

Luottolinikki

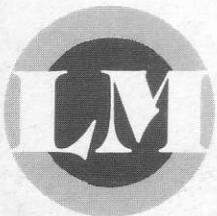
LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNEN R.Y:N JÄSENLEHTI

4/89

1. Vuoden 1989
luottomies
Seija Lehtonen
s. 4—5

3. Merisemi—
naarissa teh-
tiin täysi
työpäivä
s. 10—11

2. Vastineet
luottotieto-
juttuun
s. 8—9





**Luottomiehet —
Kreditmännens ry:n
jäsenlehti**

Ilmestyy neljä kertaa
vuodessa

Päätoimittaja
Jari Nuorinko

Toimituksen osoite
Luottomiehet ry
PL 891
00101 Helsinki

Toimitusneuvosto
Jari Nuorinko
puh. (90) 144 055

Pertti Pennanen
puh. (90) 131 101

Ahti Nuutinen
puh. (90) 733 2309

Jukka Marttila
puh. (90) 162 9212

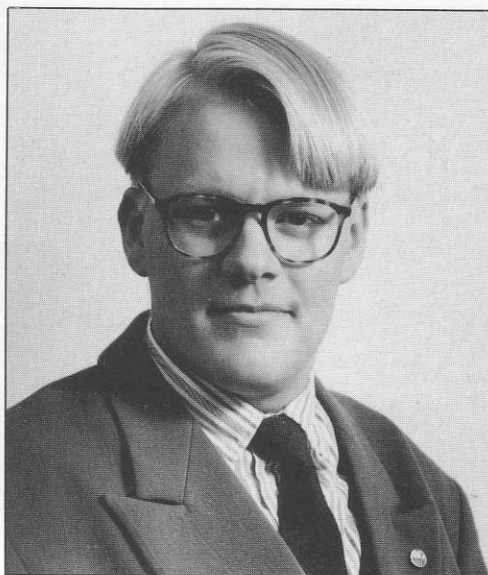
Ari Ovaska
puh. (90) 738 300

Tuulikki Värtö
puh. (90) 693 031

Mikko Parjanne
puh. (90) 147 611

Taitto
Kari Martiala
puh. (921) 516 514

Paino
Helsingin Liike-
kirjapaino Oy
Helsinki



Wärtsilä murina

Juuri kun Manconin hälyt olivat ehtineet laantua, rävähti Wärtsilä Marine konkurssiin niin, että poliitikkojakin hirvitti. Ja kun iso kaatuu korkealta, tulee pahaa jälkeä. Laajat seuraukset tuntuvat vielä pitkään. Vaikka pahin vaikutus kohdistuukin telakan työntekijöihin, ovat alihankkijat myös aikamoisessa liemessä. Monet heistä perustavat toiminta-ajatuksensa sille, että he tekevät työtä ainoastaan yhdelle asiakkaalle, joka on sitten niin suuri, että sen ei uskota koskaan kaatuvan. Nyt nämä samaiset yritykset ovat omien tavarantoimittajiensa toimesta itse perinnässä.

Wärtsilä Marine on ollut valitettava esimerkki siitä, mitä tämänkertainen Vuoden Luottomies toi esille puheessaan, että luottopäätös ei ole kertakäyttöpäätös, vaan yrityksen taloudellista tilaa on jatkuvasti seurattava.

Nyt kokoon harsittu uusi yhtiö tarjoaa väliaikaisen ratkaisun tilanteeseen, mutta tuskinpa tässä viimeistä näyttöstä on vielä näytelty.

Keskustelu jatkuu

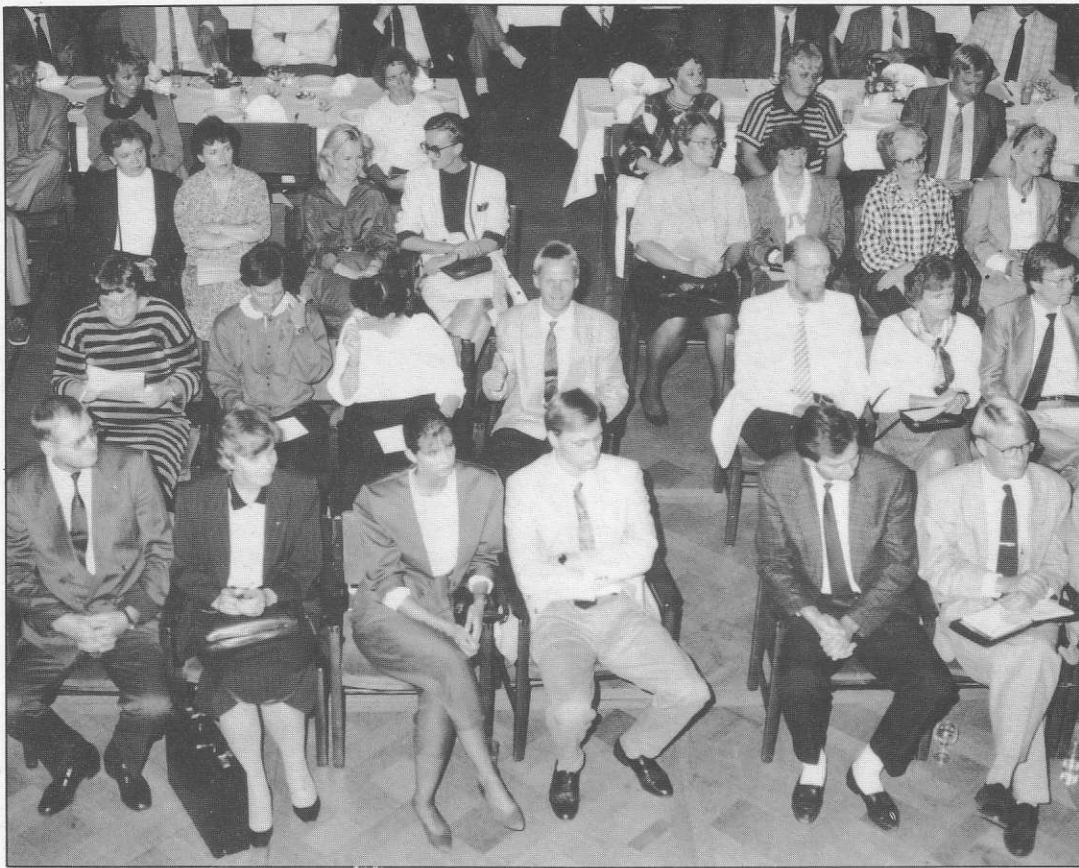
Tässä lehdessä on muutamia vastinekirjoituksia aikaisempiin artikkeleihin. Tämä on juuri sitä keskustelua, mitä lehdessä tuleekin käydä. Asiat, mitkä monia kiinnostavat, ruoditaan perusteellisesti muutamalta näkökannalta. Lisäkirjoittelu on edelleenkin tervetullutta.

Tilinteon hetki

Vuosi alkaa jälleen olla loppuillaan ja yrityksissä tarkastellaan sitä, mitä vuoden aikana on tehty ja mitä vielä olisi pitänyt tehdä. Budjettikiireet alkavat olla ohi ja suunnitelmia on laadittu tulevaisuuteen. Euroopan yhdentymisen on monissa suunnitelmissa jo vahvasti mukana. Onko se Sinun suunnitelmissasi?

Hyvää loppuvuotta ja hauskoja pikkujouluja!

Jari Nuorinko



Seija Lehtosesta vuoden luottomies

Luottomiehet-Kreditmännens ry:n syyskokoukseen Katajanokan kasinolle oli kokoontunut kuutisenkymmentä yhdistyksemme jäsentä kuulemaan kenet tänä vuonna valittiin Vuoden Luottomieheksi. Puheenjohtaja Parjanne kutsui diploma noutamaan konttoripäällikkö Seija Lehtosen Perheauto Oy:stä.

Lehtosen valintaperusteena oli hänen tuloksellinen toimintansa luottotehtävissä. Hän on toiminut Perheautossa konttoripäällikkönä vuodesta 1977 ja joutunut tässä tehtävässä hoitamaan monipuolisia luottoalaan, rahoitukseen sekä perintään liittyviä asioita ja Perheautossa on nämä luottoasiat hoidettu esimerkiksi tavalla. Auto-kaupan rahoitus on voitu järjestää lukemattomilla eri vaihtoehtoilla. ”Vaikka oravannahoilla, jos tuotte tarpeeksi”, naurahti Lehtonen valintatilaisuudessa. Perheauto Oy:n ja Auto-Lehtonen

Oy:n yhteenlaskettu liikevaihto on 85 milj.markkaa, joka muodostuu vuosittaisesta yli 1300 auton myynnistä.

Vuoden Luottomies valittiin tänä vuonna viidettä kertaa. Aikaisemmin vuoden luottomieheksi on valittu luottopäällikkö Pertti Pennanen Oy Kontino Ab, toimitusjohtaja Seppo Jyrkämä Luottokunta, toimitusjohtaja Jaako Pohjanpelto Perimistomisto Lainvoima Oy ja koulutus- ja luottopäällikkö Risto Suviala Contant Oy. Lehtonen on ensimmäinen nainen, joka on valittu Vuoden Luottomieheksi.

Arvoisat luottoalan ammattilaiset.

Kiitän erityisesti saamastani tunnustuksesta vuoden 1989 luottomieheksi valinnastani. Olen todella iloisesti yllätynyt ja ylpeä siitä:

— ensiksi siksi, että sain sen

— mutta yhtä paljon olen iloinen myös koko naisjärjestelmäni puolesta, sillä vaikka yhdistyksemme nimi onkin vähän miehinen, tulee näin ikään kuin todistetuksi, ettei luottoala tunne vanhanaikaista erotteluvaa rooliajattelua, vaan puskeemme yhdessä uuden aikaisin, uudistunein mielin ja täysin purjein eteenpäin nykyaikaisia menetelmiä käyttäen.

Myöskin omassa työssäni, johon melkein kuin sattumalta olen joutunut mukaan olen kokenut lähteneeni miesten kanssa samalta viivalta. Lie-nevätkö hyvitystä antaneet, kun samaan aikaan on usein maaliinkin tultu.

Hieman lisää itsestäni ja työstäni. Olen autokauppias ja yksityisyrittäjä ja toiminut alalla eri tehtävissä jo lähes 30 vuotta. Vehossa olin 15 vuotta ja lähdin sieltä omaan yritykseen vuonna 1977 konttoripäällikön vakanssilta. Yrityksemme Perheauto Oy on nimensä mukaisesti perheyhtiö. Arvioitu liikevaihto kuluvalle tilikaudelle tulee olemaan yli 85 milj.mk ja työntekijöitä meillä on kolmenkymmenen paikkeilla. Tänä vuonna myymme noin 600 uutta ja 800 käytettyä autoa. Olemme täydenpalvelun autotalo, sillä meillä on automyynti, huolto ja varaosapalvelu, niin että tervetuloa meille autokaupoille.

Työni puolesta katselenkin siis luottoalaa paljolti kauppiaan ja yksityisyrittäjän näkökulmasta. Luulen, että tämä näkemys on aika realistinen, jopa monipuolinenkin. Päättöksi tehdessään ei saisi erehtyä, eikä pahemmin tehdä virheitä, sillä kun omat rahat ovat kiinni, ei haluaisi tilikausien vaihtuessa olevan paljoa kirjattavaa luottotappioutil-lekkään. Niinpä korostankin, varsinkin juuri tällä hetkellä, luottopäällikön tehtäviä hoitavien vastuuta. Autoalalta löytyy aivan tuoreita esimerkkejä siitä, kun rahaa on jaettu maksukyvyttömille jne. — asi-

oita ilmeisesti sen tarkemmin tutkimatta. Liekö liikevaihdon kasvutavoitteet ja kilpailijoilta kaupan vieminen ainoana päämäärinä. Johtajat, myyntipäälliköt ja myyntimiehet tekevät kauppvoja, mutta luottopäälliköt kantavat vastuun siitä eteenpäin käytännössä, eli että tehtyjen kauppvojen rahat kotiutetaan niin, että kaikki ovat tyytyväisiä ja bisnes ei siitä kärsi.

Luottopäällikön on oltava markkinointihenkilinen, sekä hänen on tunnettava monet rahoituskuviot ja muutenkin rahamaailma monipuolisesti. Hänen on oltava ajantasalla rahoitus ym. lainoituskuvioissa, sillä nehan muuttuvat koko ajan, jopa päivittäin. Rahoitusyhtiöitä ja rahoitusläheteitä tulee jatkuvasti lisää, sekä ulko- että kotimaisia. Moniko Teistä tuntee esim. juuri aloittaneen Haly-investin, joka toimii Vantaalla?

