

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNEN R.Y:N JÄSENLEHTI

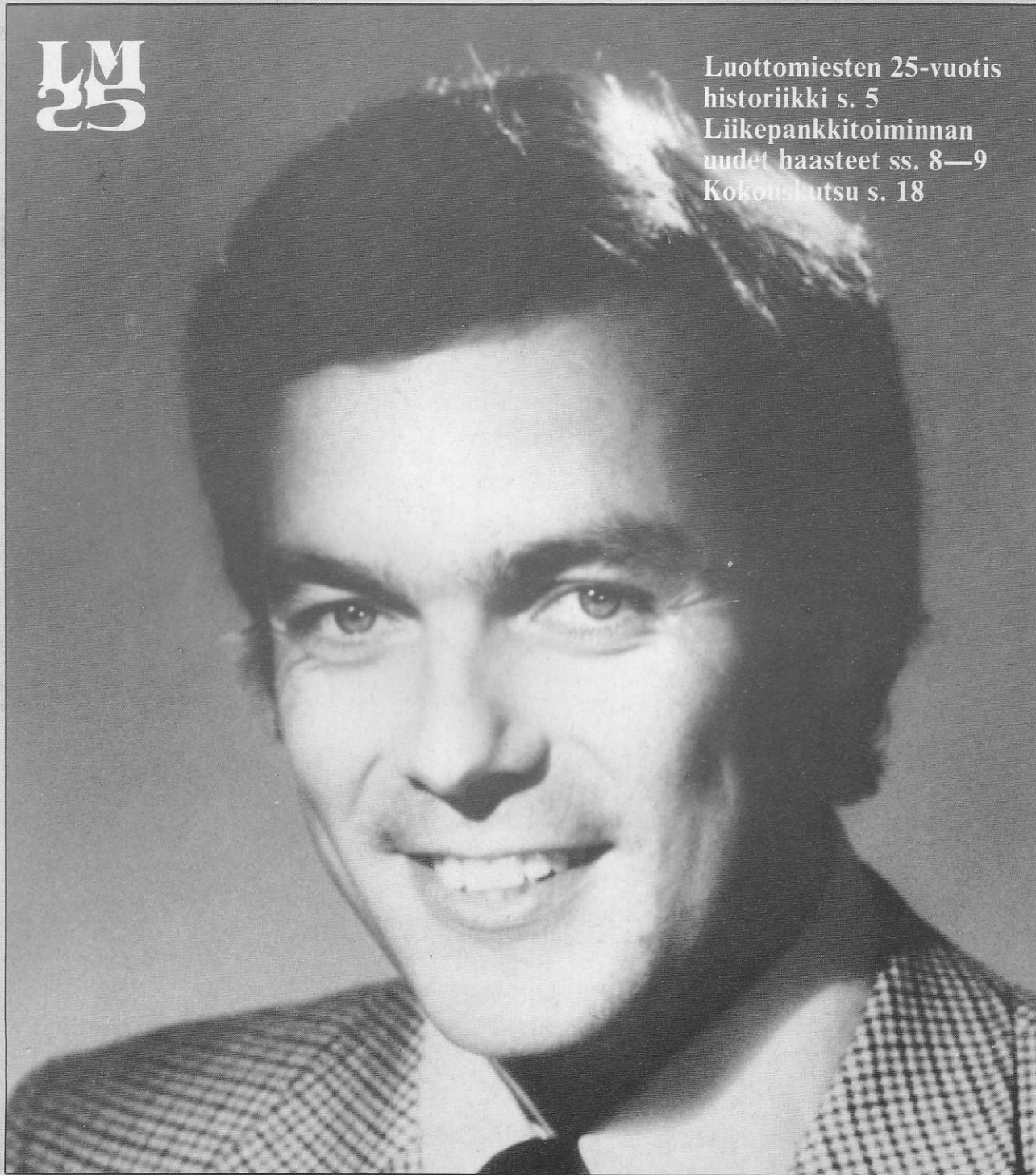
2/86

LM
25

Luottomiesten 25-vuotis
historiikki s. 5

Liikepankkitoiminnan
uudet haasteet ss. 8—9

Kokouslutsu s. 18



2.4.1986

Rahalla on hintansa



Reaalikoron kummajainen on yllättänyt velan autuaksi tekevään vaikutukseen tottuneet velalliset. Inflaatio ei enää teekään tehtävänsä. Velka ei kannata. Toivottavasti havahtuminen tämän päivän todellisuuteen tapahtuu ajoissa. Erityisesti niiden yritysten kohdalla, jotka ovat tasapainoilleet ”sillä hilkulla”, ylivelkaantumisen vaara vaanii pelottavana. Entistä tärkeämpää on yrityksen rahoitusrakenteen terveys. Oman pääoman osuuden on oltava riittävä.

Investointi-intoa rahan tosihintaa varmasti laimentaa. Kenties lisää harkintaakin eikä rahaa huiskita sinne tänne laskematta investointikohteen kannattavuutta. Reaalikoron seurauksena terveet yritykset voivat entistä paremmin ja sairaat entistä kehnommin.

Myös yrityksen talousosaaminen joutuu koetukselle. On osattava laskea. Kelkasta putoavat ensiksi ne, jotka eivät osaa laskea. Mm. ”konkurssitohtori” professori Aatto Prihti näkee ajassa selvät ennusmerkit konkurssivyydelle. Vaaravyöhykkeessä ovat ennen kaikkea pienet ja keski suuret yritykset.

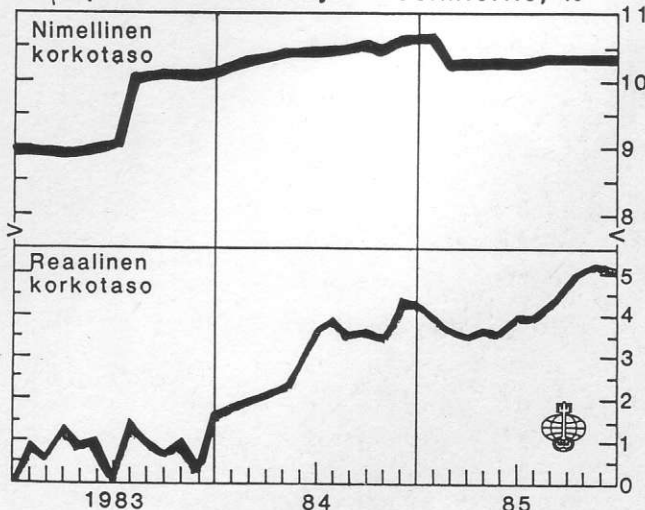
Löysä raha kosta tuu. Rahaa on ollut melko helppo saada. Jollei muualta, niin ainakin rahoitusyhtiöistä kovalla korolla. Heikossa taloudellisessa jamassa olevalla yrityksellä ei ole ollut häävi neuvotteluasema keskusteltaessa lainan korosta. Tällaiselle yritykselle raha on usein irronnut vain korkealla korolla.

Reaalikorko asettaa myös luotonantajan uusien haasteiden ja uhkien eteen. Entistä enemmän on kiinnitettävä huomiota yrityksen rahoitusrakenteen terveyteen — oman ja vieraan pääoman suhteeseen.

Reaalikorko on tullut jäädäkseen, väittävät monet asiantuntijat. Sen kanssa vain on opeteltava elämään.

