyttökate **alle 5** (kun uusi navetta rakennettu)
- Oy muotoiset maatilat (yleensä yhtiöitetty koska hyvä tulos)
- Uusissa isoissa investoinnissa yrittäjäominaisuudet ratkaisevat rahoituksen sekä tuotanto faktan merkitys korostuu (robotiikan/tekoälyn käyttö pakolliseksi)
- Yrittäjällä aikaa tilan johtamiseen/kehittämiseen
- Tilan tärkein kone on laskin



# Pankin rooli/toiveet

- Sparraaja, pankki mukaan suunnitteluun
  - pankki antaa raamit hankkeelle
  - ei kauppahankintoja ennen luottopäätöstä
- Aikaa suunnitteluun ja muutoksiin
- Ole selvillä yksityistalouden menoista (20000€/tila = 833€/kk/henkilö)  
päiväraha = 781€/kk
- Suunnitelmat tehty realistisesti/huolella ja **yrittäjä** esittelee ne pankille, koska **yrittäjä** toteuttaa suunnitelmat. Suunnitelmista laskettu myös vaihtoehto B kun kaikki ei onnistu.
- Jos ongelmia, tullaan etukäteen kertomaan että rahat loppuvat ensi kuussa (budjetti) eikä, rahat loppuivat viime kuussa.



# SPV:n rahoitus

Kauppahinta 500 000€

- Korkotukilaina 250 000€
- Pankkilaina/omaraaha 250 000€
- Käyttöpääoma/tililimiitti 50 000€
  
- Vakuudet
  - Kiinteistöt käypäarvo 500 000€ → vakuusarvo 300 000€
    - Metsien arvo todellisen arvon mukaan säästöpankissa
  - Irtaimisto käypäarvo 200 000€ vakuusarvo 0€
  - Valtiontakaus 150 000€
- Vakuusriski 100 000€





# Huomioita SPV:sta

- **Myyjä valmis luopumaan → jatkaja valmis jatkamaan**
- Kauppahinta kohtuullinen jotta jatkaja voi investoida
- Määräysvalta siirtyy jatkajalle + (puolisolle)
- MTY tilanteessa osakassopimus mm. tulonjaosta.
- Jatkajalla suunnitelma esim. laajennuksesta korotetun investointituen aikana. Enintään 40 v, tilanpidon aloituksesta enintään 7 vuotta. Rakennusaika 2v päätöksestä + (2v jatkoaikaa)
- Oy:ssä riittää korotettuun investointitukeen jos jatkajan omistus/äänivalta yli 50%
- Jos korjaus velkaa/vanhentunut konekanta → riittävä varaus investointeihin jotta laskelmat antavat oikean tiedon kannattavuudesta.
- Suunnitelma missä luopujat asuvat, miten se rahoitetaan.
- Onko luopujilla riittävät tulot ennen eläkettä → tilan ulkopuolelle töihin
- Jos SPV:sta siirretään luopujien eläkeikään, onko jatkajaa?
- Luopujat eivät jätä jatkajia yksin
- Varaa 1-2v suunnitelmien tekoon ennen kauppaa



Kotimaista ja turvallista ruokaa tarvitaan,  
säästöpankki rahoittaa maataloutta jatkossakin!

**Kiitos!**