Rahaa on tyrkyllä ja sitä tarjotaan kovin suurilla korkoeroilla. Olisi siis tietenkin osattava ostaa mahdollisimman edullisesti, kun taas myydessä tulisi saada se paras tuotto. Ja on osattava houkuttella asiakkaat maksamaan, varsinkin ne, joilla maksuikataulu on hidastunut ja maksukyky jostain syystä, ehkä tilapäisestikin heikentynyt. Luottopäällikön on tarkistettava, että luottotiedot ovat kirkkaat ja puhtaat, eli liiketoiminnan kannalta häiriöttömät. On pidettävä itsensä ajan tasalla erilaisten yritysten ja liikekumppanien maksuvyvystä, eli että juuri sinä olet se ensimmäinen joka saa perittyä saatavansa, jos yritys menee vararikkoon, tulee konkurssi tai se muuten lopeetaan. Esim. Mancon ja Wärtsilä ovat tuoreita esimerkkejä siitä miten suurtenkin yritysten ns. vakavaraisuus ja maksuvalmius saattaa hyvin yllättäen muuttua ja vaihdella.

Eräästä luottoalan lehdestä luin "sinisilmäisyys johti konkurssiin" ja se on varmastikin usein totta. Ja jälkiviisuus ei meitä koskaan auta, paitsi kokemuksena. Usein vain liian kalliina kokemuksena. Liikesuhteen voimassa ollessa pitäisi siis ehtiä valvoa liikekumppanin taloudellista asemaa ja toimia tilanteiden edellyttämällä tavalla, sillä jatku-

va kanssakäyminen asiakkaiden kanssa on kuin selailisi oman firman pankkitilejä. Luottopäätös ei myöskään useinkaan ole kertakäyttöpäätös, vaan kireän ja kovasti kilpailutetun markkinoinnin johdosta kovinkin elävä. Edellä mainittuun luottopäätöksen valvontaan uskon olevan tarjolla melko helppoja ja edullisia seurantajärjestelmiä.

Viime vuosina olenkin havainnut, että kehitys on kulkenut eteenpäin. Luottotiedot ovat luotettavampia, tuoreempia, helpommin saatavia ja kohtuuhintaisia. Vakuuksiaikin osaamme ottaa paremmin. Toisin sanoen, luottoala

luentoaiheita tulevaisuudessa. Kuten myös siitä, että Eurooppa yhdentyy, kauppa tulee entistä vapaammaksi, rajat aukeavat sekä länteen, että myös itään uusien tuulien puhaltaessa. Ja näin myös luottoala saa lisää uusia haasteita.

Siis tarvitsemme aina vain enemmän koulutusta ja tietoa sekä kaupan että luotonannon sektoreilla, sillä paremmalla ammattitaidolla myös tulokset paranevat ja kaupat tuottavat enemmän. Esimiehemme ovat meihin tyytyväisiä, ammattiamme arvostetaan paremmin, palkkauksemme nousee. Tämä kaikki on erittäin tärkeää, koska uskon että

päätöksiä.

Omassa työssäni olen myös selvästi pannut merkille, että kun luotonsaajalle velan syntymisvaiheessa kerrotaan, että heidän maksutottumuksiaan seurataan ja että heillä on nyt hyvät luottotiedot ja ne kannattaa tulevaisuuden varalle myös säilyttää sellaisina eli puhtaina, he selvästi tuntevat paremmin vastuunsa velan maksamisessa. Ja jos joltain luottoteidot ovat muutamalla merkinnällä huonontuneet, kerron, että sulla reppanalla on nyt päässyt pari merkintää lipsahtamaan, mutta kun tämän sopimuksen hoidat moitteita näyttää jo selvästi siltä,

Vuoden luottomiehen mietteitä



on kehittynyt kukon askelin. Koulutamme nyt itseämme paremmin, vai mistä se nyt sitten johtuukin. Arvopaperikauppa on lisääntynyt. Pörssikurssit maailmalla ovat ennätyslukemissa. Kourit ja tuunaset näyttävät meille mallia kasinopelin hienouksista. Kulkevat edellä niin, että Matti Meikäläistä hirvittää. Totean, että on toki monenlaisia osakkeita, talletustodistuksia yms. arvopapereita. Ja kaikki ne ovat yleensä rahanarvoista tavaraa kun vain osaamme arvostaa ne oikein ja tarvittaessa käyttää vaikkapa vakuutena. Niistä saammekin varmasti yhdistyksellemme hyviä

tulevaisuudessa myös pienempien yritysten kansainvälisyys Euroopan yhdentymisen myötä tulee lisääntymään. Perintähenkilökunnan tieto/taito tulee myös entistä tärkeämmäksi enkä maltakaan olla antamatta tunnustusta reskontran hoitajille sillä he ovat mitä parhain ammattijoukko korjaamaan meidän luottopäälliköiden tekemiä virheitä — esim. pitkämielisellä karhuamisellaan. Käytän tässä yhteydessä mielelläni sanaa maksamaan houkuttelemisellaan, millä he tehokkaasti korjailevat luottopäälliköiden ja myyntihenkilökunnan tekemiä liian optimistisia luotto-

että elämänolosi ja maksutapasi on kehittynyt ja muuttunut myönteisempään suuntaan. En ole kenenkään huomannut pahastuvan tästä ennalta ohjaavasta luotonvalvonnastani. Koen vilpittömästi, että asiakkaat ovat suureksi osaksi kavereitani ja jokaisenhan tietää, että kavereiden kanssa asiat hoidetaan.

Lopuksi sanoisin koko jäsenkunnalle, olkaa aktiivisia, käyttäkää myös hyväksenne toisten jäsenten ammattitaitoa, ottakaa osaa seminaareihin ja koulutustilaisuuksiin, sillä meillä on aina jotain uutta opittavaa.

Kiitos

Seija Lehtonen

Maksumoraali pääkaupunkiseudulla heikompi kuin pienillä paikkakunnilla

Maksuhäiriöt lisääntyneet myös yritystasolla

Viime vuonna vuoden luottomieheksi valittu luottopäällikkö Pertti Pennanen on huolehtunut luottokaupan kehityksestä pääkaupunkiseudulla. Torstaina 19.11. luotto- ja perintäpäivänä Tikkurilassa puhunut Pennanen sanoo, että maksumoraali on täällä heikompi kuin pienemmillä paikkakunnilla, mikä on yhteydessä viranomaisten puutteellisiin resursseihin.

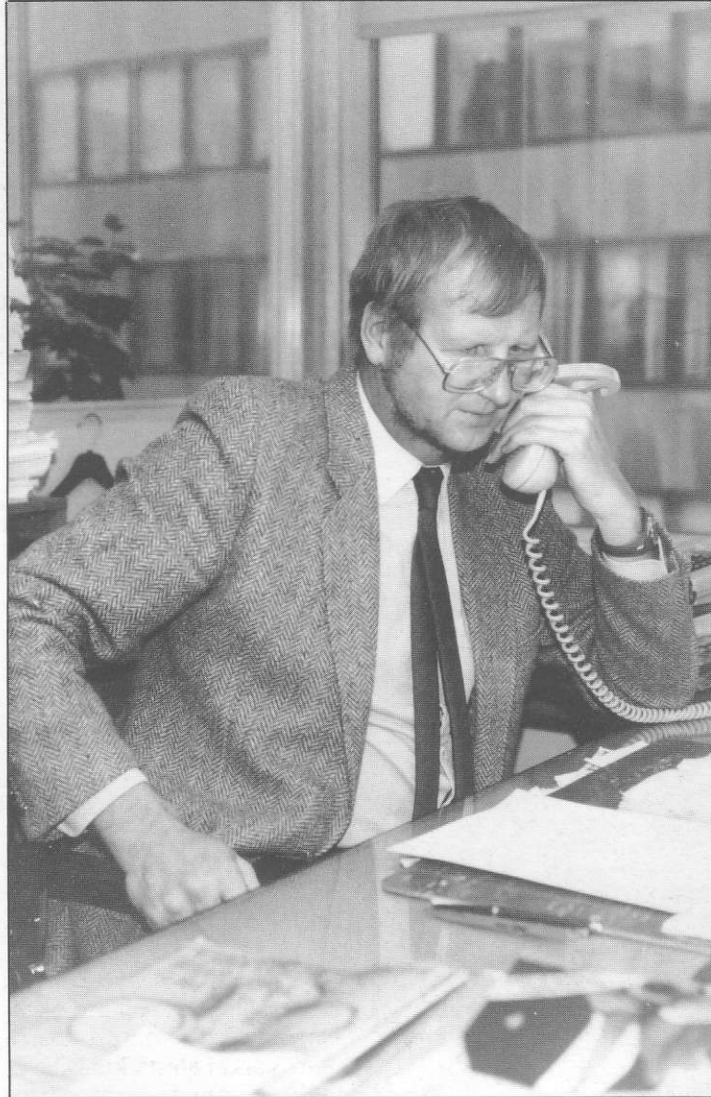
— Luotonantajan täytyy siis olla valmiina ja varuillaan lähitulevaisuudessa. Luotonohjaus ja luotonkäsittely hyvässä yhteistyössä myynti- ja luottohenkilöstön kanssa johtaa terveeseen luotonantoon, Pennanen neuvoo.

Luottokaupan mukana tavara- sekä palveluluottojen käsite on viime aikoina tullut yhä ajankohtaisemmaksi. Kehitys on johtanut siihen, että alan taitavien myynti- ja luottohenkilöiden merkitys korostuu suurten liikkeiden ohella myös PKT-yrityksissä.

Kulutusluottokauppa onkin saanut viime vuosina erilaisia holhouslakeja, kuten lain kulutusluotoista, joka tuli voimaan vuonna 1986. Tietosuojalaki astui voimaan asteittain vuodesta 1988 alusta lukien ja vaikuttaa täysipainoisesti ensi vuoden alusta.

— Lailla on pyritty suojaamaan siis kansalaisten yksityisyyttä, mutta osaltaan se on tehnyt myös karhunpalveluksia sekä luotonmyöntäjille että luotonsaajille, luottopäällikkönä Oy Kontino Ab:ssä toimiva Pertti Pennanen arvioi.

Pennanen mielestä korkeasuhtanteen huippua ollaan sivuuttamassa. Tilauskirjat ovat vielä useimmilla yrityksillä täynnä. Ammattitaitoisesta työvoimasta on huutava pula lähes joka alalla pääkaupunkiseudulla.



— Samanaikaisesti alkavat kuitenkin luottoriskit lisääntyä. Pankit ovat kiristäneet luotonantokriteereitään ja perimisrytmiä on nopeutettu eri tahoilla. Konkurssien lukumäärä on taas viime vuoden myönteisen kehityksen jälkeen kääntynyt nousuun ja myös rekisteröityjen maksuhäiriöiden määrä on tänä vuonna kasvanut, Pennanen toteaa.

— Luottomyyntiä on yhä enenevässä määrin käytetty kilpailukeinona ja julkisuudessa on arvosteltu voimakkaasti eräitä luottokaupan

mainontaan liittyneitä kielteisiäkin ilmiöitä, Pennanen muistutti.

Hän tähdensi, että luotonantajan täytyy olla varuillaan lähitulevaisuudessa muun muassa Eurooppaan liittymisen vuoksi.

— Kiristä otettasi, pidä riittävä kontrolli reskontrassa, toimi nopeasti ja pyri käyttämään vakuuksia. Luotonohjauksen täytyy perustua siihen miten asioita käytännössä hoidetaan.

— Luottokauppaan liittyy aina riskejä, mutta ne ovat suurelta osin hallittavissa.

Tärkeinkin asiakkaan luottotavuuden ja maksukyvyn tarkistamatta jättäminen ei ole hallittua riskinottoa, Pennanen ohjasi.

Hänen mukaansa perusideana on karsia huonot maksajat ja rajoittaa luottotappioita. Luottopäätöstä ei tehdä pelkästään sen tiedon valossa, mitä yleinen luottotieto kertoo. Pennanen huomautti, että varsinkin luottotiedot ovat puutteellisia tai vanhentuneita. Niihin on saatettu rekisteröidä aiheettomia ja riittäviä maksuhäiriöitä, joihin tuen esimerkiksi korkorientoista.

— Tälöin on syytä käsitellä luottopäätös tarkemmin yhdessä myyjän kanssa ja yrittää hankkia lisätietoja sivulistahoilta. Jos myyjäliikkeessä tunnetaan asiakas riittävän hyvin, oikealla luottokäsittelyllä saadaan usein myös maksu kotiutettua paremmin, ja ehkä myytyä tuote, joka vielä olisi myymättömänä varastossa, jos kauppa ei olisi tehty, Pennanen päätteli.

