

Tämän helpommaksi ei luottoriskien hallinta tule!



UUTTA

**D&B Monitor
ratinganalyysi
ja -valvonta 1.0
Windows-ohjelmana
vain meiltä.**

- Antaa selvää tietoa yrityksesi asiakkaista suoraan omalle PC:illesi.
- Päivitys yhden tai kahden viikon välein.
- Saat helposti kokonaiskuvan yrityksesi luottoriskeistä.
- Havainnollinen esitystapa pylväs- ja piirakkadiagrammeina.
- Voit päivittää nopeasti yrityksesi luottorajat.
- Voit arvioida nopeasti yrityksesi luottopolitiikan.
- Markkamääräisen luottotappioennusteen saat vain meiltä.

Säästä aikaa ja rahaa
– hanki D&B Monitor.

Mitä kaikkea se sisältää – saat lisätiedot soittamalla numeroon 9800-44 566 tai faxaamalla yhteystietosi numeroon (90) 502 2940.

Merkitse faksiin sana D&B Monitor.

DB
Soliditet
Dun & Bradstreet

Tavoitteena teidän menestyksenne.

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus.....	3
Miksi kannattaa olla luottomies?.....	5
Puheenjohtajan palsta.....	7
Luottopolitiikka osana onnistunutta myyntiä.....	8
FECMAN toiminta piristymässä	10
Kevätkekkeri	12
Oppilas opettajana	14
Luottokäsikirja käyttäjän näkökulmasta	15
Arsenalin luotonanto	16
Luottotietotoiminnan kehitystrendejä Euroopassa	18
Fecma Newsletter	20
Lisää jäseniä	26
Ongelmallinen yhdistelmä	26
Uudet huoneenvuokralait	27
Ensin karhut ja sitten perintään	32
Uutisia	34
Uudet jäsenet	36
Toimintakertomus	37
Jäsenhakemuslomake	42
Mediatiedot	43
Luotonvalvonnan seminaari	44
Syksyn Luottopäivät	45
Kokouskutsu	46

Luottolinkki

**Luottomiehet - Kreditmännens ry:n
jäsenlehti** ilmestyy neljä kertaa vuodessa

PÄÄTOIMITTAJA

Mikko Kallankari Puh. 90-613 711
Fax. 90-514 763

TOIMITUSNEUVOSTO

Siru Syrjälä, Puh. 90-503 4445	Ari Rajala, Puh. 90-694 4711
Helena Lajunen, Puh. 90-527 2774	Pasi Randén, Puh. 90-144 055
Jukka Marttila, Puh. 90-162 91	Jorma Tähtinen, Puh. 90-669 848

ULKOASU

Jorma Tähtinen Fax. 90-669 848

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PL 891, 00101 Helsinki

PAINOPAIKKA

Painoekspert Oy, Helsinki

Kirjoittajien lehdessä esittämät mielipiteet ovat heidän omiaan eivätkä siten välttämättä edusta yhdistyksen kantaa.

YHDISTYKSEN PUHEENJOHTAJA

Olli Kivelä, Puh. 90-15631

YHDISTYKSEN SIHTEERI

Veijo Laakso, Puh. 90-696 41

YHDISTYKSEN OSOITE

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY
PL 891, 00101 HELSINKI

Pääkirjoitus



LUOTTOLINKIN MARKKINOINTI- NUMERO

Kädessäsi on Luottomiehet-Kreditmännens ry:n jäsenlehti. Tämän lehden tarkoituksena on lähestyä myös mahdollisia yhdistyksen uusia jäseniä. Luottolinkki 2/95 painos on totutusta 800 kappaleesta nyt poiketen 1.500 kappaletta.

Luottolinkki-lehteä on toimitettu vuodesta 1983 lähtien. Lehden tarkoituksena on toimia yhdistyksen tiedottamisväylänä sekä antaa mahdollisuus jäsenkunnalle tuoda julki omia ajatuksiaan ja asioitaan artikkeleidensa avulla. Luottolinkissä pyritään myös aina julkaisemaan artikkeleita luottoalaa koskevista uutisista ja asioista mm. alaa koskevista lainsäädännön muutoksista.