Anne Leppälä-Nilsson
päätoimittaja

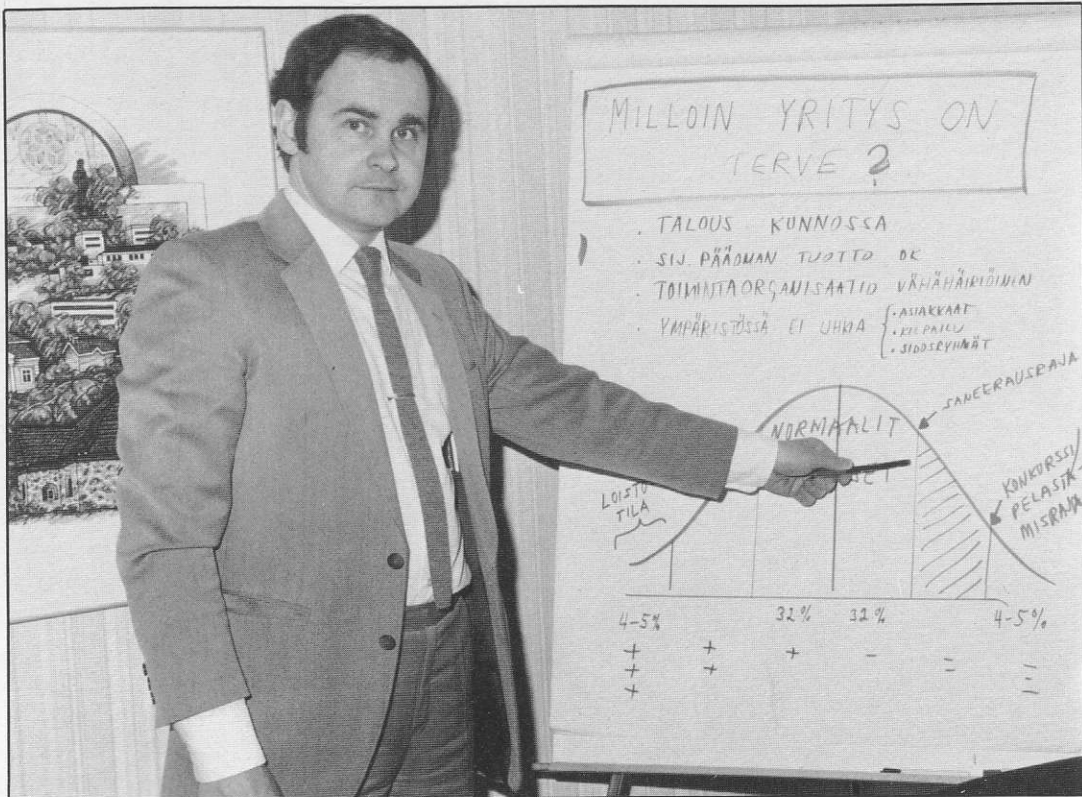
Liikepankkien luottojen keskikorko, %



JÄSENPOSTIA

JÄSENPOSTIA-palstalla julkaisemme yhdistyksemme jäsenten mielipiteitä ja kannanottoja luottoalan asioista. Kirjoita, vastaa, kommentoi!

Artikkelin kirjoittaja toimitusjohtaja Asko Hiltunen kertoo törmäävänsä jakuvasti yritysten kehittämistyössään vanhentuneiden luottotietojen aiheuttamiin vaikeuksiin.



Luottotiedot yrityksen kehittämisen rasisiteina

Seuraavassa tarkastelen luottotietoja yrityksen itsensä ja terveyttämistyötä suorittavan konsultin kannalta. Toteutessani käytännön konsultointityötä törmään jatkuvasti myös niihin vaikeuksiin, joita heikot luottotiedot aiheuttavat terveyttämispönnisteluille.

Erityisen ikäviä heikot luottotiedot ovat juuri silloin, kun luottoa ja luottamusta eniten tarvitaan eli terveyttämisooperaatiovaiheessa. Tällöinhän toiminnan uudelleen suuntaamiseen sisältyy yleensä myös investointitarpeita, joiden toteuttaminen edellyttää rahoittajien ja tavarantoimittajien mukanaoloa. Terveyttämistilanteessa saattaa myös käyttöpääoman tarve hetkellisesti kasvaa ja ellei sitä saada järjestymään, voi uuteen kannattavuustasoon saatettu toiminta sammua tarpeettomasti.

Hyvä yritys kuva pitää sisälleen ennen kaikkea sen luottamuksen, jota yritys nauttii yritys ympäristössään. Tämän vuoksi yritykset pyrkivät kiilottamaan julkisivuun aktiivisin markkinoinnillisin normaaliin toimintaan liittyvin toimenpitein, joita kohdistetaan yrityksen yhteistyöryhmiin. Mutta entä miten yrityksen ja yrittäjän tulee menetellä silloin, kun rahoittajien ja tavarantoimittajien luottamus on kerran menetetty tai kun sitä ei

vielä ole ehtinyt syntyä toiminnan lyhytaikaisuuden takia?

Luottotiedot laahaavat jäljessä

Perusongelma muodostuu siitä, että luottotiedot — hyvät ja huonot — laahaavat aina perässä. Ne perustuvat usein yli vuodenkin vanhaan tietoon ja tänä aikana kehitys on voinut nopeasti muuttua suuntaan tai toiseen. Strategisilta ominaisuuksiltaan terve yritys, joka on saatettu tällä välin myös taloudeltaan paremmaksi, voi näin ollen kärsiä turhaan sairaan leimasta ja siihen liittyvästä huhumyllystä, jopa kaksi vuotta. Tänä aikana tavarantoimittajien luottamus on aallonpohjassa. Samoin uuden liikeidealtaan hyvänkin yrityksen odotetaan ensin antavan näyttöjä ja se vie aikaa.

Aktiivisempaa tiedottamista yrityksiltä

Turhien viiveiden eliminomiseksi luottotietojen kohdalla yrityksen tuleekin itse pitää aktiivisesti yhteistyösidosryh-

mänsä ajan tasalla informoimalla vähäviiveisesti kehityksestä ja ennen kaikkea tilinpäätöksistä sekä toimittamalla tilinpäätökset kaupparekisteriin. Kaupparekisterissä olevien tietojen ajan tasalla pitämisen laiminlyönti saattaa tukkia luottohanoja sitäkin tietä, että papereissa on vielä sellaisia "vääriä" nimiä, jotka jo ovat jättäneet yhtiön. Terveyttämisen prosessin alaisena olevan ja tilapäisesti nimeään menettäneen kannattaa lisäksi toimittaa välitilinpäätökset neljännesvuosittain tärkeimmille luotonantajille, sillä kaupparekisterin tietojen informaatioarvo on matala, vaikka tiedot toimitettaisiinkin ajallaan.

Silloin kun yrityksen maksuvalmius tavallista suuremman projektin takia väliaikaisesti kiristyy, kannattaa tästä informoida ennalta tärkeimpiä intressantteja ja saada ne mukaan kasvukynnyksen ylitykseen.

Kilpailun kovetessa otteet tiukkenevat ja neuvotteluyhteyden katkeaminen saattaa johtaa siihen, että velkoja käyttää konkurssihakemusta perintäkeinoja. Tilanteen lauetua myönteisesti ei kuitenkaan ole vielä syytä luulla, että asia on kokonaan pois päiväjäestyksestä yrityksen luottotietotilannetta silmällä pitäen. Nimitäin ellei yritys itse aktiivisesti

ole yhteydessä luottotietoyhtiöihin, saattaa tieto konkurssihakemuksesta jäädä roikkumaan luottotietoihin parikin vuotta vaikeuttaen yrityksen toimintaa.

Taloulosaaminen kuntoon

Parasta luottamusta herättävää toimintaa on hoitaa rahoituksen suunnittelu siten, että yritykselle ei muodostu "varovaisen" maksajan mainetta. Yhdessäkään terveyttämisen prosessin läpikäyneessä asiakkaassamme ei ole ollut toimivaa kassabudjetointia muutamia viikkoja eteenpäin puhumattakaan puolen vuoden likviditeettibudjetoinnista. Kovin hyvää arvosanaa ei voi antaa ylipäättään taloushallinnon hoitamisen tasosta. Ilmeisesti näin on asian laita hyvin monissa kannattavastikin toimivissa suomalaisissa yrityksissä. Edelleenkin talouspuolen asioiden aliarvostus tai virheelinen käsitys oman osaamisen tasosta lyö jatkuvasti läpi tarpeettoman huonoina luottotietoina monissa yrityksissä.

Asko Hiltunen
ekonomi, toimitusjohtaja
Tampereen Yritysanalyysi Oy

On tullut aika katsoa taaksepäin. Lokakuun 3. päivänä 1986 tulee kuluneeksi 25 vuotta kokouksesta, jossa Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n säännöt hyväksyttiin ensimmäisen kerran ja yhdistykselle valittiin ensimmäinen hallitus. Paljon on tapahtunut sen jälkeen. Fil.maist. Kati Heinämies kirjoittaa historiikin Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n 25-vuotisesta taipaleesta. Historiikki julkistetaan yhdistyksen 25-vuotis juhla kokouksessa 3.10.1986.

Kati Heinämies työskentelee Helsingin Yliopiston museossa museoamanuenssina. Käytännössä tämä tarkoittaa vastuuta Helsingin Yliopiston eri kiinteistöissä olevien historiallisten esineiden tutkimuksesta ja hoidosta. Joukossa on hyvin arvokkaita esineitä, kuten taulukokoelmia. Aiemmin Kati on toiminut tutkijana Museo-virastossa.

Historiikkien kirjoittaminen on Katille tuttua puuhaa. Hän on kirjoittanut kiinteistöjen ja asunto-osakeyhtiöiden toimintaan liittyviä historiikkeja. Mm. Rake Oy:n Erottajankadun saneeratun kiinteistön historiikki on Katin käsialaa. Kati pitää historiikkien kirjoittamista mielenkiintoisena, koska aineistoa tutkimalla saa tietoja eri aikakausista. Tutkimusmateriaalista voi heijastua koko maan tapahtumat ja taloudellinen tilanne, vaikkapa pulaaika.

Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n 25-vuotis historiikki työn alla



Historiikin kirjoittajan suurin ongelma on yleensä se, ettei materiaalia löydy. Jos vastuuhenkilöt vaihtuvat usein, materiaaliakin häviää helposti henkilöiden mukana, toteaa Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n 25-vuotis historiikin kirjoittaja fil. maist. Kati Heinämies.

täkirjoja ja muuta materiaalia sattuisi löytymään. Myös kaikki muu yhdistyksen vaiheita valaiseva materiaali on mitä tervetulleinta.