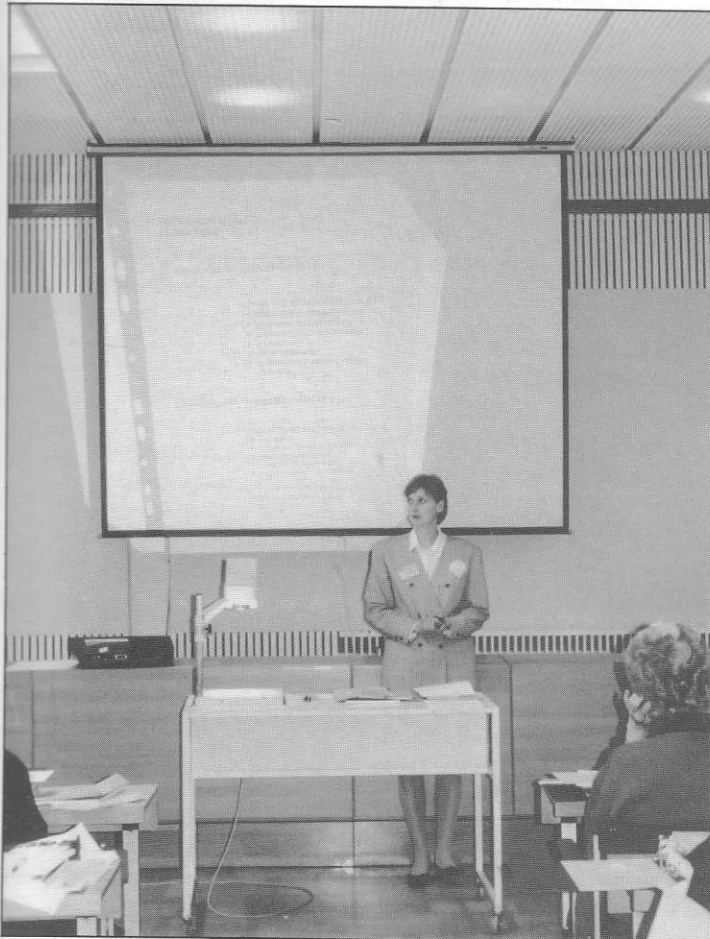
Yrittäjien Koulutuskeskusten järjestämän luotto- ja perintäpäivän idea syntyi professori Olavi Borgin suorittamasta riskitutkimuksesta, joka tehtiin tänä vuonna Suomen Yrittäjien Keskusliiton jäsenten keskuudessa. Tutkimuksen mukaan luottomyyntiin ja rahoituksen sekä johtamiseen liittyvät riskit muodostavat vastaajien mielestä tärkeimmän riskijoukon.

Pertti Pennanen

Luottotutkinto alkoi Markkinointi-Instituutissa



Luentopäiville osallistui yli 80 luottoalan asioista kiinnostunutta henkilöä.



Koulutusohjelman yleisesittelyn suoritti kouluspäällikkö Sirkka-Liisa Santtila Markkinointi-instituutista.

kelumetodeihin, esitellä kurssin opettajat ja opintomateriaalin laatijat, jakaa opintomateriaali sekä tutustuttaa kurssilaiset Markkinointi-Instituuttiin ja sen koulutuspalveluihin. Koko kurssin päämääränä on antaa luottoalalla toimiville henkilöille vankka tietopaketti luottotoimintojen järjestämisestä yrityksessä sekä antaa valmiudet itsenäisesti tehdä arvioita asiakkaan luottokelpoisuudesta.

Kurssin oppiaineet ovat seuraavat: 1) yrityksen luottotoiminta, 2) yrityksen luottokelpoisuus, 3) perintämenetelmät, 9) ulosotto ja konkurssi, 10) vuorovaikutus ja viestintä sekä vapaaehtoisena aineena kirjanpidon perusteet. Aineotsikot jo puhuvat puolestaan siitä, että kurssi tulee olemaan toisaalta hyvinkin vaativa, mutta toisaalta myös erittäin seikkaperäisesti luottoalan keskeisimpiin asioihin, käsitteisiin ja myös ongelmiin pureutuva.

Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-Instituutin yhteistyöllä rakentama uusi etäisopiskelun koulutusohjelma, luottotutkinto alkoi johdantopäivillä maanantaina 9.10.1989 Helsingissä MIT:n tiloissa. Avajaispäivänä kävi materiaaliin ja opintojaksojen opettajiin tutustumassa lähes kaikki 86:sta kurssille ilmoittautuneesta. Kiinnostus alan kurssiin oli niin suuri, että opiskelijat jouduttiin jakamaan kahteen opintoryhmään. Ryhmäjako limittää opintokirjeiden palautuspäivämäärät ja koulutuspäivien päivämäärät eri ajankohtiin ryhmien kesken. Tämä helpottaa materiaalin käsittelyä ja mahdollistaa koulutuspäivien intensiivisemmän ja yksilokeskeisemmän käsittelytavan.

Avajaispäivän ohjelma oli melko pitkä alkaen ilmoittautumisella klo 8.45 ja päättyen loppuyhteenvetoon klo 17.30. Päivän tarkoituksena oli kertoa kurssilaisille koulutusohjelman sisältö pääpiirteissään, opastaa etäisopiskelutyyppisen koulutuksen opis-

Kurssin osallistujista on merkittävä osa palveluyrityksistä kuten rahoitusyhtiöistä, luottokorttiyhtiöistä, perimistöimistoista, lakitoimistoista ja luottotietoyhtiöistä. Tämä kuvastaa sitä, että alan asiantuntijayrityksissäkään ei välttämättä ole kaikessa suhteessa tieto-taitoa tarpeeksi luottoalan moninaisista kuvioista eikä ehkä aina edes kaikista perusasioista. Tämä johtuu luonnollisesti siitä, että alan peruskoulutusta ei ole toistaiseksi ollut mahdollista saada mistään ja tiedot ja taidot on hankittu työtä tekemällä. Tätä aukkoa pyritään nyt paikkaamaan tällä uudella tutkimalla, johon työnantajat ovat kiitettävästi suhtautuneet antamalla henkilöstölleen mahdollisuuden pätevyitä kurssin avulla luottoalan ammattilaisiksi.

Henkilökohtaisena arviointinani ja kurssilaisen ominaisuudessa pidän tätä tutkintoa välttämättömänä alan ihmisille ja alustavan tutustumisen jälkeen tietosisällöltään monipuolisena ja mielenkiintoisena.

Ilkka Teijula

Vastineita Liisa Strannin juttuun Luottolinkki 3/89 -lehdessä

Mihin on tieto kadonnut?

Viime Luottolinkissä oli valta maist. Liisa Strannin kirjoitus luottotiedoista. Se perustui keskusteluihin aiheesta ”eri toimialojen johtavien yritysten luottopäälliköiden” kanssa. Kirjoituksessa kolme suurta luottotietotoimistoa niputettiin, vaikka ne toimintatavoiltaan ovat melko erilaisia. Millään niistä ei kuitenkaan ole käytettävissään sellaisia ennustajia, jotka tietäisivät kuukautta ennen hyvin yleisesti huippusalaisina pidettyistä yrityskaupoista, kuten kirjoituksessa ilmeisesti vaaditaan. Tai ainakin vihjeet tulevasta omistuksen muutoksesta eivät ole varmistettavissa, mitä on syytä pitää ennakkoehtona tiedon levittämiseksi luottotietotoiminnassa. Koska ainakin Suomen Luotonantajyhdistyksessä ”12 teesiä” herättivät monin osin ihmetystä, tässä niihin ystävällinen kannanotto kohditain.

1. Luottotietotoimisto ponnistelee kovasti tuoreiden tilinpäätöstietojen saamiseksi liikeyrityksiltä mm. muistuttamalla, vaati- malla ja antamalla koke- neen työntekijän erikois- tua systemaattisesti niitä pyytämään toimitusvel- vollisilta ja muiltakin.
2. Luottotietotoimistossa on erikoistumista myös toi- mialoittain, vaikka eri- koistumista pääsääntöi- sesti talousalueittain edel- leen pidetään tehokkaim- pana työnjakona paikal- listen tietolähteiden hen- kilökohtaisen tuntemisen ansiosta.
3. Jokainen luottotietotoi- misto, ei vain Suomessa vaan kaikkialla, pitää kiinni ajantasaisuudesta toiminnan jatkuvuuden luonnollisena edellytyk- senä.
4. Luotettavuus on vielä sel- vemmin jokaisen luotto- tietotoimiston toiminta- edellytys.

5. Tilinpäätöstiedot on v:sta 1988 lähtien talletettu Suomen Luotonantajayh- distyksen atk:lle, ja ovat sieltä näin ollen käytettä- vissä. Myös asiantuntijoi- den valitsemat keskeiset tunnusluvut ovat syksystä 1989 lähtien olleet saata- vissa näyttöpäätteeltä.

6. Luottotietotutkijoita koulutetaan, ja osa heistä tekee vaativimpia töitä ja osa etupäässä rutiinin- omaisempia töitä.

7. Toimitusajoista pidetään kiinni. Mikäli tutkinalli- sista syistä luottotietoa ei voida toimittaa ajoissa, atk-laskutuksessa erittäin kiireellisten ja kiireellisten maksuluokkaa auto- maattisesti pudotetaan.

8. Luottotietotoimistolla on ja se myös jatkuvasti luo uusia kanavia tietojen hankkimiseksi, vaikkei niistä alalle ominai- sen luottamuksellisuuden vuoksi julkisesti haluta- kaan keskustella.

9. Luottotieto on kansainvä- lisen ja meillä omaksutun hyvän tavan mukaisesti määrämuotoinen asian- tuntijalausunto, eikä kau- nokirjallinen tuote. Vain siten voidaan luottotieto- jen keskinäinen vertailta- vuus taata.

10. Suppeita pienoislutto- tietoja tarjottiin 1980- luvun alkupuoliskolla, mutta niiden menekki oli huono. Nykyään luotto- tietolausunnon tiivistel- mä on lyhytmuotoinen luottotieto, joka on pää- teyhteydellä ja puhelime- la saatavissa alennettuun hintaan.

11. Suomeakin kehittyneim- missä luottotietomaissa ranking-listat ovat vähen- tyneet, eikä luottotieto- toimisto tässä tilanteessa usko tällaisen tuotteen jatkuvaan menekkiin sii- nä määrin, kuin välttä- mättömien laadintakulu-

jen peittämiseen tarvittai- siin.

12. Luottotietotoimisto luot- taa siihen, että luottotie- tojen käyttäjät ovat val- miit maksamaan laadus- ta, vaikka lähivuosien kokemukset eivät tässä suhteessa ole olleetkaan kovin rohkaisevia.

Olisikohan haastateltuja luottopäälliköitä sittenkin ol- lut liian vähän tai liian sup- pealta intressialueelta, kun Suomen suurimman luottotie- totoimiston aktivoitunut tie- dottaminen ei ollut tätä pa- remmin mennyt perille. Taa- tusti jokaisen palveluja käyt- tävän jäsenen mielipiteet ote- taan huomioon. Mutta muu- taman luottopäällikön mieli- pide ei aina ole yhtä kuin jä- senkunnan mielipide, jota luottotietotoimiston on nou- datettava luottotoiminnan nöyränä palvelijana.

Raimo Järvisalo
Suomen
Luotonantajyhdistys

Luottotietopalveluissa parantamisen vaara

Luottotieto r.y:n tutkijat kiittävät luottopäälliköitä saaduista terveisistä ja osoitetusta mielenkiinnosta. Artikkelit toi esille useita luottotietotoimistojen toimintaan liittyviä näkemyksiä ja parannusehdotuksia.

Jutun johdosta haluamme informoida Luottomiehiä toiminnastamme ja niistä ongelmista, joita tiedonhankintaan liittyy.

Artikkelin loppuun oli listattu seikkoja, joihin luottotietotoimistojen tulisi kiinnittää huomiota. Tilinpäätöstietojen osalta raportit ovat usein puutteellisia, mutta nykyisellä lainsäädännöllä ja kauppakisterin kapasiteetilla asiaan ei ole odotettavissa nopeaa korjausta. Luottotieto r.y:ssä yhden henkilön työpanos kuuluu yksinomaan tilinpäätöstietojen pyytämiseen niiltä yrityksiltä, jotka eivät ole toimittaneet tilinpäätöstietojen myönteistä vaikutusta luottotietolausunnon sisältöön, niin silti useat yritykset maksavat mieluummin vaikka pienen sakon kuin julkistavat numeroitaan.

Luottotieto r.y. on tallentanut jo merkittävän määrän tasetietoja atk:lle päätteeltä saatavaksi, ja tähän tullaan jatkossa panostamaan.

Listan kohdassa 3 peräänkuulutettiin ajantasaisuutta. Luottotieto r.y:ssä on paneuduttu erityisen huolellisesti mm. omistuspohjan tarkkaan selvittämiseen, joten lausunnot lähtevät asiakkaalle erittäin harvoin väärin omistustiedoin. Myös hallituksen kulloisenkin — ei vain kauppakisteritietojen mukaisen — kokoonpanon selvittämiseen koetetaan jatkossa saada parannusta.