Lehtemme palstoilla on viimeisen vuoden aikana käyty vilkasta keskustelua mm. perintäalaa koskevista lakiuudistuksista ja perinnän hinnoittelusta. Joka lehdessä on myös artikkeli tai artikkeleita Luottomiehet ry:n kokouksista tai muista yhdistyksen järjestämistä tilaisuuksista joita ovat mm. kevätretket, luottopäivät ja iltamat. Eli tapahtumia, joista kirjoitetaan vuoden mittaan lehden palstoilla, on runsaasti.

Luottolinkki-lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa, kaksi numeroa keväällä ja kaksi syksyllä. Lehteä toimittaa yhdistyksen jäsenkunnasta valittu toimitusneuvosto, joka koostuu tällä hetkellä seitsemästä henkilöstä. Toimitusneuvostossa on edustettuna tänä vuonna henkilöitä luottotieto-, perintä- ja tavaraluottotoimialoilta. Neuvosto valitaan vuodeksi kerrallaan.

Luottomiehet-Kreditmännens ry:stä ja sen toiminnasta voit lukea lisää tämän lehden sivuilta.

Aurinkoista kevättä kaikille lehtemme lukijoille ja tervetuloa kaikki uudet yhdistyksen jäsenet mukaan luottomiesten ja -naisten toimintaan.

Mikko Kallankari,
päätoimittaja

Miksi kannattaa olla luottomies?



Helena Fjäder, Machinery Oy:n luottopäällikkö on toiminut Suomen Luottomiehistä 1970-luvun puolesta välistä lähtien tutustuakseen samalla alalla työskenteleviin ihmisiin ja on saanut yhdistyksen kautta paljon uusia ystäviä. Hänen mukaansa alan kehityksestä saatava tieto ja mielipiteidenvaihto tuo selvää hyötyä yritykselleen.



Pekka Siven toimii vaateteollisuuden ja tekstiilitukku-kaupan alalla. Hän liittyi Luottomiehiin heti yhdistyksen perustamisen jälkeen. Pekka Siven toimii talouspäällikkönä L-Fashion Group Oy:ssä (tunnettu, tavaramerkki Luhdas-ta) Lahdessa. Työpaikan sijainnista johtuen hän ei voi osallistua kaikkiin kokouksiin, mutta ei koe sitä haittana. "Pystyn tarjoamaan yhdistyksen kokouksista, lehdestä ja henkilökohtaisista kontakteistani saamat tiedot työpaikkani käyttöön. Luottomiehet on ammatillisesti kehittävä, mutta myös työn vastapainona toimiva alan ammattilaisten liittymä".



Perimistöimisto Eräpäivä Oy:n toimitusjohtaja **Risto Suviala** pitää yhdistystä ja sen jäsenkuntaa todellisenä kokemuspankkina, jonka käytöstä hänelle on välitöntä hyötyä omassa työssään. Risto Suviala valittiin 1985 Vuoden Luottomieheksi ja on toiminut Suomen Luottomiehet r.y:n puheenjohtajana. Yhdistyksen tilaisuuksissa, joihin lähes jokaiseen hän on osallistunut, voi vasta-

ta mm. Eräpäivää koskeviin kysymyksiin ja jopa mainostaa omaa yritystä. Suviala kertoo, ettei hän voisi kuvitella-kaan toimivansa luottoalalla osallistumatta Luottomiehet r.y:n toimintaan. Monissa Luottomiesten luottamustehtävissä toimivana hän kehottaa uusia jäseniä hankkiutumaan eri tehtäviin yhdistyksessä.



Toimitusjohtaja ja yksityisyritystajä **Satu Sunikka** liittyi Luottomiehiin aivan hiljattain. Helsingissä Mannerheimintieellä toimiva, mm. tilitoimistotoimintaa harjoittava, Treasso Oy, tarvitsee hänen mukaansa uusia kontakteja sekä mahdollisimman paljon tietoa luottoalasta. Näistä Luottomiesten kautta solmittavista ihmissuhde- ja yrityskontakteista hyötyvät hänen omat asiakkaansaakin.