Yhdistyksen 10-vuotis historiikkia Kati pitää hyvänä lähteenä, vaikkakin toissijaisena, sikäli kuin alkuperäistä materiaalia löytyy. 1970- ja 1980-lukujen pöytäkirjat — hallituksen ja yhdistyksen kokousten — ovat onneksi hyvin tallessa, toteaa Kati.

Pöytäkirjojen ohella Kati pitää arvokkaana tietolähteenä yhdistyksen jäsenten — erityisesti alusta alkaen mukana olleiden — haastatteluja. Perustajajäsenten haastattelut Kati kertoi aloittavansa mahdollisimman nopeasti. Muina lähteinä Kati kertoo käyttävänsä yhdistysrekisterin tietoja ja myös Luottolinkki-lehteä.

Valokuvat elävöittävät historiikkia. Yhdistyksen alkutaipaleelta Kati kaipaisi lisää valokuvamateriaalia. Ja tässä tarkoituksessa pyytää apua jäsenistöltä. Jos niitä vanhoja valokuvia sattuisi löytymään, niille olisi arvo-

kasta käyttöä historiikin elävöittäjänä.

Tutustuttuaan materiaaliin Kati poimii tärkeimmät kohdat ja tekee historiikin jäsentely. Jäsentelystä neuvotellaan yhdistyksen hallituksen kanssa. Näin päästään samoille linjoille.

ten on hyvä pysähtyä miettimään, miksi yhdistys aikanaan on perustettu, mitä asioita yhdistys on ajanut ja miten yhdistyksen toiminta on muuttunut.

Anne Leppälä-Nilsson

Alkuperäislähteet esiin

Historiikin kirjoittaminen — niin myös Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n historiikin — alkaa tutustumisella materiaaliin. Historiikkia kirjoitettaessa tulisi aina lähteä liikkeelle alkuperäislähteistä, jos suinkin mahdollista. Toissijaislähteisiin turvauduttaessa on jonkun täytynyt jo tehdä valinta. Jotain on jouduttu jättämään pois alkuperäismateriaalista, sanoo Kati.

Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n 1960-luku on osittain ”pimennossa”. Kokouspöytäkirjat ovat teillä tietämättömillä. Kati toivookin, että yhdistyksen luottamustehävissä 1960-luvulla toimineet penkoisivat hyllyjään, jos pöy-

Arkisto kuntoon tulevia tarpeita varten

Vastaisuuden varalta on tärkeä pitää Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n pöytäkirjat ja muu materiaali arkistoituna yhdessä paikassa, järjestyksessä ja tallessa. Näin helpotetaan tulevien sukupolvien työtä, kun he sitten aikanaan kirjoittavat vaikkapa yhdistyksen 50-vuotis historiikkia, neuvoo Kati. Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n historiikin merkityksestä keskusteltaessa Kati totesi, että Luottomiehet — Kreditmännens r.y:kin jäsen-

Etsintäkuulutus!

Sinä, jolla on Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n 25-vuotista historiaa valoittavaa aineistoa — pöytäkirjoja, valokuvia, kirjoja yms. — toimita aineisto luottopäällikkö Seppo Reimavuolle, os. Oy Nokia Ab, Keskushallinto, Mikonkatu 15 A, Helsinki, puh. 90-18071. Hän huolehtii materiaalin eteenpäin Kati Heinämiehelle.

Yrityksissä on korostettu viime aikoina vaihto-ominaisuuden käytön tehostamista. Varastoja on pienennetty ja optimoitu JOT -periaatteen mukaisesti.

Kannattavuutta voidaan parantaa myös rahoitusomaisuuden avulla. Avainasemassa ovat myyntisaamiset, jotka ovat sitä paitsi usein yksittäinen omaisuuserä taseen vastaavaa-puolella.

**Osastopäällikkö Seppo Reimavuo
OY NOKIA AB**

Myyntisaamiset avainasemassa



Eräs tapa parantaa yrityksen kannattavuutta rahoitusomaisuuden avulla on käynnistää myyntisaamia koskeva hanke. Osastopäällikkö Seppo Reimavuo korostaa oheisessa artikkelissaan, että erityistä huomiota on kiinnitettävä hankkeen käynnistämiseen, tavoitteisiin ja luottohenkilöstön suoritepalkkaukseen.

Keinot

Tavoitteisiin pääsemiseksi luottoteamin on kiinnitettävä tehostettua huomiota myyntiä edeltäviin toimiin, kuten

- maksuehtoihin
- laskutukseen
- luottotietoihin ja
- yhteydenpitoon myyntiin.

Luotto-osaston on pystyttävä vaikuttamaan maksuehtoihin. Jos se ei tätä tee, kyseessä on pelkkä perintäosasto. Ihannetapaus olisi, että suurin osa saatavista perittäisiin käteisellä tavarantoimituksen yhteydessä. Mutta todellinen maailma ei toimi näin.

Maksuehdolla voidaan kuitenkin eniten vaikuttaa myyntisaamisten kiertoon. Maksuehto koostuu käteisalennuksesta, maksuajasta ja viivästyskorosta:

— Käteisalennus on asiak-

kaalle annettava erityinen palkinto nopeasta maksusuorituksesta. Sitä ei pidä antaa pitkän maksuajan jälkeen.

- Maksuaika ei saa olla pitempi kuin kilpailijoilla.
- Viivästyskoron on oltava sakkokorko, joka pistää asiakkaan maksamaan eräpäivänä. Se on perittävä jämäptisti.

Mielestäni luotto-osaston ei pidä "leveillä" perityillä viivästyskorroilla, sillä luotto-osaston tehtävänä on pitää DSO (Days Sales Outstanding) mahdollisimman alhaisena eikä periä viivästyskorkoa. Viivästyskorroissa on kysymys suunnilleen samasta asiasta, jos varsinaisesti tuotannosta tulee paljon viallisia tuotteita, rikastuisi yritys romun myynnillä.

Luottofunktio on myös aika lähellä laskutusta. Laskutuksen on oltava täsmällistä ja nopeaa.

Luottotappiovaarallisille yhtiöille ei pidä lainkaan myydä. Jos luovutaan tappiollisesta myynnistä, menetetään vain tappiot. Sen sijaan ponnistelut on suunnattava luottokelpoisiin asiakkaisiin. Luotto-osaston on keskityttävä kannattavan myynnin edistämiseen myös marginaaliasiakkaille, eikä sen estämiseen. Luottohenkilöstön tehtävänä on löytää keinot rahojen saamiseksi ajallaan myös perinteisesti hitailta maksajilta.

Mutkaton ja tiivis kommunikaatio markkinointi- ja myyntiosastojen kanssa on tärkeää. Luottojen parissa työskentelevä henkilö pystyy tekemään terveitä päätöksiä vain jos hän ymmärtää, mihin myyntiosaston tekemät kaupat perustuvat. Toisaalta luotto-osaston on pidettävä myyntiä jatkuvasti varuillaan huonosti maksaviin asiakkaisiin nähden.

Seuraava asetelma kuvaa luotto-osaston vaihtoehtoisia tapoja suhtautua myyntiin ja asiakkaisiin.

Luotto-osaston suhde:

Myyntiin	asiakkaisiin	tulos
etäinen	etäinen	huono
etäinen	tiivis	huonempi
tiivis	etäinen	hyvä
tiivis	tiivis	parempi
tiivis	ei liian tiivis	erinomainen

Luotto-osaston suhde asiakkaaseen ei saa olla liian sydämellinen. Työn hoitamisen kannalta on siltikin parempi, että myyntimiehet "nauttivat konjakkia" asiakkaiden kanssa.

A/R -hankkeen toteuttamiseksi on itsestään selvää, että myös myynnin jälkeiset toimet, kuten perintä, luottorajan ylityksistä raportointi ja toimituskiellot, hoidetaan "räväkästi" ATK:ta apuna käyttäen.

Luottopäällikön vaikeimpia tehtäviä on tietää, milloin kannattaa "lypsää" asiakasta ja milloin on ainoa vaihtoehto panna heti "laulu seis!".

Suoritepalkkaus

A/R -hankkeessa ei lisätä luotto- tai perintähenkilöiden määrää ts. kustannuksia. Sen

A/R -hankkeen käynnistäminen

Myyntisaamisten käytön tehostamisella on myönteinen vaikutus tulokseen. Tehostaminen voidaan toteuttaa erityisellä A/R -hankkeella (Accounts Receivable).

Luottopäällikön vastuulla on aloitteen teko myyntisaamisten käytön tehostamiseksi. Hänellä on oltava uskallusta "myydä" idea yhtiön ylimmälle johdolle. Tavallisestihan johto puuttuu myyntisaamisiin vain kun on sattunut suuria luottotappioita tai saatavien kierto on olennaisesti hidastunut lamaolosuhteissa.

A/R -hankkeen on kuitenkin oltava yhtiön ylimmän johdon käynnistämä ja esim. "paimenkirjeellä" julkistaa. Hankkeen vetäjän on oltava Chief Financial Officer -tason henkilön. Yrityksellä on oltava voimakas tahto hankkeen läpiviemiseksi ja hanke on mielletävä avainprojektiksi.