Artikkelissa todettiin Luottotieto r.y:n käyttämästä boniteettiluvusta, joka kuvaa liikesuhteen riskiä asteikolla 100—600, että se kertoo vain yrityksen senhetkisestä tilanteesta. Juuri tätä varten luku on kehitettykin. Boniteettilu-

ku muodostuu aina vasta siinä vaiheessa, kun ohjelmistomme kokoa raportin tietokannan sisältämien tietojen perusteella.

Näin esimerkiksi asiakkaan päätteeltään katsomassa arkistotiedossa voi olla eri boniteettiluku kuin tutkimuspäivänä tulostetussa raportissa — boniteetti saattaa muuttua esimerkiksi siitä syystä, että tietokantaan on jälkikäteen tallennettu kohteen tilinpäätöstietoja.

Vertaamalla pitemmällä aikavälillä boniteettilukuja keskenään saadaan vähintäänkin suuntaa-antava kuva yrityksen vakavaraisuuden kehittymisestä. Myös ranking-lista on boniteettilukujen perusteella muodostettavissa (kohdassa 11).

Kohdassa 9 pyydettiin välttämään tavanmukaisia fraaseja. Pääsääntöisesti Luottotiedon lausuntoja on kehitetty kantaaottavampaan suuntaan. Raportit tulevat kuitenkin edelleen olemaan tiukasti määrämuotoisia, joten niissä on käytettävä tiettyjä ”fraaseja”. Tavoitteena on eri tutkijoiden laatimien lausuntojen keskinäinen vertailtavuus ja yhdenmukainen taso.

Tutkijoiden erikoistuminen toimialoittain on Luottotieto r.y:ssä jo käytännössäkin varsin pitkälle toteutettu.

Hintaporrastus tuli artikkelissa esille sekä todellisen toimitusajan että lausunnon yksityiskohtaisuuden yhteydessä. Todellisen ja ohjeellisen toimitusajan tulee tietenkin olla yhtä pitkä, vaikka kieltämättä päinvastaisista tilanteista on karvaita kokemuksia sekä asiakkailta että toimistoilta. Toimitusajan luotettavuus on olennainen, ehkä merkittävin luottotietolausunnon laatu-tekijä. Luotettavien toimitusaikojen eteen on tehty paljon työtä, jonka tulokset alkavat jo näkyä. Tutkimusresurssien tilapäinen kasvattaminen on kuitenkin ongelmallista, sillä valtaosa lausunnon

tekemiseen tarvittavasta työstä on tiedonhankintaa, jonka on tapahduttava normaalina työaikana, silloin kun tietolähteet ovat tavoitettavissa.

Luottotietotutkimukset ovat varsin tapauskohtaisia, ja suurikin työmäärä saattaa johtaa lausuntoon, joka koostuu muutamasta ”lyhyestä maininnasta”. Se, että tutkitavasta kohteesta ei tietoa ole saatavissa, on mielestämme jos sinällään tietoa kohteesta lausunnon tilaajalle.

Palvelujen tehostamiselle asettaa nykyinen kustannus- ja hinnoittelutaso omat rajoituksensa. Kuitenkin, jos laadusta ollaan valmiita maksamaan — mihin artikkelissa myös viitattiin — on Luottotieto r.y:llä yhä paremmat edellytykset tulla jäseniään vastaan ja kehittää toimintaansa asiakkaidensa parhaaksi.

Yhteistyöterveisin

Luottotieto r.y:n tutkijat

Luottomiesten syyskuisessa meriseminaarissa Sally Albatross -laivalla tekivät kaikki osanottajat täyden työpäivän. Asiaohjelma oli rakennettu tiiviiksi ja kiitettävän hyvin kaikki osanottajat jaksoivat pysytellä mukana loppuun saakka.

Asiapitoisen päivän jälkeen illan viihteellisempi osuus tuntuikin todella ansaitulta ja tarpeelliselta.

Meriseminaari on ottanut selvästi paikkansa luottoalan vuosittaisena kohokohtana. Kiinnostuneita oli jälleen runsaasti enemmän mitä mahtui mukaan. Seminaaritila pullisteli lähes 70 luottomiehen ja luennoitsijan paineesta.

Luottomiesten koulutustoinnista vastaavan Pekka Tiilikaisen ja puheenjohtaja Mikko Parjanteen lähtölaukausten jälkeen pureuduttiin tilinpäätösanalyysien ihmeelliseen maailmaan.

Professori, KTT Teemu Aho Lappeenrannan teknillisestä korkeakoulusta esitteli mikrolle syötettyä analyysi-ohjelmaansa ja osoitti mielenkiintoisena casena miten Manconin olisi käynyt, jos olisi saanut jatkaa toimintaansa.

Miten siinä olisi sitten käynyt? Teemu Ahon mallin mukaan huonosti tietenkin. Suunta oli ollut selvä jo jonkin aikaa.

Ahon esitystä kiittelivät myös osallistujat. Oy Kontino Ab:n luotonvalvoja Taavi Kallankarille Ahon esitys oli uutta ja kiinnostavaa. Samasta aiheesta hän olisi kuunnellut mieluusti enemmänkin tarinaa.

"Nyt käsittely jäi vähän pinnalliseksi kun kullekin luennoitsijalle oli varattu vain tunti tai kaksi omaa aihettaan varten. Olisi parempi jos seminaarille valittaisiin jokin tema, esimerkiksi juuri tase-analyysi", Kallankari toivoo.

Samaa mieltä oli Keskon luottopäällikkö Jouko Björkman.

"Näkisin mielelläni ohjelman menevän enemmän syvällisempään suuntaan. Tilinpäätösanalyysistä olisi voinut saada enemmänkin irti, nyt ehdittiin käydä vasta perusasiat läpi", Björkman sanoo.

Teksti ja kuvat: Kari Martiala

Meriseminaarissa tehtiin töitä täysi päivä



Timo Mäen esitys sai Luottomiehet tarkkaavaisiksi.

Teemu Ahon esitys toi monille uutta tietoa.

Vaihteeksi erilaista koulutusta

Markkinointi-Instituutissa työskentelevä logonomi, FM Anneli Kansanen onnistui alan ummikkonakin vakuuttamaan kuulijansa. Aamupäivän puheenvuorosta ja pöytäkeskusteluista Anneli tiiviisti räiskyvän esityksen, jolla hän voitti ehkä hivenen ennakoiluolaiset luottomiehet varauksettomasti puolelleen.

"Kansanen esitys oli mukava, lennokka ja ennenkaikkea varsin erilainen kuin muut esi-

tykset. Todella hyvän esitel-möitsijän virkistävä osuus teoreettisten esitysten välissä", Sanomien luottopäällikkö Pertti Larva kiittelee.

"Ihmistenkäsittelyä koskevaa koulutusta tarvitaan aina asiakaspalvelutehtävissä".

Credit Managementia a'la Suviala

Contantin koulutus-päällikkö, varatuomari Risto Suviala on varmasti suomalaisen credit managementin näkyvin

puolestapuhuja. Riston esitys on sorvautunut konsultointi-kokemuksen ja monien, monien seminaarien myötä helponoloiseksi ja tiiviiksi.

Osa seminaariin osallistuneista oli ehtinyt kuulla Ristoa näissä asioissa jo aikaisemminkin, mutta heitä varten mukaan oli mahduttettu myös jotakin uutta. Tässä Luottolinkissä julkistetaan seminaarissa kootun "kauppatapatiedustelun" tulokset.

"Riston Credit management -esitys oli minullekin entuudestaan tuttua, sillä Sanomissa tehtiin jonkin aikaa sitten juuri tällainen tutkimus", Larva kertoo.

"Tutkimuksen tekeminen onkin erittäin suositeltavaa jokaisessa yrityksessä. Minä koin sen myös siinä mielessä hyödylliseksi, että se tuki niitä ajatuksia mitä minulla itselläni on ollut. Sain tavallaan sen avulla lisävahvistusta".

Luottomiehet aktiivisina lausunnonantajina

Kuluvan syksyn aikana Luottomiehet ovat ottaneet kantaa laajasti käynnissä olevaan lainsäädäntötyöhön. Laivaliokunnan puheenjohtaja, Contantin varatoimitusjohtaja, varatuomari Timo Mäki esitteli osuudessaan sekä käynnissä olevaa lainsäädäntötyötä että Luottomiesten kannanottoa.

Luottomiehet ovat selvästi nostaneet profiiliaan ja nyt hyödynnetään ”salonkikelpoisuuden” tuomia mahdollisuuksia. Toivoa sopii, että päättäjät ottavat alan asiantuntijoiden esittämät näkökohdat huomioon.

Merellä yhdistyy tehokas opiskelu ja virkistys

Vuoden luottomies, Perheauto Oy:n konttoripäällikkö Seija Lehtonen koki meriseminaarin myönteisenä kokemuksena.

”Merellä järjestettävässä seminaarissa yhdistyy sekä virkistyminen että tehokas opiskelu, kunhan vain pidetään huolta että aiheet ovat hyviä. Merellä myös ihmiset tutustuvat toisiinsa ja antavat toisilleen paljon enemmän kuin moni kirja”, Lehtonen tiivistää.

Taavi Kallankari piti tärkeänä ”yhdessäoloa, kokemustenvaihtoa ja mahdollisuutta tutustua uusiin ihmisiin”.

Seuraavia meriseminaareja suunnitteleville

Muutama viikko meriseminaarin jälkeen, kun Sally Albatrossin keinahtelut jo olivat vaimenneet, kyseli Luottolinkkilehti osallistujilta evästyksiä seuraavia tapahtumia varten.

”Meriseminaariin henkeen sopivat juuri sen ajan henkeen sopivat aiheet, joka vaatii kyllä paljon järjestäjältä. Nythän on niin paljon uusia aiheita ensi syksyä varten, esimerkiksi Euroopan yhdentymiseen liittyen”, Seija Lehtonen ehdottaa.

”Euroopan yhdentyessä tulee kovasti uusia haasteita ja luottoalan ihmiset pelkäävätkin ”miten minä sitten perin” ja muuta vastaavaa. Aiheita kyllä riittää”.

Pertti Larva toivoi ohjelmaan enemmän käytännölläheisyyttä, vaikka caseja.

”Mukaan pitäisi saada enemmän todellisuuteen perustuvia tapauksia, kuten Teemu Ahon esityksessä oli Mancon. Sellaisia käytännön tilanteita, joissa esimerkiksi paneelissa kysytään miten kukin osallistuja esimerkkitapauksissa tekisi luottopäätöksen. Kuinka eri luottopäätökset syntyvät, mikä on paras tapa”, Larva miettii.

Ostaja voittaa, myyjä häviää

Luottomiehet ry:n meriseminaarin yhteydessä suoritettiin ns. kauppapatiedustelu. Seminaarin osanottajilta kysyttiin **mitä ajankohtaa edustammanne yritys pitää laskun erääntymispäivän määrittävänä määräajan alkamishetkenä ollessaan a) myyjänä b) ostajana.**

Läsnäolevia osanottajia seminaarissa oli kaikkiaan 60 henkeä, jotka edustivat 36 eri yritystä. Tiedusteluun annettiin yhteensä 34 vastausta.

Vastausten jakautuma oli seuraava:

Selvä ykkönen oli siis laskun päiväyspäivän käyttäminen laskun erääntymispäivän määrittävänä määräajan alkamishetkenä ollaanpa sitten myyjänä tai ostajana.

Laskun päiväyspäivän suosiota ei kysytty. Suosio perustuu todennäköisesti siihen, ettei laskun päiväyksestä yleensä synny erimielisyyttä. Kuitenkaan sitä ei voida pitää myyjän kannalta kaikkein suositeltavimpana maksuajan alkamishetkenä, koska tavara on yleensä lähetetty ostajalle jo päivää ellei useampaakin aikaisemmin. **Tavaran lähettämispäivän soisikin yleistyvän maksuajan alkamishetken määrittävänä päivänä.**

Samaan lopputulokseen päästään, jos lasku päivätään tavaran lähettämispäivälle. Tässä ei kuitenkaan voida mennä kohtuuttomuuksiin milloin yritys laskuttaa harvakseen esim. kerran viikossa.

Mielenkiintoista on todeta, että ostajat eivät pitäneet laskun lähettämispäivää ollenkaan maksuajan alkamishetkenä. Korkolainhan mukaan viivästyskorko velalle, johon eräpäivää ei ole määrätty, alkaa kuukauden kuluttua laskun lähettämisestä.