Marleena H. on anonyymi luottomies, jonka toimenkuvana on vähäosaisten kaitsenta ka-pealla polulla ja samalla ostaa, myydä, vaihtaa vaan ei varastaa sekä koti- että ulkomaisilla kentillä. Toimituksen kysyessä tämän anonyymien luottomiehen jäseneksi liittymisvuotta, kuului vastaus, etteivät nuoret naiset vastaa tällaiseen kysymykseen varsinkin jos liittymisestä on kulu-nut 27 vuotta: "Kehdosta Luottomiehiin"! Marleena H liittyi Luottomiehiin uteliaisuudes-

ta ja osallistuu tilaisuuksiin erityisesti sitä innokkaammin mitä kaukaisemmissa maissa niitä järjestetään. "Tyhmyys ja koulutuksen tarve iskee välitömästi kun puhutaan vaikkapa Dublinista". Marleenan mielestä yritys hyötyy jäsenyydestä, sillä hauskoille veikoille on helpompaa soitella jopa työasioissa. Hauskoja kokemuksia riittää Luottomiehistä: "Oli kesä -72 kun R-Rami, Håkan, Zorro ja minä vaelsimme Sky-Baarista Manskua uutuuttaan kiiltävään Interiin. Hatut pässä, kravattit kaulassa ja pal-jain varpain. Asfaltti oli kuu-ma".



Luottomiehet r.y:n kautta saa virikkeitä ammattitaitonsa kehittämiseen, jolloin työnantaja hyötyy jäsenyydestäni, sanoo Korpivaara Oy:n Luottopäällikkö **Seppo Palmu**. Hän on toiminut Luottomiehistä 1970-luvun lopulta lähtien ja on mm. tarkastanut yhdistyksen tilejä ja toiminut hallitustehtävissä. Seppo Palmun mukaan yhdistyksen arvostus on kasvanut jatkuvasti: Luottomiehet r.y. voi jo vaikuttaa alaan liittyvän lainsäädännön kehittämiseen. "Yhdistys järjestää erittäin mielenkiintoisia päiväretkiä ja olen osallistunut perinteisille laivaseminaareille, joissa hyvän koulutuksellisen osuuden lisäksi on panostettu myös viihteen osuuteen".

Teksti: **Pasi Randén**



Uuden luottomiehen metsästys

Tämä yhdistyksemme lehden numero on siis myös uusien jäsenien rekrytointi-ilmoitus. Se on lähetetty noin 700:lle luottoalan ammattilaiselle, jotka työtovereineen toivoisimme uusiksi jäseniksemme. Jäsenhankinta ei ole kuitenkaan itseisarvo. Miksi uusia jäseniä sitten kaivataan?

- Siksi, että haluamme joukkoomme lisää aktiivisia jäseniä. Jäseniä, joilla on uusia näkökulmia ja tuoreita mielipiteitä

- Siksi, että yhdistys kehittyy parhaiten silloin, kun se saa uusia ajatuksia kehittämistään ja toiminnan painopisteistään

- Siksi, että mitä laajempi jäsenpohja yhdistyksellä on sitä suurempi painoarvo sillä on luottoalan kannanottojen esittäjänä ja yhteiskunnallisena vaikuttajana

Kuinka Luottomiehet käytännössä toimii

Yhdistyksen kokouksia järjestetään vuosittain 4-5 kertaa. Kokouksissa pidetään esitelmiä luottoalan ajankohtaisista aiheista. Tilaisuuksien jälkeen on varattu aikaa vapaamuotoisiin keskusteluihin ja keskinäiseen vuorovaikutukseen. Syntyy uusia, ammatillisestiikin antoisia kontakteja.

Kokousten lisäksi järjestetään tutustumiskäyntejä, koulutusta ja matkoja. Koulutustilaisuuksista perinteisin on vuosittaiset Luottopäivät, jotka on yleensä järjestetty meriseminaarina. Yhdistyksen iltamia vietetään aina maaliskuussa. Edellisistä iltamista on

sanallista ja kuvallista kerrontaa tässä lehdessä.

Myös kansainvälisyyttä

Luottomiehet-Kreditmännens ry kuuluu jäsenenä myös kansainväliseen luottoalan järjestöön FECMA:aan. FECMA antaa lausuntoja luottoalan kysymyksistä ja järjestää kansainvälisiä luottoalan seminaareja jäsenyhdistystensä edustajille joka toinen vuosi.