Tavoitteet

Hankkeelle on asetettava selkeät ja yksiselitteiset tavoitteet yrityksen omien historiatietojen pohjalta. Tavoitteet voivat koskea:

- kiertonopeutta (DSO)
- saatavien kokonaismäärää
- pääomien sitoutumista
- erääntyneitä saatavia
- luottotappioita.

Tavoitteiden on oltava realistisia, sillä luotto-osaston suoritepalkkaus on olennaisesti riippuvainen tavoitteiden saavutustasosta.

Myyntisaamiset...

sijaan nykyinen henkilöstö motivoidaan parempaan suoritukseen suoritepalkkauksen avulla. Mikäli yrityksen kannattavuus paranee myyntisaamisten käyttöä tehostamalla, jakaa luottoteami keskenään ennalta sovittujen periaatteiden mukaisesti ennalta sovittun lisäbonuksen.

Suoritepalkkausta on Suomessa käytetty mm. Finnoilissa. Yhdysvaltalaisessa Motorola Inc. -yhtiössä suoritepalkkaus määritellään kolmen tavoitetason saavuttamisen perusteella:

TEKIJÄ NO. 1 (Bonus 5 %)

— Saatavien keskimääräinen kiertoaika päivinä (laskettuna kolmen kuukauden liukuvana keskiarvona, huhti-, touko-, kesäkuu) ei saa ylittää X päivää per 30.6.1986.

TEKIJÄ NO. 2 (Bonus 2,5 %)

— Yli 61 päivää erääntyneiden saatavien markkamäärä ei saa ylittää X prosenttia saatavamäärästä.

TEKIJÄ NO. 3 (Bonus 2,5 %)

— Yli 91 päivää erääntyneiden saatavien markkamäärä ei saa ylittää X prosenttia koko saatavamäärästä.

Maksimi suoritepalkka on siis 10 % peruspalkan lisäksi, mikäli kaikki tavoitteet on saavutettu. X-tavoitetasot on asetettu vertaamalla oman yhtiön edellisten vuosien tietoja ja edellisen neljännesvuosijakson tietoja. Motorolassa tavoitteiden saavuttaminen tarkastetaan neljännesvuosittain. Samalla käydään läpi syntyneet luottotappiot, mahdolliset hyvän tavan vastaiset perintämenetelmät lisäpalkkion saavuttamiseksi sekä toimituskiellot.

A/R -hankkeen ja suoritepalkkauksen tavoitteena on rohkaista luotto-osasto ryhmänä entistä pontevampaan työhön kuitenkin vaarantamatta asiakassuhteita. Lopputuloksena on cash flow:n paraneminen.

Myyntisaamisten on oltava samalla tavalla kuranttia kuin varastossa olevien tavaroiden. Periaatteellinen ero on kuitenkin se, että JOT:ssa kustannuksia siirretään tavaran toimittajille ja A/R -hankkeessa asiakkaille.

Pankinjohtaja Jaakko Hara Suomen Yhdyspankki Oy:stä kertoi liikepankkitoiminnan uusista haasteista yhdistyksen kokouksessa 12.3.1986. Tulevaisuuden visiot kiinnostivat jäsenistöä, joka oli ilahduttavan runsaslukuisena kokoontunut kuulemaan pankinjohtaja Haran esitystä.

Pankkitoiminnan muutospainet

Suomi elää parhaillaan suurta rahoitussektorin murrosta. Aiemmat pankkien ja rahalaitosten toimintarat, reviiirit ja erityisasemat ovat väistymässä ja tilalle ovat tulossa uudet vapaan kilpailun leimaamat markkina-asetelmat.

Keskeisiä muutoksen käynnistäjiä ovat olleet mm. pankkilakiuudistus 1970-luvun alussa, kansantalouden voimakas kansainvälistyminen mm. EFTA- ja EEC-yhdyntymisen kautta, Suomen Pankin siirtyminen rahapolitiikassaan määrän säätelijästä kohti hinnan säätelyä sekä ennen kaikkea talouselämän toimeliaisuus ja siihen liittyneet rakennemuutokset. Kaikki nämä edellyttävät nopeata ja tehokasta pääomien uudelleen allokointia kansantalouden sisällä sekä tehokkuuden lisäämistä rahalaitossektorissa. Esimerkkeinä rakennemuutoksesta voidaan mainita esimerkiksi puunjalostusteollisuuden toimialarationalisointi, asuntorakentaminen, joka vähenee ja tietopalveluyritystoiminta, joka taas kasvaa nopeasti.

Pankkitoiminnan kannalta keskeisiä muutostekijöitä ovat olleet asiakkaiden kasvava tuottotietoisuus, kehittyvä tietotekniikka sekä kansainvälistyminen yrityksissä. Näköpiirissämme on myös viimeisten pankkitointimintaa suojanneiden jäänteiden poistuminen, kuten talletusten verovapauskäytäntö odotettavasti vuonna 1989, sekä jo tapahtunut siirtyminen selvään positiiviseen realikoron aikaan. Voidaan hyvällä syyllä todeta, että paineita pankeille tulee markkinoilla jatkossa olemaan runsaasti. Miten niihin voidaan vastata on luonnollisesti avainkysymys.

Pankin liikeidean kehittäminen

Kuten kaikessa liiketoiminnassa tulee pankkiyrityksenkin pystyä hahmottamaan itselleen yksilölliset liikeideat ja toimintamallit, joiden se uskoo parhaiten palvelevan tavoitteitaan.

Pankin liikeidean kehittämisessä on huomioitava kolme keskeistä elementtiä: Tuote- eli palveluvalikoima, jota on tarkoitus ylläpitää, asiakaskohde-ryhmät, joille näitä halutaan tarjota ja tapa toimia, jotta kauppa kävisi. Tapa toimia merkitsee mm. kannanottoa hintaan, laatuun, jakeluun, järjestelmiin, yrityskulttuuriin jne. Voisi kuvitella, että pankkikentässä toimivat pankkiryhmit soveltaisivat kukin omaa liikeideaansa, joka niille olisi ominaisin. Tilanne näyttää olevan kuitenkin tällä hetkellä päinvastainen: kaikki pankkiryhmit pyrkivät toimimaan samoilla liikeideoilla ja samoilla liiketoiminta-alueilla. Näyttää myös siltä, että pankkitointimintakomitean mietintö, ansiokas sinällään, näyttää tukevan tätä samankaltaistamiskäytäntöä.

Tulevaisuudessa yhdenmukaistuminen vai erikoistuminen?

Menemmekö edelleen kohti pankkikenttää, jossa kaikki pankit tarjoavat samoja palveluja lähes samoin ehdoin. Toisin sanoen pankit toimisivat entistä yhdenmukaisemmin ja eroja olisi vaikea havaita. Ei välttämättä. Pankit voivat nykyisen yhdenmukaistumisen sijasta valita toisenkin strategian. Ne voivat pyrkiä erikoistumaan. Ne voivat keskittyä vahvimman osaamisen alueelle, mikä merkitsee esimerkiksi eräistä toiminnoista ja tuotteista luopumista. Sillä jos kaikki halutaan osata ja tehdä itse, saattaa tulla ongelmia. Tämä koskee ennen kaikkea pieniä pankkiyrityksiä, joilla muutenkin on rajallinen kyky esimerkiksi hallita tietoa ja ottaa riskejä. Suurella pankilla on mahdollisuuksia samanai-



Tulevaisuudessa johtaminen perustuu yhteiskunnalliseen visioon, totesi pankinjohtaja Jaakko Hara Luottomiehet — Kreditmännens r.y:n kokouksessa Kauppakillassa.

Liikepankkitoiminnan uudet haasteet

kaisesti hallita useita liiketoiminnan alueita, mutta kaikkea ei senkään kannta omasta takaa tuottaa omassa perusorganisaatiossaan.

Jo nyt on nähtävissä selviä kehitystrendejä, joilla liikeideoiden erikoistumisvaatimuksiin liikepankeissa varaudutaan. Näitä ovat mm.

- Pankin sisäinen tylosyksikköajatteluun perustuva työnjako, eriyttäminen, sektorointi
- Konsernirakenteen puitteissa tapahtuva erikoistuminen
- Yksilöllinen asiakaskohdainen hinnoittelu- ja jakelupolitiikka.

tään vain pankkiryhmien välillä, vaan uuden elementin tuovat rahamarkkinoille erikoistuvat omaa liikeideaansa soveltavat palveluyritykset.