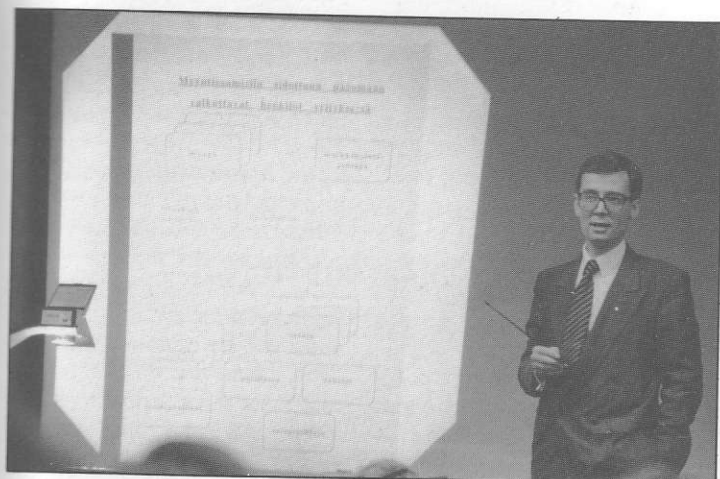
Toimialakohtaista jakautumaa vastauksista ei voitu tehdä aineiston niukkuuden takia.

**Risto Suviala
koulutuspäällikkö
Contant Oy**

Vastausten jakautuma oli seuraava:

a) myyjänä	
— laskun päiväyspäivää	59 %
— laskun lähettämispäivää	5 %
— laskun saapumispäivää	0 %
— laskun hyväksymispäivää	3 %
— tavaran lähettämispäivää	18 %
— tavaran saapumispäivää ostajalle	5 %
— sopimuksen tekopäivää	0 %
— muuta päivää (sopimusehdot, kuun vaihteen arvipäivä)	10 %
yhteensä	100 %
b) ostajana	
— laskun päiväyspäivä	56 %
— laskun lähettämispäivää	0 %
— laskun saapumispäivää	24 %
— laskun hyväksymispäivää	3 %
— tavaran lähettämispäivää	11 %
— sopimuksen tekopäivää	0 %
— muuta päivää (tarkistettu eräpäivä)	3 %
yhteensä	100 %

Credit Management tutkimuksen tekeminen tuo yritykselle selkeitä tuottoja, Risto Suviala sanoi.



LUOTTORISKIT HALLINTAAN – TA-YRITYSMALLI

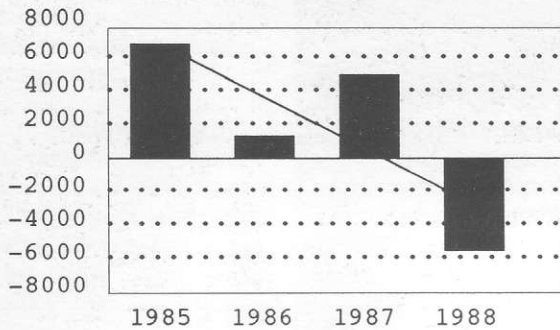
Esimerkki TA-Yritysmallista; MANCON OY

Alla olevissa kuvioissa on esimerkki TA-Yritysmallin yhdestä tunnusluvusta – tuloksesta rahoituserien jälkeen. Esimerkkiyrityksenä on konkurssiin mennyt Mancon Oy. Tulokuvaaja osoittaa vuosilta 1986–1988 nopeasti heikkenevää kannattavuuskehitystä ja TA-Yritysmallilla tehty trendiennuste vuosille 1989–1993 näyttääkin kohtalokkaalta. Tulosenuste on laadittu tärkeimpien tuotto- ja kustannustekijöiden historiatietoihin perustuvista trendiennusteista. TA-Yritysmallin tulosteet ovat havainnollisia ja niistä on todellista hyötyä luottopäätöksiä tehtäessä ja seurattaessa.

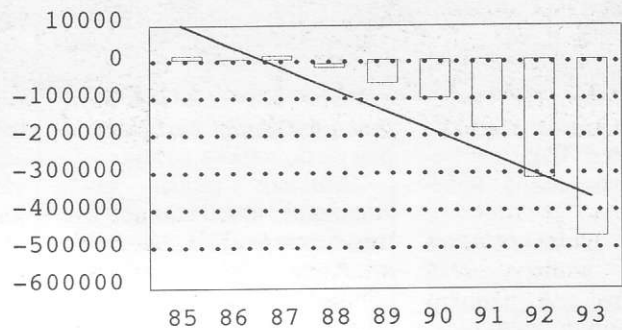
TERVEYSTODISTUS IBM OY TA	6.11.1988 VERTAILU TOIMIALAAN				
	1983 12/12	1984 12/12	1985 12/12	1986 12/12	1987 12/12
TILIKAUDI KUUKAUSI/PITUUS					
LIIVEVAIHTON KASVU-%	hyvä	tydyttävä	tydyttävä	välttävä	välttävä
KÄYTTÖKATE-%		hyvä	hyvä	hyvä	hyvä
RAHOITUSTULOS-%	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä
NETTOTULOS-%	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä
SIJ.PÄÄOMAN TUOTTO-%	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	tydyttävä
ROI-%	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	tydyttävä
PÄÄOMAN KIERTONPEUS	heikko	heikko	välttävä	heikko	välttävä
VOITTO-%	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	tydyttävä
QUICK RATIO	hyvä	hyvä	hyvä	tydyttävä	välttävä
CURRENT RATIO	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	tydyttävä
MYYNIS.KIERTO (VRK)	heikko	välttävä	välttävä	välttävä	tydyttävä
OSTOV.KIERTO (VRK)	tydyttävä	heikko	välttävä	tydyttävä	välttävä
VARASTON KIERTO (VRK)	välttävä	välttävä	välttävä	heikko	välttävä
VELKAANTUMISASTE	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä
OMAVARAISUUS-%	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä
KOK.VELAT/LIIVEV.-%	välttävä	tydyttävä	tydyttävä	tydyttävä	tydyttävä
Z-LUKU	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä	hyvä
YLEISARVIO	tydyttävä tydyttävä tydyttävä tydyttävä tydyttävä				

IBM Oy:n "Terveystodistus". Vertailuryhmänä on käytetty 25 ATK-alan yritystä, jotka on tilastoitu TA-Normittaja -ohjelmalla. Tämä ohjelma sopii myös asiakaskunnan ja jälleenmyyjien analysointiin.

MANCON OY LUVUT 1000 MK
TULOS RAH.ERIEN JÄLK



MANCON OY LUVUT 1000 MK
TULOS RAH.ERIEN JÄLK



SOITA 90-535 033 tai palauta oheinen kuponki

VASTAUSKORTTI

Kyllä, haluan lisätietoja seuraavista TA-ohjelmistoista:

- TA-Yritysmalli Plus – Tilinpäätösanalyysit ja yrityssuunnittelu
- TA-Liiketoimintamalli – Tulosityksiköiden analysointi ja suunnittelu
- TA-Kasööri – Maksuvalmiuden suunnittelu
- TA-Pörssikanta – Tilinpäätösanalyysit pörssiyrityksistä
- TA-Normittaja – Yritysjoukkojen tunnuslukutilastointi
- Muusta:

Nimi: _____

Asema: _____

Yritys: _____

Osoite: _____

Postitoimipaikka: _____ Puhelin: _____

Tietoteemu Oy
maksaa
posti-
maksun

Teemuaho-yhtiöt
Tietoteemu Oy
KTM Jarmo Manner

VASTAUSLÄHETYS
Sopimus 001410/14
0003 HELSINKI

Luotonvalvonnan ja perinnän inhimilliset taustatekijät



Ajankohtaisessa ja muodikkaassa keskustelussa suomalaisten mahdollisuuksista kansainvälisessä kilpailussa vilahtelee myös epäilyjä meidän kanssakäymistaidoistamme. Asiantuntemus- ja palveluloja rasittavat fraasit jäyhistä ja byrokraattisista ihmisistä. Miksi se olisi meille suurempi ongelma kuin muille? Kaikkiällä, missä asiantuntijaryhmät työskentelevät tai missä palvelun laatu kiinnostaa, tunnetaan ja pitää tuntea mielenkiintoa inhimillisiin taustatekijöihin. Pisimmällekin viedyissä teknisissä prosesseissa saattaa onnistunutkin lopputulos kariutua ”inhimilliseen erehdykseen”. Tässä esityksessä tarkastellaan ihmisten välisen kanssakäymisen taustoja niiltä osin, kun voi olettaa niiden sivuaavan luotonvalvonnan ja perinnän tehtäviä. Onhan niissäkin kysymys asioiden suorittamisesta ihmisten välityksellä.

Ihmisten välistä kanssakäymistä ohjaa se, millaista samankaltaisuutta yksilöiden välillä vallitsee. Henkilöt, joilla on tiettyjä yhtymäkohtia, yhteisiä mieltyömyksiä, kokemuksia tai eräänlaista henkis-

tä sukulaisuutta, tuntuvat tulevan keskenään toimeen. Kontaktit syntyvät helposti, asioiden ymmärtäminen on joustavaa ja kaikkalainen yhteydenpito muodostuu mutkattomaksi. Asiakaskontakteissa käytävä tunnelmakeskustelu on eräs esimerkki samankaltaisuuden haeskelusta.

Suomalaista sanotaan sitkeäksi, ”menee vaikka läpi harmaan kiven”. Mutta kyllä kaikenlaisella ponnistelulla täytyy olla virike. Välinpitämättömyys, laiskuus, rutiininomaisuus tai väsyneisyys estävät ihmisten välistä asioiden hoitamista kaikilla aloilla. Ilman inhimillistä motivaatiota, vireystilaa ja sen tarkoituksenmukaista suuntautuneisuutta ei synny yhteistyötä. Ellei keskinäisestä asiointista katsota olevan hyötyä, voidaan pahimmillaan kieltäytyä puhumasta tai koko yhteydenotosta. Tässäpä pulmaa niin suhteessa asiakkaaseen, omiin asiantuntijoihin kuin itseensäkin.

Erityisesti lisääntynyt kanssakäymisen julkisuus on kääntänyt meilläkin paljon puhetta fyysiseen läheisyyteen. Millainen vaikutelma syntyy hen-

kilön hahmosta? Miten ulkoiset eleet ja liikkeet auttavat suhtautumistapojen tulkin-taa? Miten asiakassuhteiden hoitamisessa ilmenee puhelin-kontaktien helppous/vaikeus? Juuri ulkoisen viestinnän suhteen suomalaista kulttuuria on totuttu pitämään jäykkänä. Ainakin jos vertaamme toimintoja fyysisen läheisyyden suhteen ilmaisevampiin ympäristöihin. Perinteinen pukeutumissäännöstä kapeudesta huolimatta havainnollistaa ulkoisten piirteiden merkitystä asiakassuhteiden hoitamisessa.

Työyhteisöt tuntevat nykyään hyvin stressin käsitteen. Myönteisimmillään se on sopiva yllyttämään suoritukseen. Luultavasti huomautus-kirje maksun suorittamatta jättämisestä antamansa tiedon lisäksi käynnistää usein tietyn stressitilan (syyllisyyskö, ahdistus, moraali, pelko?) Henkisen paineen avulla säädellään monella tavalla kanssakäymistä, usein vain puuttuu kyky seuralla eri ihmisten sietokykyä.

Yhteiskunnan yksilöiden välisissä suhteissa on aina pelannut statuksen merkitys.

Arvostuksilla ja merkityksillä vaikutetaan ihmisten väliseen työskentelyyn. Kukapa ei tunnustaisi keskusteluja loukkaantumista, vääristä puhutteluista tai arvonimien huomioonottamisesta. Valta ja vastuu, herran pelko tai asiakas on oikeassa -hokemat kuvaavat statuksen merkitystä jokapäiväisessä kanssakäymisessä. Mielipiteen ilmaisu riippuu paljon saadusta ja annetusta arvostuksesta.

Kiehtovin ja vaikeimmin selvitettävissä oleva aihepiiri liittyy persoonallisuuteen. Puhutaan paljon henkilöiden välisestä kemiasta. Toisille yksilöille kerrotaan asioita helpommin ja vapautuneemmin kuin toisille. Joillakin on tomissaan henkilökohtaista karmisaa enemmän kuin toisilla. Järjestäytyneissä sosiaalisissa kontakteissa on luonnollista tukeutua yleisesti hyväksytyihin ja tunnettuihin käyttäytymis- ja asioimisnormeihin. Toisaalta on aihetta tunnustaa se tosiasia, että yksilöiden väliset persoonalliset piirteet ovat kaikessa asiain hoidossa mukana. Toiset kertakaikkiaan ovat siedettävämpiä kuin toiset. Persoonallisuus on tärkeä inhimillinen voimavara, joka ainutlaatuisuudessaan saisi kiinnostaa sopivasti kaikkia. Erityisesti henkilöitä, joiden tehtävänä on hoitaa vaativia kontakteja tai poikkeuksellisen vaikeita tilanteita.

Luottomiehet r.y. on koonnut piiriinsä asiantuntijoita, joiden tehtävänä on edistää alan asiantuntemusta, herättää ympäristön luottamusta tämän asiantuntemuksen käyttöön ja hoitaa hankalia-kin asiakastilanteita. Luotto-linkki 2/89 lehden keskiaukeamalla on runo! Kertokoon se asiantuntijaryhmän kiinnostuksesta inhimillisiin taustatekijöihin.