Kilpailua käydään tällöin markkinoiden osa-alueilla ja selvästi rajatuissa segmenteissä. Toisaalta näiden markkinoita monipuolistavien yhteisöjen välille saattaa muodostua tiivis keskinäinen työnjaon ja kaupanteon verkko, josta kaikki hyötyvät, myös asiakas. Mikäli rahamarkkinat kasvavat ja monipuolistuvat nykyisellä vauhdilla voitaisiin tulevaisuuden pankkikentässä kuvitella pankkipalveluyrityksiä joko itsenäisinä tai konsernin osina, huomattavasti nykyistä runsaammin.

sämme oleviin haasteisiin. Niillä on tietoa, kokemusta, osaamista ja kansainvälisyyden mukanaan tuomia valmiuksia. Ne ovat riittävän suuria voidakseen pilkkoa toimintaansa osiin ja tehdä se vielä kannattavasti. Voidaan hyvällä syyllä olettaa, että liikepankit tulevat selviytymään kiristyvässä kilpailutilanteessa, jossa markkinavoimat vaikuttavat täydellä tehollaan ja jolle on tunnusomaista tuottotietoinen ja monipuolisia palveluja edellyttävä heterogeeninen asiakaskunta. Tällöin yhä keskeisemmäksi tekijäksi muodostuu asiakastarpeisiin vastaaminen erikoistumalla sekä kannattavuudesta huolehtiminen, joka viime kädessä takaa sen, että liikepankit kykenevät kunnialla selviytymään velvoitteistaan eri sidosryhmille.

Pankkilpailun ja -työnjaon sävyttämä tulevaisuus

Liikepankeilla hyvät edellytykset

Tulevaisuuden visio tulee kaiken kaikkiaan olemaan vahvasti kilpailun sävyttämä. Kilpailu ei enää ilmene pelkäs-

Liikepankeilla on hyvät edellytykset vastata näköpiiris-



Suomen edullisin perintä on Pikaperintä.

Tratan syrjäyttäjä jo tuhansissa yrityksissä.

Pikaperinnässä pääset näin vähällä vaivalla:

Tilaat käyttöösi 2-osaista itsejäljentävälle paperille painettua perintälomaketta 50 kpl erissä. Saat Pikaperinnän käyttöösi uskomattoman edullisesti ja lisäksi vielä ainutlaatuisen "rahat takaisin"-tyytyväisyystakuun.

Annat lomakkeet luotonvalvojalle ohjein käyttää Pikaperintää aina kun omat karhut eivät ole tehonneet ja kun trattaaminen, perimistoimiston käyttäminen tai oikeudelliset perintäkeinot olisivat vuorossa.

Kirjoitat tähän asiakkaasi nimen ja osoitteen

Tähän tulee saatavan määrä ja korko

Ja tähän yrityksen nimen

Contant-Pikaperintä **MAKSUKEHOITUS** n:o 425009

Velallisen: **VILLE VELALLINEN KY**
VEIKONKATU 1
VEIKKOLA

Toimeksiantaja: **OY YRITYS AB**
YRITTÄJÄNKATU 5
HELSINKI

ERAANTYNYT VELKANNE

Olemme saaneet tehtäväksemme perä Teiltä erittelyn mukaisen saatavan sekä perimis-palkkion ja -kulut.

Velka perimiskuluineen on maksettava kuuden (6) päivän kuluessa maksukehoituksen pä- väyksestä. Velka korkoineen on maksettava suoraan toimeksiantajamme tilille. Perimispalkkio on maksettava Contant-Pikaperinnälle ohessa olevalla pankkisiirtolomakkeella.

Velka, mk	Alku, eräpäivä	Korko, %	Korko, mk	Toimeksiantajalle maksettava, mk
2.570,-	15.2.85	18,00	52,65	2.622,65
550,-	26.2.85	18,00	8,25	588,25
Velka yhteensä			Korko yhteensä	Toimeksiantajalle maksettava yhteensä
3.120,-			60,90	3.180,90

Mikäli sekä velkaa korkoineen että perimispalkkiota ei ole maksettu eräpäivään mennessä, olemme pakotettuja aloittamaan oikeudelliset toimenpiteet Teitä vastaan. Näistä toimen- piteistä aiheutuu Teille aina lisäkuluja. Asian joutuessa ulosottoviranomaisten hoitoon seuraa siinä - meistä riippumattomista syistä - merkintä mm. protestitilille. Myös perimiskulujen lai- minlyönti aiheuttaa haitallisen merkinnän luottotietoihinne. Odotamme määräraakaista suostustanne!

Kunnioittaen

CONTANT-PIKAPERINTÄ

1 (2)

Toimisto: Aurakatu 12 a, 20100 TURKU

Postiosoite: PL 39, 20101 TURKU

Pankki: KOP Turku, 117310-764099, SAKO Turku, 400015-12540

Postipankki (postitus): TU 5813-3

Enempää ei tarvita! Lähetät vain näin esittäytämiesi lomakkeiden päällimmäiset kappaleet meille. Ja jäät odottamaan suorituksia.

Pikaperintä hoitaa tämän:

Pikaperintä allekirjoittaa ja leimaa kirjeen ja lähettää asiakkaallesi, omassa kirjekuoressaan. Pikaperintä kehoittaa maksamaan saatavan tilillesi ja vain pienehkön perintäpalkkion itselleen.

Tilastot osoittavat, että Pikaperinnän saaneista suurin osa maksaa velan heti. Tunnetun toimiston nimi painaa.

Uskomattoman edullista:

Maksat Pikaperinnässä vain 1,75 mk kultakin perittävältä sekä postimaksut. Mitään muita kuluja tai maksuja ei yrityksellesi tule!

Voit tilata Pikaperintälomakkeita 50 kpl:n erissä. 250 kpl à 1,50 mk/kpl, 500 kpl à 1,25 mk/kpl ja 1.000 kpl à 1,00 mk/kpl. Postimaksut veloitetaan toimituksen yhteydessä.

Saat ainutlaatuisen "rahat takaisin"-takuun!

Jos et ole käytettyäsi ensin kaikki tilaamasi kirjeet tyytyväinen tulokseen, saat maksamasi hinnan takaisin, postimaksuja myöten.

Contant-Pikaperintä

Aurakatu 12 a 20100 TURKU
puh. vaihde (921) 330 300



Luottomiehiä tutustumassa Sanomalaan. Isäntämme eturivissä toinen oikealta opas Tuula Ebeling ja kolmas oikealta luottopäällikkö Pertti Larva.

Luottomiehet Sanomalassa

kaan on tapahtumien sydän — Helsingin keskusta.

Automatiikkaa ja robotteja

Sanomalan lehdet painetaan huipputekniikalla. Automaatio pelaa. Ihmistä saa hakemalla etsiä koneiden seasta. Mutta kyllä ihmisiäkin löytyy, kun oikein tarkasti tiirailee. Painotalon työryhtiä ajatellen aamuinen käyntimme osui muutenkin hiljaiseen aikaan. Vilkkain työntouhu on keskiyön kieppeillä.

Harvemmin sitä tulee tallustelleeksi samoilla käytävillä robottien kanssa. Sanomalassa tämä on kuitenkin mahdollista. Sulassa sovussa ihmisten kanssa robotit hakevat nöyrästi paperirullat paperivarastosta

ja kiikuttavat rullat sylissään koneelle.

Mykistävä näky, täytyy myöntää!

Samasta lehdestä eri painoksia

Aamun paino-ohjelmaan normaaliin tapaan kuuluvat Ilta-Sanommat olivat painossa tutustumiskäyntimme aamuna. Jokainen osallistuja sai käteensä painotuoreen Ilta-Sanommat. Ja peräti kahtena vähän erilaisena painoksena. Jokaisesta Ilta-Sanomasta ja Helsingin Sanomasta nimittäin otetaan useampi painos, kuten opimme, eivätkä nämä painokset suinkaan ole kaikilta osin samansisältöiset. Helsingin Sanomissa kolmossivun tähdet kertovat, monesko painos on kädessäsi.

Huimaa kehitystä

Painotekniikan kehitys on ollut huiman nopeaa. Tämän huomaa tutkailemalla Sanomalan museon painokalustoa. Museon painokoneet ja koko painotouhu näyttävät todella antiikkisilta nykysysteemeihin verrattuna. Kuitenkaan siitä ei ole niin pitkä aika kun museon koneet olivat täydessä käytössä painotyössä. Voi vain kysyä, mitä tulevaisuus tuo mukanaan lehden tekemisessä? Kehitys ei varmasti ole pysähtynyt.

Kiitos isännillemme luottopäällikkö Pertti Larvalle ja opas Tuula Ebelingille antoisasta ja hyvin järjestetystä tutustumiskäynnistä!

Anne Leppälä-Nilsson

Mielenkiintoista nähtävää ja kuultavaa riitti Luottomiesten tutustumiskäynnillä Sanoma Osakeyhtiön Sanomalassa maaliskuisena torstaiaamuna. Harmi vain, ettei useampi yhdistyksemme jäsen ollut ehtinyt mukaan. Ilmottautumisaika kun pääsi lipsautamaan turhan lyhyeksi.

Sanomala sijaitsee Vantaan Martinlaaksossa. Sanomalan painokoneet syytävät luettavaksemme meille kaikille niin tutut Helsingin Sanomat ja Ilta-Sanommat. Niin ja tietysti monia muita lehtiä ja painotuotteita. Toimituksia on turha etsiä Sanomalasta. Toimituksille sopivin paikka kuuleman mu-

LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNEN R.Y.:N

TOIMINTAKERTOMUS 1985

Vuosi oli yhdistyksen kahdeskymmenesneljäs toimintavuosi. Yhdistyksen uudet säännöt, jotka hyväksyttiin 17.11.1983, on merkitty yhdistysrekisteriin 06.08.1985.