”Ihminen on toisista ihmisistä tehty.” Markku Envall

Anneli Kansanen

Luottohuumoria

Yhdistyksen hallitus järjestää kilpailun luottoalaan ja rahoitukseen liittyvän huumorin talteen keräämiseksi.

Kilpailun säännöt:

1. Kilpailu on avoin kaikille yhdistyksen jäsenille.
2. Kilpailuun hyväksytään luottoalaa (luotonvalvontaa tai perintää) ja rahoitusta koskevat
— vitsit
— lyhyet pakinat
— pilapiirroksiset yms.
3. Erityisesti arvostetaan työssä sattuneita koomisia tositahtumia.
4. Kilpailuun voi osallistua kuinka monella vitsillä, pakinalla ja piirroksella tahansa.
5. Kilpailija antaa oikeuden lähettämänsä huumorin julkaisemiseen Luottolinkissä sen toimitusneuvoston julkaisukriteereiden mukaan.
6. Vastaukset lähetetään yhdistyksen sihteerille kirjeessä, jossa ovat nimimerkillä varustetut vitsit ja suljettu, nimimerkillä varustettu kuori, joka sisältää lähettäjän tiedot. Jos kuoressa on useampia vastauksia, ne tulee yksilöidä esim. "xyz 1", "xyz 2" jne.
7. Kilpailuaika päättyy 31.3.1990.

Kilpailun palkinnot:

- Paras vastaus palkitaan 1.000 mk:n matkalahjakortilla.
- Kaikkien osallistujien kesken arvotaan myös 1.000 mk:n lahjakortti.
- Lisäksi arvotaan viisi yllätyspalkintoa vuoden 1990 hallituksen päätöksen mukaan.

Yhdistyksen hallitus tai sen asettama raati ratkaisee kilpailuun lähetettyjen vastausten paremmuuden ja suorittaa tarvittavat arvonnat sekä palkintojen jaon.

Hallitus

Luottomiesten meriseminaarissa Sally Albatrossilla Markkinointi-Instituutin logonomi Anneli Kansanen istui päivällispöydässä yhdessä luottomiesten kanssa, kun laivan radiosta kuului tiedotus. "Pöydässä 34 ruokailleita pyydetään ottamaan yhteys ravintolan henkilökuntaan".

Anneli ajatteli heti, että "voi raukkoja ovat varmasti unohtaneet kukkaronsa pöydälle tai muuta vastaavaa". Pöydässä istuneilla luottomiehillä oli asiasta kuitenkin oma varma käsityksensä.

"Ruokailijat ovat varmasti karanneet ravintolasta maksamatta laskuaan!"

(muistiin merkitsi Kari Martiala)

Hallitus tiedottaa...

Hallitus on kokouksessaan 7.9.1989 päättänyt, että hallituksessa tehdyistä päätöksistä sekä tärkeimmistä asioista, joiden parissa hallitus kulloinkin työskentelee, tiedotetaan jäsenille Luottolinkissä.

Syksyn kuluessa hallituksessa on suunniteltu rahaston perustamista, työnimenä 'LM 30 v-juhlarahasto'. Rahastosta tultaisiin jakamaan stipendeinä mm. erilaiset yhdistyksemmepiirissä annettavat rahalliset huomionosoitukset.

Luottoalan henkilöistä tullaan teettämään luottamuksellinen tutkimus, jonka avulla pyritään kartoittamaan mm. eri tehtävissä alalla toimivien henkilöiden toimenkuvaa, koulutusta, palkkausta yms. Tutkimuksella tähdätään alan arvostuksen ja samalla palkkauksen parantamiseen. Toteuttaminen jää vuodelle 1990.

Markkinointi-Instituutin kanssa järjestettyä LTS-tutkimintoa suorittamaan on hy-

väksytty 86 hakijaa. Runsaan osallistujamäärän vuoksi koulutus käynnistettiin kahtena ryhmänä.

Luottoalalla hersyvää huumoria on päätetty kerätä talteen ja tätä varten hallitus toimeenpani kilpailun. Luottohuumori-kilpailusta kerrotaan tarkemmin toisaalla lehdessämme.

Vuoden 1990 talousarvio on parhaillaan työn alla ja siihen liittyen jäsenmaksun suuruutta päätettiin esittää tar-

kistettavaksi — tai oikeammin pienuutta. Onhan maksu jo pitkään ollut 100 markkaa. Vuoden -90 jäsenmaksu esitetään korotettavaksi 120 markkaan. Korotusta voitaneen lähinnä pitää inflaatiotarkistuksena. Samoin perustein Luottolinkin ilmoitushintoja päätettiin esittää korotettavaksi 10—15 %:lla.

Hallitus

Luottoalaa koskettava lainsäädäntö uudistuu

Lakitoimikunnan lausunto oikeudenkäyntimenettelyn uudistamista koskevaan lakipakettiin.

Yhdistys on antanut lakipaketin toiseen osaan lausunnon 31.8.1989 (DN:o 1308/41/89/14.41989)

Lausunnonaan yhdistys esittää mm. seuraavaa:

Luottomiehet — Kreditmännens r.y. pitää ehdotettuja uudistuksia riita-asioiden oikeudenkäyntimenettelyn muutokokonaisuuteen kuuluvina välttämättöminä osina. Ehdotukset ovat tarpeellisia ja sisällöltään pääosin kannatettavia, joten niiden voimaantuloon liittyvät jatkovalmistelut tulisi suorittaa viivyttyksettä.

Pöytäkirjaa ja tuomiota riita-asioissa koskeva esitys

1. Pöytäkirja supistuu merkittävästi nykyisestä. Muutoksenhakumenettelyyn tai oikeudenkäyntiin hovioikeuksissa ei esitetä tässä yhteydessä sanottavia muutoksia. On mahdollista, että hovioikeus ei saa riittävän täydellisesti selkoa jutun vaiheista ja muutoksenhaku tämän vuoksi vaikeutuu ja viivästyy aiheuttaen asianosaisille lisäkuuja.

2. Alioikeuksien käsiteltävistä riita-asioista tuntuva osa koskee saatavan perimistä. Yhdistyksemme piiriin kuuluvat yritykset ovat hyvin usein osallisina näissä jutuissa.

Velkojan kannalta on hyvä, että hänen on lunastettava ainoastaan tuomion jäljennös, jolla täytäntöönpano saadaan käyntiin. Kantajalta perittäisiin edelleen haastemaksu, mutta käsitelykerran perusteella määrättyvästä oikeudenkäyntimaksusta luovuttaisiin. Tuomiolla ratkaistusta asiasta perittävä maksu tulisi pitää kohtuullisena, etenkin valmistelussa annetun ratkaisun osalta jopa nykyistä oikeudenkäyntimaksua alhaisempana.

3. Tuomion perustelemisen tärkeyttä korostetaan esityksessä, mitä on pidettävä hyvänä, vaikka oikeuskäytännössä on tapahtunut tässä suhteessa myönteistä kehitystä.

Ehdotettu muutos äänestysäännöissä korostaa vielä sen tärkeyttä, että kaikkiin ratkaistaviin kysymyksiin otetaan johdonmukaisesti järjestyksessä kantaa.

4. Osatuomio on selkeä parannus nykytilaan, jossa velallinen saattaa pitkittää oikeudenkäyntiä vetoamalla vähäiseen riitaisuuteen tai useista laskuista jossakin olevaan pikku puutteeseen.

Velallinen voisi esityksen mukaan kuitenkin torjua osatuomion riitaisellakin kuittausväitteellä muissa kuin juoksevaa sitoumusta, vekseliä tai shekkiä koskevissa asioissa. Perusteluna esitetään, että kuittausoikeus saattaa tosiasialisesti raueta kantajapuolen myöhemmän varattomuuden johdosta. Päinvastoin voidaan uskoa, että riitaisen kuittausvaatimuksen esittäjä useammin pyrkii saamansa lisääjän kestäessä omaisuuden luovutuksen ja muin vastaavin toimin tekemään tyhjäksi tulossa olevan täytäntöönpanon.

5. Myös ehdotettu välituomio on materiaallisen ratkaisun nopeata saamista edistävä uudistus, etenkin kun muutoksenhaku on kytketty asian lopulliseen ratkaisuun.

6. Tuomion oikaisemista tarkoitettava laajennus lisää oikeudenkäynnin joustavuutta, samoin kuin mahdollisuus lisätuomion antamiseen.

Ulosottomiehen menettelyä tuomiossa havaitsemansa kirjoitus- tai laskuvirheen johdosta koskevaa ulosottolain 3 luvun 19 §:n 2 momenttiin sisältyvää säännöstä ei ole tarpeen näiden muutosten johdosta kumota.

7. Asianosaisten yksilöintiin tuomiossa tulisi kiinnittää tarkempaa huomiota ja mahdollisuuksien mukaan käyttää henkilö- tai ly-

tunnuksia. Osapuolten yksilöinnin merkitys korostuu täytäntöönpanovaiheessa, jolloin liikkuvia ja usein muuttuvia velallisia on erittäin vaikea jäljittää. Muun muassa nimen muuttamista koskevien säännösten udistaminen on entisestään vaikeuttamassa velallisten löytämistä.

Osoituksena siitä, että lainsäädäntö toisaalla suosii tarkkoja yksilöintitietoja myös yksityisten kansalaisten osalta, voidaan pitää tietosuojaalautakunnan kesäkuussa 1989 luottotietoyhtiölle antamaa lupaa kulutusluottohäiriöiden rekisteröimiseen. Lupa koskee laiminlyönnejä, joiden perusteella osamaksukaupassa on lain mukaan oikeus ottaa takaisin myyty esine tai luotonantajalla oikeus purkaa muu kulutusluottosopimus. Lupaehdotusten mukaan tiedon saa tallentaa rekisteriin vain sellaisista henkilöistä, joiden henkilöllisyys on todettu ja henkilötunnus sekä osoite tarkistettu kulutusluottosopimusta solmittaessa.

8. Ehdotuksen mukaan kansliassa annettavista tuomioista tulee ilmoittaa asianosaisille lukuunottamatta yksipuolista tuomiota. Mielestämme kantajalla on oikeus saada välittömästi tieto myös yksipuolisesta tuomiosta, koska hän saattaa esimerkiksi valmistella turvaamistoimenpiteen hakemista.

Oikeudenkäyntimenettelyn uudistus muuttaisi yksipuolisen tuomion käyttöalaa muutoinkin olennaisesti, vaikka nykyistä yksipuolisen tuomion käyttöalaa on pidettävä käytännössä onnistuneena. Yksipuolista tuomiota voitaisiin laajentaa siten, että se ulotetaan kaikkiin tilanteisiin, joissa vastaaja suhtautuu oikeudenkäyntiin kokonaan passiivisesti. Miksi vastaajalle, joka huomaa häviävänsä asian, annettaisiin takaisinsaantietu sen vuoksi, että hän asiaan vastattuaan ryhtyy passiiviseksi? Oikeudenkäyntiin osallistuneelta asianosai-

selta voidaan vaatia, että hän seuraa oma-alotteisesti oikeudenkäynnin jatkumista ja tarvittassa hakee muutosta hovioikeudelta.

Turvaamistointa koskeva esitys

Ottaen huomioon kansainvälisen käytännön ja myöskin kuluvan vuoden alusta voimaan tulleen pakkokeinolain (450/87) tuntuu luonnolliselta, että turvaamistoimesta päättää tuomioistuin. Kun menettely tapahtuu summariesesti ja siis riita-asiain valmisteluun verrattavasti, ei koko instituution kannalta keskeinen nopeus ja joustavuus vaarannu. Tuomioistuimen kompetenssi on vähintään samaa luokkaa kuin turvaamistoimia nyt käsittelevissä ulosotonhaltijoissa.

Turvaamistoimilla on täytäntöönpanollinen luonne, mutta toimeenpanohan jää uudistuksessa ulosottomiehelle. Siviilioikeudelliset virkapuolia koskevat asiat ovat oletettavasti usein riitaisia, mikä vuoksi on esitetty pelko, että tuomioistuin ryhtyy liian pitkälle menevään aineelliseen tutkintaan. Yhdistyksemme mielestä pelko on aiheeton. Kun ulosotonhaltijat lakkaavat, on jäljellä olevista vaihtoehtoista nyt ehdotettu parempi kuin turvaamistoimesta päättämisen uskomisen ulosottomiehelle.

Etenkin ehdotukseen uutena sisältyvä yleisluontoinen turvaamistoimi (OK 7:3) vaatii ratkaisijaltaan tuomioistuimelle tyypillisesti kuuluvia ominaisuuksia.

Pääosin nykyisen kaltainen turvaamismenettely sisältyy ehdotukseen, jonka mukaan myös käytännön kannalta tärkeä väliaikainen takavarikko säilyisi.

Forumia koskeva säännös (OK 7:4), etenkin 2. momentti saattaa aiheuttaa tulkintaongelmia.

Pääasian vireille panoon varattu yhden kuukauden määräaika (OK 7:6) on liian lyhyt. Käytännön toiminta vaatii vähintään kahden kuukauden ajan päätöksen antamisesta.

Lakitoimikunta

Vastaus Luottolinkin 3/89 kirjoitukseen

Mikko Parjanne
yhdistyksen hallituksen
puheenjohtaja

”Varmuuden maksimointia”

Nimimerkki ”Armo Vuonna 1989” oli kirjoittanut yhdistyksen Luottolinkki-jäsenlehteen ja ihmetellyt, miksi jäsenhakemuslomakkeessa pitää olla kahden vanhan jäsenen puoltaminen. Nimimerkki pitää kahden puoltajan vaatimista jäänteena vanhoilta byrokratian ajoilta ja esittää, että hakemuslomakkeesta poistettaisiin puoltokohta kokonaan.

Yhdistyksen hallitus on uusia jäseniä hyväksyessään

joskus itsekin ajatellut samaa, kieltämättä välillä hieman byrokraattiselta tuntuvalta periaatelta. Joskus onkin käynyt näin, että hakemuslomakkeesta puuttuu esim. toinen puoltajista. Yleensä tällöin joku kokoukseen osallistuvista on tuntenut tai tiennyt kyseisen yhdistyksen jäseneksi pyrkivän henkilön. Tällöin puoltaminen onkin tapahtunut vasta hallituksen kokouksessa ja henkilö on hyväksytty jäseneksi.

Kahden puoltajan periaate perustuu yhdistyksen sääntöihin, jotka on hyväksytty 17.11.1983. 3 §:n alussa todetaan, että ”yhdistyksen varsinaiseksi jäseniksi voidaan ottaa luottoalalla toimivia yksityisiä henkilöitä kaikkialta Suomessa. Jäseneksi pyrkivän on jätettävä kirjallinen jäsenhakemus yhdistyksen kahden (2) jäsenen suosituksella varustettuna hallitukselle”. Tähän tämä kahden suosittelijan byrokratia perustuu.

Säännöt ovat joiltakin osin hieman vanhentuneita. Eräs näistä kohdista on juuri esim. jäseneksi hakeminen. Sääntöjen muuttaminen on kuitenkin sen verran iso toimenpide, että sitä kannattaa miettiä hieman huolellisemmin. Henkilökohtaisesti uskon, että se on aivan lähiaikojen asia. Uusi yhdistyslaki saattaa tuoda myös muutospaineita yhdistyksen sääntöihin.

Paikkoja avoinna

Luottomiehet — Kreditmänen ry:n hallituksessa on herännyt ajatuksia toiminnan kehittämiseksi ja eräiden toimintaan liittyvien nykyisten ja uusien rutiiniasioiden hoitamisesta. Suunniteltaessa yhdistyksemme toimintaa vuodeksi 1990 ja siitä eteenpäin, olemme kiinnostuneita löytämään tarmokkaan henkilön yhdistyksen mahdolliseksi

osapäivätoimiseksi sihteeriksi, Luottolinkin toimitussihteeriksi sekä jäsenrekisterin hoitajaksi.

Tehtävään voidaan edellä mainittujen tehtävien lisäksi sisällyttää muitakin yhdistyksen toimintaa lähellä olevia tehtäviä, kuten Luottolinkin toimitusmarkkinointia, koulutustilaisuuksien ja matkojen järjestelyjä sekä tilavarauksia

yms. Henkilön työpaikka voi olla tämän kotona tai jossakin pääkaupunkiseudulla olevissa tiloissa. Työskentelyssä tarvittavia apuvälineitä ovat puhelin, telefax ja mikro, jotka yhdistys järjestää henkilön käyttöön.

Jos olet kiinnostunut tehtävästä ja haluat muuttaa nykyistä toimenkuvaasi, ota yhteyttä. Tai kerro asiasta ystä-

vällesi tai vaikka opiskelijoille, joille tämäntyyppinen tehtävä saattaa sopia. Mutta tee se heti. Toivomme yhteydenottoa ensi vuoden osalta viimeistään 15.12.1989 mennessä.

Lisätietoja antavat Mikko Parjanne, puh. 90-147 611 ja Thomas Feodoroff, puh. 90-144 055.

Nimityksiä

Contant-ryhmä

Contant-ryhmässä on tehty seuraavia aluejakoja sekä nimityksiä:

Contant Länsi-Suomi



Contantin Länsi-Suomen alue kattaa Turun ja Porin sekä Vaasan läänit. Aluejohtajaksi on nimetty varatuomari Timo Mäki,

joka aikaisemmin on toiminut Contant Oy:n perintäjohtajana.



Aluemyyntipäälliköksi on nimetty 1.12.89 lähtien varatuomari Pekka Sundman, joka aikaisemmin on toiminut asiakaspalvelupäällikkönä.



Alueen asiakaspalvelupäällikköinä toimivat OTK Outi Haavis-to (yllä vas.) ja OTK Elina Lehmoskoski (yllä oik.).

Contant-Palvelukeskus



Contantin palvelukeskuksessa (=keskushallinnossa) Turussa on talousjohtajaksi nimetty ylioppilasmerkonomi Timo Rauvola (yllä vas.) ja markkinointijohtajaksi KTM Roland Lillqvist (yllä oik.).



Koulutuspäälliköksi on nimetty varatuomari Risto Suviala (yllä vas.), joka vastaa asiakaskoulutuksesta sekä Credit Management-toiminnoista.

Kenttäpäälliköksi on nimetty Pertti Pehula (yllä oik.), joka vastaa ryhmän poisottopalveluiden koordinoimisesta ja myynnistä. Pehulan toimipaikka on Tampere.

Contant-ryhmän päälakimieheksi ja varatoimitusjohtajaksi on nimetty varatuomari Timo Mäki.

Contant-ryhmän emoyhtiön toimitusjohtajana ja tytäryhtiöiden hallituksen puheenjohtajana toimii diplomiekonomi Folke Lindström.

Contant Helsinki Uusimaa ja Lahti



Aluejohtajana toimii Martti Kuurtamo (yllä vas.) joka aikaisemmin on toiminut markkinointipäällikkönä.

Aluemyyntipäällikkönä toimii OTK Arto Kaukovaara (yllä oik.), vastuualueenaan suurasiakkaat, konsultointi sekä Lahden talousalue.

Contant Pohjois-Suomi

Pohjois-Suomen alue kattaa Oulun ja Lapin läänit. Aluejohtajaksi on nimetty varatuomari Lea Isopoussu, joka aikaisemmin on toiminut Perintäkonsultit Oy:n paikalliskojohtajana Oulussa.

MK Perintä Oy

Contant-ryhmään kuuluva MK Perintä Oy toimii Kymen, Kuopion, Pohjois-Karjalan ja Mikkelin lääneissä.



Toimitusjohtajana ja Kouvolan aluejohtajana toimii merkonomi Matti Viitala (yllä vas.).

Kuopion aluejohtajaksi on nimetty OTK Päivi Diov (yllä oik.), joka aikaisemmin on toiminut Perintäkonsultit Oy:n paikalliskojohtajana Kuopiossa.

TamCont Oy

Contant-ryhmään kuuluva TamCont Oy toimii Hämeen ja Keski-Suomen lääneissä. Toimitusjohtajaksi on nimetty OTK Mika Ollila, joka aikaisemmin on ollut Perintäkonsulttien paikalliskojohtajana Tampereella.



Realisointikeskus liikkeelle odotettua vauhdikkaammin

Tavoitteena on nyt yksi rahoitusyhtiöiden yhteinen realisointiyhtiö Suomeen

Kun Suomen Realisointikeskus Oy:n toimintamallia Tietoperinnässä luotiin, tiedettiin toki, että realisointipalvelulle on tarvetta. Kysynnän laajuus on kuitenkin heti alkuvaiheessa ylittänyt kaikki odotukset. Säännöllisiä toimeksiantajia on toista kymmentä ja lisäksi on tullut verrattain runsaasti satunnaistoimeksiantoja. Tähän mennessä saatujen kokemusten perusteella on toiminnalle nyt asetettu tavoitteeksi yhden rahoitusyhtiöiden yhteisen realisointikeskuksen luominen Suomen maahan. Tällainen vakuutusyhtiöiden Autovahinkokeskuksen tapaan toimiva yksikkö olisi selvästi hyödyllisin ja edullisin kaikille, toteavat Realisointikeskuksen toimitusjohtaja Ari Kämäri ja markkinointipäällikkö Willy Lundqvist.

Realisointikeskuksen toimeksiantajapohja onkin nopeasti laajentunut paljon perustajayhtiöitä leveämmäksi. Mukaan ovat tulleet mm. Kansallisrahoitus Oy, United Leasing Ab ja Finansor Oy.

Kierros Suomen Realisointikeskuksen toimitiloissa ja hallissa Vantaan Varistossa antaa jokseenkin hyvän kuvan siitä, millaista tavaraa realisoitavaksi pääasiassa tulee. Erilaisia kulkuneuvoja Realisointikeskuksen kautta kiertää kuukausittain 20—30, pääasiassa henkilöautoja, joukossa myös moottoripyöriä, matkailuautoja ja raskaita työkoneita.

Huomattava määrä varastossa on toimisto- ja tietotekniikkaa. Kopiokoneita, telefaxeja, matkapuhelimia, mikro-tietokoneita, kokonaisia atk-systeemejä, printtereitä, kassakoneita... Osa tavarasta on hyvinkin vanhaa, osa täysin ajanmukaista. Atk-systeemien kohdalla on käyty paljon ns.

add on -kauppaa; yritykset täydentävät valmiita järjestelmään sopivilla paloilla.

Näiden pääryhmien lisäksi oli varastossa kierroksemme hetkellä esim. solariumlaitteita, kutomokalustoa, valokuvakehittämälaitteistoja, ravintolakalustoa, myymäläkalustoa ja jopa kilpavene.

Realisointikeskuksen toimitilat Varistossa muodostavat toimivan ja tehokkaan kokonaisuuden. Tiloissa on varastoa 330 m² näyttely- ja myymälätilaa 250 m² ja konttori-tilaa 100 m².

Toimiva realisointiketju

Koko realisointiprosessi — takaisinotto, tilitys, varastointi ja realisointi — tapahtuu toimeksiantajan lukuun; omaisuus ei siirry Suomen Realisointikeskuksen nimiin. Myytävästä tavarasta pyritään saamaan mahdollisimman hyvä hinta, joka määräytyy markkinoiden mukaan ja usein tarjouspohjalta. Ajo-neuvokaluksen kohdalla on jo tiettyjen ostajien kanssa kehittynyt luottamuksellinen, selvä peli. Kaikki tavara myydään yrityksille uudelleen käyttöön tai edelleen myytäväksi. Varaukset ja tarjoukset tehdään jatkuvasti vaihtuvan realisointiluettelon perusteella tai ennakkovarauslomakkeilla.

Realisoitavan omaisuuden markkinointiin on kehitteillä jatkuvasti tehokkaampia tapoja. Tulossa on esimerkiksi säännöllisesti järjestettävät huutokauppatilaisuudet ja ns. elektroninen tori, eli varastotilanteen selailumahdollisuus päätteellä. Tähän mennessä ostajat ovat löytäneet Realisointikeskuksen hyvin ilman minkäänlaista virallista tiedottamista.



Myytävää kumipyöräkalustoa Realisointikeskuksen edessä.

Realisointi on osa perintää

Yksi Realisointikeskuksen erikoisalueita on osamaksukaupan tilitykset. Toimeksiantajien joukossa on esimerkiksi huonekaluliikkeitä, joiden lähes 30 toimeksiannosta yksikään ei ole päättynyt tavaran poistumiseen. Velalliset ovat aina maksaneet kätevästi.

Realisointikeskuksen Willy Lundqvistin mukaan osamaksukauppa on luvattoman paljon jätetty tilittämättä, mikä on johtanut maksukäyttäytymisen löystymiseen kautta linjan. Monet yritykset ovatkin päättäneet periaatesyistä viedä perinnän aina loppuun. Jos tilityksen jälkeen vielä jää velkaa, astuu kuvaan emoyhtiö Tietoperintä Oy, joka hoitaa loppuerän. Osamaksukaupan tilitykset hoidetaan siis loppuun asti.

Arviointipalvelun kysyntä kasvamassa

Rahoittajat ovat yhä enemmän alkaneet käyttää hyväksien myös Realisointikeskuk-

sen arviointipalvelua. Se on rahoitettavan kohteen rahoitusarvosta annettava lausunto, joka perustuu pitkään kokemukseen ja päivittäiseen tuotteiden markkina-arvosta. Arviointi Realisointikeskus antaa toimeksiantajalle arviointikirjan, jonka avulla rahoituspäätös voidaan tehdä realistiselta pohjalta.