Jäsenistö

Uusia jäseniä hyväksyttiin yhdistykseen vuoden 1985 aikana yhteensä 75, jäseniä erosi 69, pääasiassa eläkkeelle siirtymisen tai tehtävien vaihtumisen vuoksi. Jäsenmäärä vuoden lopussa oli 692.

Lokakuussa julkaistiin uusi jäsenrekisteri, joka lähetettiin kaikille jäsenille ja kannattajajäsenille.

Hallitus

Yhdistyksen hallitus toimi seuraavassa kokoonpanossa: jaostopäällikkö Kaarlo Oksa, puheenjohtaja (OP-Rahoituskeskus Oy), luottopäällikkö Jaakko Pohjanpelto, varapuheenjohtaja (E-osuuskunta Eka), osastopäällikkö Håkan Broman, rahastonhoitaja (Suomen Luotonantajayhdistys), luottopäällikkö Maija Ahvenainen, sihteeri (Oy Huolintakeskus Ab), toimistopäällikkö Pirjo Nurmi, kerhomestari (Eurocard Oy), lakimies Anne Leppälä-Nilsson, hallituksen jäsen (Aspo Oy), talousjohtaja Bengt Fagerhom, hallituksen jäsen (Oy Nino Lincoln Ab), luottopäällikkö Pertti Pennanen, hallituksen jäsen (Oy Kontino Ab), kamreeri Kaj F. Lundström hallituksen jäsen (Suomen Yhdyspankki Oy).

Tilintarkastajat

Yhdistyksen tilintarkastajina ovat toimineet luottopäällikkö Ali Parviainen, Kymi-Strömberg Oy ja hallintojohtaja Olavi Rumukainen, Tietoperintä Oy.

Varatilintarkastajina toimivat luottopäällikkö Pekka Tiilikainen, Valtameri Oy ja kassapäällikkö Olli Ruotsalainen, Lemminkäinen Oy.

Toimikunnat

Toimikunnat ja luottoalan neuvottelukunta ovat yhteistyössä hallituksen kanssa toimineet yhdistyksen ja luottoalan hyväksi.

Luottoalan neuvottelukunta

Luottoalan neuvottelukuntaan ovat vuonna 1985 kuuluneet seuraavat henkilöt:

jaostopäällikkö Kaarlo Oksa, puheenjohtaja (OP-Rahoituskeskus Oy), luottopäällikkö Tom Ahlroos (Luottokunta), toimitusjohtaja Juhani Joenpelto (Luottokontrolli Oy), VTM Lassi Kantola (Suomen Yhdyspankki Oy), toimitusjohtaja Aulis Lindell (Oy Union-Öljy Ab), luottopäällikkö Jaakko Pohjanpelto (E-osuuskunta Eka), toimitusjohtaja Jarmo Karppi (Suomen Yritysrahoitus Oy), toimitusjohtaja Esko Tuovinen (Suomen Luotonantajayhdistys), toimitusjohtaja Tapani Turkki (Luottotieto r.y.), johtaja Tauno Valli (Kesko Oy)

Neuvottelukunta kokoontui käsittelemään luottokorttiyhteisötoimikunnan mietintöä.

Koulutustoimikunta

Koulutustoimikunta toimi seuraavassa kokoonpanossa: asianajaja Liisa Svinhufvud, puheenjohtaja, jaostopäällikkö Kaarlo Oksa, lakimies Anne Leppälä-Nilsson, toimitusjohtaja Esko Tuovinen.

Koulutustoimikunta kartoitti alaan liittyvän koulutustarjonnan ja totesi tarjonnan niin monipuoliseksi ja laajaksi, ettei katsonut tarpeelliseksi järjestää yhdistyksen puitteissa kuluneena vuonna omaa koulutustoimintaa.

Ulkomaantoimikunta

Ulkomaantoimikuntaan kuuluivat:

toimitusjohtaja Thomas Feodoroff, puheenjohtaja, toimistopäällikkö Pirjo Nurmi, luottopäällikkö Esko Sakola, osastopäällikkö Raimo Järvisalo.

Ulkomaantoimikunta on pitänyt aktiivisesti yhteyttä ulkomaisiin sisaryhdistyksiin. Toimikunta järjesti opintomatkan Lontooseen 08.05.—12.05.1985. Matkaan osallistui 19 yhdistyksen jäsentä.

Vuoden Luottomies

Vuoden alussa julistettiin kilpailu Vuoden Luottomiehen valitsemisesta. Valintaperusteet olivat seuraavat:

- henkilö on toiminut tuloksellisesti luottotehtävissä tai
- henkilö on tehnyt luottoalan innovaation tai
- henkilö on tehnyt luottoalaa tunnetuksi elinkeinoelämässä ja viranomaisten keskuudessa.

Vuoden Luottomieheksi valittiin osastopäällikkö Risto Suviala, Keskusosuusliike Hankkija.

Perustelut valinnalle: Risto Suviala on ansiokkaasti toiminut sekä yhdistyksen että koko luottoalan hyväksi osallistumalla lakiesityksistä annettujen lausuntojen muokkaamiseen ja kirjoittamalla artikkeleita alaan liittyvistä asioista eri julkaisuihin, jotka ovat tavoittaneet paitsi Luottomiehet myös muuta lukijakuntaa.

Hän on osallistunut aktiivisesti myös koulutustoimintaan luennomalla eri järjestöjen koulutustilaisuuksissa.

Vuoden Luottomies palkittiin 2.000 markan tunnustuspalkinnolla ja Vuoden Luottomies-diplomilla syyskokouksessa 21.11.1985.

Hallituksen kokoukset

Hallitus kokoontui 10 kertaa. Hallitus laati pyynnöstä lausunnon Valtiovarainministeriölle Luottokorttiyhteisötoimikunnan mietintöön.

Hallituksen puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja jättivät yhdistyksen lausunnon vanhempi hallitussihteeri Olli Paajalle 03.06.1985.

Varsinaiset kokoukset

Yhdistyksen varsinainen kevätkokous pidettiin poikkeuksellisesti 26.09.1985. Kokouksessa hyväksyttiin yhdistyksen tilinpäätös ja toimintakertomus vuodelta 1985, esitettiin tilintarkastajien kertomus sekä myönnettiin vastuuvapaus tilivelvollisille. Kokouksessa esitelmöi asianajaja Liisa Svinhufvud yrityskiinnityslaista.

Varsinainen syyskokous pidettiin 21.11.1985. Kokouksessa hyväksyttiin hallituksen ehdotus talousarvioksi muutoksilla.

Yhdistyksen hallitukseen valittiin erovuoroisten tilalle konttoripäällikkö Seija Lehtonen (Perheauto Oy), luottopäällikkö Seppo Reimavuo (Oy Nokia Ab) ja toimistopäällikkö Martti Kuurtamo (Perimistöimisto Contant Oy).

Hallituksen puheenjohtajaksi valittiin luottopäällikkö Seppo Reimavuo ja varapuheenjohtajaksi lakimies Anne Leppälä-Nilsson.

Tilintarkastajiksi vuodeksi 1986 valittiin kassapäällikkö Olli Ruotsalainen (Lemminkäinen Oy) ja luottopäällikkö Pekka Tiilikainen (Valtameri Oy).

Varatilintarkastajiksi valittiin luottopäällikkö Vesa Lohtari (Starckjohann-Telko Oy) ja lakiasioiden hoitaja Adolf Niiranen (Julius Tallberg Oy).

Luottoalan neuvottelukuntaan valittiin hallituksen uusi puheenjohtaja, luottopäällikkö Seppo Reimavuo, jaostopäällikkö Kaarlo Oksan tilalle.

Luottoalan neuvottelun jäsenistä toimitusjohtaja Tapani Turkki ja toimitusjohtaja Juhani Joenpelto ilmoittivat, etteivät ole käytettävissä vuoden 1986 neuvottelukuntaan valittaessa. Heidän tilalleen valittiin toimitusjohtaja Mikko Parjanne, Luottokontrolli Oy ja luottopäällikkö Veikko Semi, Oy Stockmann Ab. Muilta osin luottoalan neuvottelukunnan kokoonpano säilyi ennallaan.

Kokouksesitelmän piti Vuoden Luottomieheksi valittu osastopäällikkö Risto Suviala, Keskusosuusliike Hankkija.

Muut kokoukset

14.03.1985 pidetyssä kokouksessa HOP:n toimitusjohtaja, kauppat. tri Kari Nars loi katsauksen Suomen talousnäkyymiin.

16.05.1985 pidetyssä kokouksessa esitelmöi Luottokunnan toimitusjohtaja Seppo Jyrkämä luottokorttimarkkinoiden nykytilasta ja luottokorttiyhteisötoimikunnan mietinnöstä.

Jäsenlehti

Jäsenlehti Luottolinkki ilmestyi neljä kertaa.

Lehden toimitusneuvostoon ovat kuuluneet vuonna 1985

Risto Suviala, päätoimittaja,

Anne Leppälä-Nilsson,

Bengt Fagerholm,

Kaarlo Oksa.

Pertti Pennanen.

Yhdistyksen talous

Yhdistyksen taloudellinen asema on edelleen vakaa. Jäsenlehden toimituskustannukset on suurelta osin katettu lehden ilmoitustuloilla.

Helsingissä, huhtikuun 14 päivänä 1986

Kaarlo Oksa
puheenjohtaja

Maija Ahvenainen
sihteeri



TULOSLASKELMA 1.1.—31.12.1985

Kulut	
Postikulut	566,65
Kokoukskulut	7.049,60
Lehtikulut	52.169,39
Muut kulut	23.987,30
Kulujäämä	83.772,94

Varainhankinta:

Jäsenmaksut	39.690,00
Ilmoitustulot	33.750,00
Korkotulot	1.238,31
Muut tulot	1.904,00
Tilikauden alijäämä	7.190,63

TASE 31.12.1985

VASTAAVAA

Rahoitusomaisuus	
Shekkitili-HOP	1.691,38
Shekkitili-SYP	6.989,49
Shekkitili-SHOP	5.244,60
Säästötili-HOP	17.895,57
Siirtosaamiset	1.654,00
	33.475,04

VASTATTAVAA

Vieras pääoma	
Siirtovelat	1.859,00
Oma pääoma	
1.1.1985	38.806,67
Alijäämä	7.190,63
31.12.1985	31.616,04
	33.475,04



Hannu Närhi, Kaukomarkkinat Oy

LUOTTO-OSASTO ON MERKITTÄVÄ OSA YRITYSTÄ

Uudessa, luotto-osastojen asemaa yrityksessä käsittelevässä juttusarjassa haastattelemme yritysten ylintä johtoa. Kuulostelemme ajatuksia alan merkityksestä ja kehitysnäkymistä yritysjohton näkökulmasta, sekä kerromme taustaa myös kyseessä olevasta yrityksestä.

Sarjan aloittaa vahvassa kansainvälistymiskehityksessä oleva Kaukomarkkinat Oy, jonka vuoden 1984 liki 2 miljardin markan liikevaihdosta 37 prosenttia muodostui kansainvälisestä kaupasta.

Haastateltavamme on Kaukomarkkinoiden taloushallinnosta vastaava varatoimitusjohtaja Hannu Närhi.

Kaukomarkkinat Oy on suomalainen, kansainvälisesti toimiva liikeyritys, joka tuntee maailman markkinat. Kaukomarkkinat vie tuotteita liki 50 maahan ja palvelee yli 200 suomalaista päämiestä. Ulkomailla asiakkaita on noin 2.000 ja kotimaassa noin 10.000. Liikevaihto oli vuonna 1984 1.981,4 milj.markkaa, josta vienti muodosti 42 prosenttia, tuonti 21 prosenttia ja kansainvälinen kauppa 37 prosenttia.

Viime vuosien aikana konsernin keskushallintoa on hajautettu ja ryhmiä on itsenäistetty entistä tulosvastuullisemmiksi ja yksilöllisemmiksi toimintayksiköiksi. Tulosityksiköitä ovat mm. Kauko International, Kauko N-liitto, Kauko Kulutustavarat, Kauko Merkkitarvikkeet ja Kauko-Elektroniikka.

Kaukomarkkinoiden luotto-toiminta jakaantuu markkina-alueen mukaan. Kotimaan luotto-osasto toimii rahoitusosaston yhteydessä ja kansainvälinen osuus hoidetaan kansainvälisen ryhmän hallinto-osastolla.

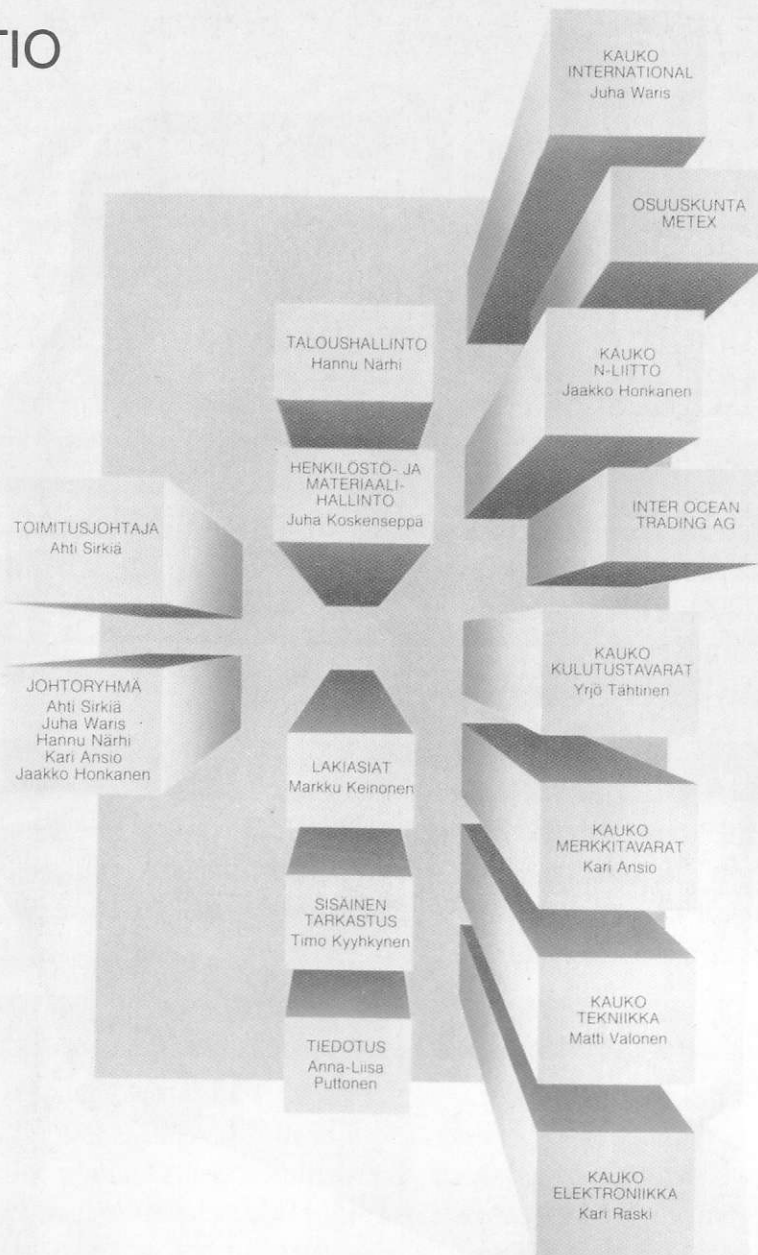
Luotto-osasto merkittävä osa yritystä

Varatoimitusjohtaja Hannu Närhi pitää luotto-osastoa merkittävänä osana yritystä.

"Kun myymme viikottain ja kuukausittain noin 10.000 asiakkaalle, niin siihen määrään mahtuu tietysti monenlaisia asiakkaita. Pidän itse tärkeimpänä sitä, että ennakolta suunnitellaan ja analysoidaan asiakkaat, ja toisaalta sitten jos ongelmia syntyy niin niihin tartutaan nopeasti ja hoidetaan kuntoon" Närhi sanoo.

"Luoton myöntäminen on osa myyntiprosessia ja esimerkiksi meidän kansainvälisellä puolella voitaisiin myydä kuinka paljon jos siihen ei olisi kytketty luotonvalvontaa. Ellei esimerkiksi Etelä-Amerikassa ja Lähi-Idässä luotonvalvontasioita olisi kytketty myyntityöhön, niin myynti olisi vähän aikaa kovaa mutta katkeaisi kyllä hetken päästä kokonaan".

"Sama pätee tietysti kotimaassakin. Luotto-asiat ovat osa onnistunutta myynti- ja markkinointiprosessia".



On tärkeää että luotonvalvonnan ja myynnin yhteistyö osataan hoitaa oikealla tavalla. Närhi sanookin, että luotonvalvonta ei saisi olla myynnin jarruna vaan tukea sitä kaupan turvaamisessa. Tärkeintä on saada saatavat ajoissa kotiin.

Luotto-osaston toiminnan seuranta

Luotto-osaston toimintaa voidaan seurata erilaisilla tunnusluvuilla, jotka osoittavat miten hyvin tai huonosti asioissa on onnistuttu.

"Saan kuukausittain tiedon osastotasolla erääntyneitten saatavien koko määrästä, sekä siitä miten se jakaantuu eri ikäryhmiin", Närhi kertoo.

"Kansainvälisessä kaupassa meillä on huomattavasti vähemmän tapahtumia. Siellä

seuranta on hyvinkin asiakas-kohtaista ja jopa kauppakohtaistakin. Yksi tunnusluku on lisäksi tietysti luottotappiot".

Saatavasaldon lisäksi raporteista selviävät erääntyneiden lisäksi keskimääräinen maksuaika.