Tavoitteena yksi yhteinen realisointikeskus

Toiminnan tavoitteena on tarjota toimeksiantajille edullisin ja tehokkain mahdollinen takaisinotto-, varastointi- ja realisointipalvelu. Tämä toteutuu parhaiten siten, että Suomeen muodostetaan yksi — ja vain yksi — rahoitusyhtiöiden yhteinen realisointikeskus. Varsinkin silloin tällöin eteen tulevilla monimutkaisissa petosketjuissa, joissa usein on mukana monta rahoittajaa, keskittyminen on hedelmällistä. Markkinat näyttävät toimivan siten, että koordinaatio vähentäisi kaikkien riskiä. Tulevaisuus näyttää, päästäänkö tähän tavoitteeseen.

Tietoperintä ja Credit Realisointi- yhteistyöhön

Suomen Realisointikeskus Oy:n osakas pohja on laajentunut tänään keskiviikkona 11.10.89 Credit-Justitia Oy:n tultua yhtiön osakkaaksi yhtiökokouksen päättämällä suunnatulla osakeannilla. Myös PSP-Rahoitus Oy on tehnyt päätöksen Realisointikeskuksen osakkuudesta. Osakkaina on tämän jälkeen viisi rahoitusyhtiötä sekä perintäyritykset Credit ja Tietoperintä Oy.

Suomen Realisointikeskus Oy on Tietoperintä Oy:n kesällä 1988 perustama realisointitoimeksiantojen hoitoon erikoistunut yritys. Toimeksiannot tulevat ensisijaisesti rahoitusyhtiöiltä mutta myös muilta esimerkiksi osamaksuehdoin kauppaa käyvästä yrityksiltä. Toimeksiantajia on tällä hetkellä nelisenkymmentä ja toimeksiantoja on saatu ensimmäisen toiminta-

vuoden aikana runsaat 1000 kappaletta.

Tietoperintä Oy:n toimitusjohtaja Kari Kyllösen mukaan liiketoiminnan käynnistävänä voimana oli tarve täydentää Tietoperintä Oy:n perintäpalveluja takaisinotto- ja realisointipalveluin sekä rahoitusyhtiöiden lisääntynyt leasing- ja osamaksuehdoin rahoitettujen esineiden takaisinotto-, varastointi- ja realisointitarve. Realisointikeskuksen esikuvana ovat osittain kansainväliset toimintamallit mutta tuotekehittäjä on tehty runsaasti myös yrityksessä. Olemmekin saamassa edistyksellisen ATK-tekniikan, jollaista en ole nähnyt missään muualla, Kari Kyllönen toteaa.

Suomen Realisointikeskus Oy:n liikeidea perustuu suuren volyymin tehokkaaseen käsittelyyn ja oikean markkinahinnan etsintään toimeksi-

antajien hyväksi. Tämä tavoite saavutetaan parhaiten laajalla toimeksiantajapohjalla, johon osakas pohjamme laajentaminen tähtää. Oikea tavoite on Kari Kyllösen mielestä kaikkien merkittävimpien perintä- ja rahoitusyhtiöiden yhteinen realisointiyrittäjä.

Credit-Justitia Oy:n toimitusjohtaja Thomas Feodoroffin mukaan näimme Suomen Realisointikeskuksessa valmiin liiketoimintamallin, joka on lähtenyt liikkeelle asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Myös Credit tarvitsee asiakkaalleen realisointipalveluja, joita varten meidän omalla volyymillämme ei kannata yritystä perustaa. Oli luontevaa lähteä yhteistyöhön Tietoperintä Oy:n kanssa tällä perintää tukevalla liiketoimintalueella, Thomas Feodoroff kertoo.

Suomen Realisointikeskus

Oy:n toimitusjohtaja Ari Kämarin mukaan yritys saa lo- kakuun kuluessa uuden, ni- menomaan Realisointikes- kukselle räätälöidyn ATK- ohjelmiston. Ohjelma hallit- see toimeksiannot alusta lop- puun, ylläpitää varastotilan- netta reaaliajassa ja huolehtii sisäisestä ja ulkoisesta rapor- toinnista. Luonnollisesti oh- jelmistolla on kytkennät tal- oushallinnon järjestelmiin. Todellinen uutuus on ATK- ohjelmiston myötä toteutuva elektroninen tori, markkina- paikka, jonka varastotilannet- ta voi tutkia ja tarjoukset jät- tää päätteellä HPY:n videotex- verkon välityksellä. Realisoin- tikeskuksen suorituskyky pa- ranee uudistuksen myötä oleellisesti, toteaa Ari Kä- märi.

§/LPT
Lakimiesten
Perintätoimisto Oy

Puh: 90-515 155 Harakantie 20 A PL 65
Fax: 90-512 1155 Leppävaara, Espoo 02601 Espoo

— LIIKEPERINNÄN ERIKOISTOIMISTO —

Vallitsevan korkopolitiikan aikana on laskusaatavien nopea periminen entistäkin tärkeämpää.

Pankeista riippumattoman LPT Lakimiesten Perintätoimisto Oy:n maksuvaatimus on nopea tapa periä saatava. Jo yhtiön nimi kertoo velalliselle maksun laiminlyönnin seurauksista.

Yhtiön lakimiehet neuvottelevat kanssanne parhaan ratkaisun asiantuntemusta vaativaan perintään.

Luottomiehet - Kreditmännens r.y.

Hallituksen kokouksessa 7.9.1989 hyväksytyt uudet jäsenet

Kari Björklöv
Rahoituskonsultti
Y-Rahoitus Oy
PL 95
00521 HELSINKI

Pirjo Paaanen
Yo-merkonomi
Oy Philips Ab
Sinikalliontie 3
02630 ESPOO

Maj-Christin Jaksola
Luotonvalvoja
Oy Philips Ab
Sinikalliontie 3
02630 ESPOO

Hannu Vaahtio
Rahoituspäällikkö
Y-Rahoitus Oy
PL 95
00521 HELSINKI

Hallituksen kokouksessa 5.10.1989 hyväksytyt uudet jäsenet

Antti Leppänen
Varatuomari
Lakitoimisto
Yrjö Lehtonen Ky
Aurakatu 12 A
20100 TURKU

Ulla-Maija Moisio
OTK
Yrjö Lehtonen
International Oy
PL 6
20101 TURKU

Hallituksen kokouksessa 16.3.89 hyväksytyt uudet jäsenet:

Hanna Katariina Ailas
Perintäkäsittelijä
Credit-Justitia Oy
PL 47
00241 HELSINKI

Ulla Riitta Nordman
Luottotietotutkija
Suomen Luotonantajayhdistys
Läkkisepänkuja 2
02600 ESPOO

Kari Veikko Arthur Byysing
Osastonhoitaja
Oy Pukeva Ab
Kaisaniemenkatu 5
00100 HELSINKI

Jukka Olavi Pelkonen
Lakimies
Independent Rahoitus Oy
PL 523
00101 HELSINKI

Marko Antero Hietakymi
Myyntineuvottelija
Contant Oy
Uudenmaankatu 24 A
00120 HELSINKI

Ilpo Antero Toivonen
Oikeustied. kand.
Yrittäjäin Fennia
Hopeatie 2
00440 HELSINKI

Jussi Raimo Kalervo Järvensivu
Lakimies
Kesko Oy
Satamakatu 3
00160 HELSINKI

Vesa Antero Turunen
Luottotietotutkija
Suomen Luotonantajayhdistys
Läkkisepänkuja 2
02600 ESPOO

Marja Liisa Kankainen
Luotonvalvoja
Aspo Oy
Asponkatu 2
04400 JÄRVENPÄÄ

Kim Urho Valkonen
Luottotietotutkija
Suomen Luotonantajayhdistys
Läkkisepänkuja 1 A
02600 ESPOO

Ritva Kreutzer
Hallintopäällikkö
Kesoil Oy
Tammelanpuistikatu 21 A
33500 TAMPERE

Jorma Antero Veijalainen
Talouspäällikkö
Retox Oy
Kaupintie 11
00440 HELSINKI

Aila Tuulikki Mikkonen
Luotonvalvoja
Aspo Oy
Asponkatu 2
04400 JÄRVENPÄÄ

Hannele Aulikki Vihermaa
Informaatikko
Uusi Suomi Oy Kauppalehti
Vetotie 3
01610 VANTAA

Kimmo Johannes Mökkönen
OTK
Tapiola-Yhtiöt
PL 30
02101 ESPOO

Hallituksen kokouksessa 16.5.89 hyväksytyt uudet jäsenet

Jarmo Mikael Eskelinen
Asianajaja
Asianajotoimisto Jarmo
Eskelinen
Kankaantaustantie 29
13100 HÄMEENLINNA

Kai Antero Mäkikärki
Ekonomi
Kaukomarkkinat Oy
PL 40
02631 ESPOO

Sulo Tapani Heikkinen
Toimistoiesimies
Pyhännän Rakennustuote Oy
92930 PYHÄNTÄ

Pekka Antero Rantala
KTM
Suomen Yritysrahoitus Oy
Siltasaarenkatu 14 A
00530 HELSINKI

Sari Tuulikki Ilola
Luotonvalvoja
Independent Rahoitus Oy

Markku Olavi Vuorinen
Rahoituspäällikkö
Suomen Yritysrahoitus Oy

Arkadiankatu 4—6 B
00100 HELSINKI

Jyrki Petteri Kanerva
Rahoituskonsultti
Skop-rahoitus Oy
PL 900
00101 HELSINKI

Anni Korpela
Toimitusjohtaja
Perusluotto Oy
Sähköttäjänkatu 6 B
00520 HELSINKI

Hallituksen kokouksessa 28.6.1989 hyväksytyt uudet jäsenet

Henrik Cronstedt
Dipl.ekon.
Oy Rautaco Ab
PL 20
01511 VANTAA

Liisa Grönqvist
Toimihenkilö
Asiakastieto Oy
Ratamestarinkatu 11
00520 HELSINKI

Outi Haavisto
Oik.kand.
Contant Oy
Aurakatu 8
20100 TURKU

Anne Kauppinen
Luotonvalvoja
Finnoll Oy
PL 4
02151 ESPOO

Annikki Lahtinen
Varanotaari
Asiakastieto Oy
Ratamestarinkatu 11
00520 HELSINKI

Peter Lundin
Oik.kand.
Independent Rahoitus Oy
Olavinkatu 1 A
00100 HELSINKI

Leena Nurmilaukas
Luottopäällikkö
Instrumentarium Oy
PL 357
00101 HELSINKI

Ritva Wegelius
Luotonvalvoja
Finnoll Oy
PL 4
02151 ESPOO

Hallituksen kokouksessa 23.8.1989 hyväksytyt uudet jäsenet

Kaisa Kilpeläinen
Luotonvalvoja
Hankkija-Tekniikka Oy

Mikkolantie 1
00640 HELSINKI.

Anja Lehtinen
Luotonvalvoja
Suomen Sähkötukku Oy
Mikkolantie 1
00640 HELSINKI

Tarja Lopenen
Luotonvalvoja
Hankkija-Tekniikka Oy
Mikkolantie 1
00640 HELSINKI

Pirjo Pöllänen

—
Luottokunta
Heikkiläntie 10 B
00200 HELSINKI

Siltasaarenkatu 14 A
00530 HELSINKI

Juha Elias Kari
Lakimies
Asiakasrahoitus Oy
PL 294
00101 HELSINKI

Kaija Inkeri Kuusimaa
Luottopäällikkö
K-Yhtiöt Oy, K-raudat
Satamakatu 3
00160 HELSINKI

Anne Rautio
Oik.kand.
Suomen Yritysrahoitus Oy
Siltasaarenkatu 14
00530 HELSINKI

Ulla-Riitta Salminen
Sihteeri
Asiakastieto Oy
Ratamestarinkatu 11
00520 HELSINKI

Tiina Satopää
Perintäsihteeri
Credit-Justitia Oy
Ilmalankatu 2
00240 HELSINKI

Heidi Suila
OTK
Suomen Yritysrahoitus Oy
Siltasaarenkatu 14 A
Siltasaarenkatu 14 A
00530 HELSINKI

Nina Sundell
Tilaaajapalvelun hoitaja
Asiakastieto Oy
Ratamestarinkatu 11
00520 HELSINKI

Marjatta Tykkä
Luotonvalvoja
Oy Mallasjuoma
PL 44
15101 LAHTI

Jorma Vallaskivi
KTM
Oy Suomen Michelin Ab
Ruukintie 7—9
02320 ESPOO

Paula Ylismaa
Jaostopäällikkö
Finnoll Oy
PL 4
02151 ESPOO

Eeva Soranta
Luottomyyntivirkailija
Oy Aurinkomatkat-Suntours
Ltd Ab
Iso-Robertinkatu 1 A
00120 HELSINKI

Krister Strandberg
Kauppat.maist.
Finnboard
Eteläesplanadi 2
00130 HELSINKI

Gunvor Tuuliainen
Luotonvalvoja
Suomen Sähkötukku Oy
Mikkolantie 1
00640 HELSINKI