"Meillä on siitä vuosien kuluessa kertynyt hyvää статистиikkaa ja siihen sitten tietysti verrataan. Muutaman päivänkin muutokset saattavat vaikuttaa aika paljon saldoihiin", Närhi sanoo.

"Yksi keskeinen mittari osastojen seurannassa on sidotun pääoman tuotto-prosenti, johon myyntisaamisten määrä tietysti vaikuttaa".

Luottotappiot prosentin kymmenyksiiä

Alalle tyypillistä tai hyväk-

syttävissä olevaa luottotappioiden määrää ei Närhen mukaan ole kovinkaan yksiselitteistä esittää. Kaukomarkkinoissa luottotappiot on onnistuttu pitämään muutamissa prosentin kymmenyksissä.

"Meidän toiminnallemme tyypillistä tunnuslukua luottotappioiden määrästä on vaikea antaa, koska on tuotteita joita me myymme varaston kautta ja joihin panostamme itse voimakkaasti. Toisaalta teemme myös välityskauppaa, jossa marginaali on hyvinkin pieni ja jossa yhdenkin luottotappion korvaaminen vaatii monta kymmentä kauppaa", Närhi miettii.

"Lähinnä me katsomme yhtenä mittarina sitä kuinka monta kauppaa täytyy tehdä ja kuinka kauan kestää ajassa saada se mahdollinen riski takaisin jos luottotappio sattuu tapahtumaan".

Tulospalkkauksen soveltaminen vaikeaa

Kaukomarkkinoilla käytetään laajasti tulokseen sidottua palkkausta, mutta luotto-osastoon sitä ei ole ainakaan toistaiseksi ulotettu. Närhi pitääkin ajatusta varsin vaikeana soveltaa käytäntöön.

"Jos tavoitteeksi asettaa ettei luottotappioita tule ja siitä maksetaan, niin siihen tavoitteeseen kyllä pystyy pääsemään, mutta saattaa käydä niin että myynti putoaa aika jyrkästi", Närhi arvelee.

"Ehkä juuri tästä vaikeudesta johtuen emme ole läheneet viemäärä asiaa eteenpäin. Kyllä siinä talon intressit ja henkilökohtaiset intressit menevät vähän liian paljon ristiin, tai eivät ainakaan tue toisiaan".

- 2 § Yhdistyksen tarkoituksena on edistää luottoalan tuntemusta ja kehitystä
- järjestämällä jäsenilleen esitelmä-, keskustelu- ja tiedotustilaisuuksia yhdistyksen toimialaan kuuluvista kysymyksistä,
 - seuraamalla luottoalan kehitystä myös ulkomailla,
 - harjoittamalla kustannus-, julkaisu-, kurssi- ja koulutustoimintaa sekä
 - antamalla lausuntoja ja tekemällä alaa koskevia aloitteita.

JÄSENHAKEMUS

HAKIJAN YKSILÖINTI- JA OSOITETIEDOT (TEKSTATEN)

Vastaanottaja LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNEN R.Y.			Sukunimi	
			Etunimet (kutsumanimen eteen ★)	
			Jakeluosoite	
			Postinumero	Osoitetoimipaikka
Jäsennumero			Henkilötunnus	Puhelin
Toimi	Yritys	J:n:o	Arvo tai ammatti	

HAKIJAN TYÖSUHDETIEDOT

Työnantajan nimi		Toimiala
Jakeluosoite		Puhelin
Postinumero	Osoitetoimipaikka	
Tehtävänimike		
Tehtävän kuvaus (lyhyesti)		

HAEN LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNEN R.Y:n JÄSENEKSI YLLÄ OLEVIN PERUSTEIN SEKÄ SITOUHDUN NOUDATTAMAAN YHDISTYKSEN SÄÄNTÖJÄ

Paikka ja päiväys	Hakijan allekirjoitus

PUOLLAMME JÄSENHAKEMUSTA (VAIN JÄSENET)

Nimi	Nimi
Nimen selvennys	Nimen selvennys
Toimipaikka (selvästi)	Toimipaikka (selvästi)

HALLITUKSEN PÄÄTÖS

☐ hyväksytty	Puheenjohtajan/sihteerin allekirjoitus
☐ hylätty _____ / _____ 19 _____	

Jäsenhakemukset toimitetaan yhdistyksen sihteerille
konttoripäällikkö Seija Lehtoselle osoitteella:

Perheauto Oy
Petikontie 3
01720 Vantaa
(puh. 90-840 800)

Uudet jäsenet

Yhdistyksen hallitus on kokouksissaan 12.2.86 ja 12.3.86 hyväksynyt seuraavat uudet jäsenet:

Perintäkäsittelijä
Siv Forsberg
Tietoperintä Oy
PL 45
00521 Helsinki
puh. 90-147 211

Luottopäällikkö
Kaarlo Heiskanen
Keskusosuusliike Hankkija
Kansankatu 53
90100 Oulu
puh. 981-222 622

Markkinointipäällikkö
Juuso Jokela
Tietoperintä Oy
PL 45
00521 Helsinki
puh. 90-147 211

Rahoituspäällikkö
Martti Kaunisto
Suomen Yritysrahoitus Oy
PL 125
00531 Helsinki
puh. 90-77 281

Lakimies
Mauno Lehtonen
LPT Lakimiesten
Perintätoimisto Oy
PL 45
02101 Espoo
puh. 90-460 099

Luottovalmistelija
Marjatta Merivirta
Suomen Yritysrahoitus Oy
Siltasaarenkatu 14 A
00530 Helsinki
puh. 90-77 281

Rahoituspäällikkö
Irene Louneva
Suomen Yritysrahoitus Oy
Siltasaarenkatu 14 A
00530 Helsinki
puh. 90-77281

Luottotietotutkija
Kari Eronen
Luottotieto r.y.
Hämeentie 31
00500 Helsinki
puh. 90-738300

Luottotietotutkija
Heikki Ojama
Luottotieto r.y.
Hämeentie 31
00500 Helsinki
puh. 90-738300

Luottotietotutkija
Kirsti Väyrynen
Luottotieto r.y.
Hämeentie 31
00500 Helsinki
puh. 90-738300

Luottotietotutkija
Esa Heikkinen
Luottotieto r.y.
Hämeentie 31
00500 Helsinki
puh. 90-738300

Luottotietotutkija
Rauno Hamu
Luottotieto r.y.
Hämeentie 31
00500 Helsinki
puh. 90-738300

Luottotietotutkija
Rauno Tenhunen
Luottotieto r.y.
Hämeentie 31
00500 Helsinki
puh. 90-738300

Luotonvalvoja
Merja Niittymäki
Valtameri Osakeyhtiö
Pakilantie 61
00660 Helsinki
puh. 90-74201

Systeeminsuunnittelija
Aarni Järvelä
Maksutieto Oy
Aurakatu 12 a
20100 Turku
puh. 921-516514



KOKOUPÄIVÄT SYKSYLLÄ 1986

Luottomiehet—Kreditmännens r.y:n kokoukset syksyllä 1986 ovat

3.10.1986 25-vuotis juhla-

kokous

27.11.1986 varsinainen syys-

kokous

Kokousajat ja -paikat ilmoitetaan kokouskutsujen yhteydessä tarkemmin.

Merkitse ajat allakkaasi. Tule kokouksiin kertomaan itsestäsi ja kuulemaan muita jäseniä!

Ilopilleri

18. helmikuuta

1980 tuomittiin Lontoossa 20-vuotias maksujenperijä 5 punnan sakkoon ja maksamaan 300 puntaa oikeudenkäyntikulua "pahennusta herättävästä esiintymisestä". Hänen katsottiin käyttäneen toiminnassaan liian epäsovinnaisia menetelmiä. Saadakse ihmisen maksamaan hän pukeutui päällystakkeihin, joihin hän oli hieronut homejuustoa ja mädäntyneitä munia. Hän haisi niin kamalalta, että asiakkaat katsoivat parhaaksi maksaa päästäkseen hänestä eroon. Hän sai lisänimen "Herra Löyhkä".

Lähde: Etelä-Saimaa 18.2.1986

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNENS R.Y:N JÄSENLEHTI



Päätoimittaja
Anne Leppälä-Nilsson
puh. (90) 782 611

Toimitusneuvosto
Seppo Reimavuo
puh. (90) 18 071
Risto Suviala
puh. (90) 7292 204
Pertti Pennanen
puh. (90) 19 261
Marti Kuurtamo
puh. (921) 330 300

Toimitussihteeri
Kari Martiala

Toimituksen osoite
Luottomiehet —
Kreditmännens r.y.
PL 891
00101 Helsinki

Valokuvaaja
Erkki Markko

Pankkiyhteydet
SYP-Senaatintori
200138-490509
HOP-Keskusta
300010-4467

Ilmoitushinnat
2/1 s. 2 400 mk
1/1 s. 2 000 mk (takasivu)
1/1 s. 1 500 mk (muut sivut)
1/2 s. 800 mk
1/4 s. 600 mk
1/8 s. 400 mk