-Siksi, liity jäseneksi Luottomiehiin

* * *

“Kadonneen” luottomiehen metsästys

Luottolinkin edellisessä numerossa peräänkuulutin kadonneita luottomiehiä ja epäilin eivätkö he kaikki olekaan selvinneet lamasta järjestötoiminnallisen aktiivisuutensa säilyttäen. Epäilykseni oli turha tai sitten metsästys tuotti tuloksen, sillä jäsenistön määrällinen ja laadullinen aktiivisuus tammiin jäsenkokouksessa ja maaliskuun iltamissa oli häikäisevää. Kiitos Teille kaikille siitä !!!

Olli Kivelä
puheenjohtaja

Luottopolitiikka osana onnistunutta myyntiä

Luottomiehet ry:n kokouksessa 25.1.1995, Radisson SAS Hotellissa, Helsingissä virisi vilkas keskustelu myynnin ja luotonvalvonnan välisistä ongelmista sekä keinoista parempaan yhteistyöhön myynnin ja hallinnon välillä. Keskustelun virittäjänä oli hallintojohtaja Hannu Raiskion esitelmä, jonka aiheena oli luottopolitiikka osana onnistunutta myyntiä.



Luottomyyntin hallinta ja etenkin luottoriskien tunnistaminen sekä niiltä suojautuminen on jäänyt viime vuosina vähemmälle huomiolle. Luotonvalvontaa on pidetty hallinnon osana ja myynnin jarruna. Berner Osakeyhtiön hallintojohtaja **Hannu Raiskion** mukaan luottoriskit ovat olleet enemmänkin luotonvalvonnan kuin myynnin ongelma. Hallintojohtaja Raiskio peräänkuuluttaa myynnin ja luotonvalvonnan välistä yhteistyötä ja taloudellisen vastuun jakamista yrityksissä.

Koko luottoala on tuntenut nahoissaan 1990-luvun laman. Berner Oy:ssä kuten muissakin luottomyyntiä harjoittavissa yrityksissä on todettu karvaasti, etteivät kaikki "vanhat" asiakkaat ole hyviä tai reilun pelin asiakkaita. Taloudellinen romahdus ei

kuitenkaan yksin riitä selittämään kaikkia syntyneitä luottotappioita. Hallintojohtaja Raiskion mukaan luottotappion syntyessä on harvemmin ymmärretty kysyä, miten asiakkaan luottokelpoisuus on selvitetty ja miten riskeiltä on yritetty suojautua luottosuhdetta avattaessa.

Luottomyynti ja luotonvalvonta ristiriidassa

Myyntiorientoituneessa yrityksessä henkilöt, jotka vastaavat myynnin kehityksestä ja sitä kautta hyvän tuloskehityksen varmistamisesta eivät välttämättä omaehtoisesti

kiinnittä huomiota muihin tunnuslukuihin kuin luottotappioiden määrään. Luottotappioiden määrä tilinpäätöksessä saattaa olla pieni, mutta keskeistä olisi huomioida mm. erääntyneiden saatavien suhdetta kaikkien saatavien määrään.

Myyntimiehen ajattelu noudattaa usein liikkeenjohdon eli tuloksen varmistajien ajattelua. Myynnin ja katteen tulisi kasvaa. Johto kannustaa ja palkitsee näkyvästikin myyntiä kun taas hallinnon, mm. luotonvalvonnan ja perinnän puolella palkitseminen on saattanut jäädä vähemmälle johtuen oudosta ajattelutavasta: luotonvalvontaa on pidetty hallinnon osana ja myynnin jarruna.

Jos myynti saa risuja omasta toiminnastaan saa niitä myös luotonvalvonta. Luotonvalvonnan itsetunto ei ole ollut välttämättä hyvä kaikissa yrityksissä. Kuppikunta-ajattelu ja jyrkät raja-aidat luotonvalvonnan ja myynnin välillä ovat tuhoisia kriisitilanteissa. Eteen saattaa tulla ongelmia, joissa ei ole selviä ohjeita, mitä tulisi tehdä. Kaikki pyrkivät vaikuttamaan. Eri huoneissa saatetaan tehdä erilaisia päätöksiä. Asiakas saattaa olla yhteydessä johonkin toiseen osaan organisaatiossa, jossa tehdään toisenlaisia ratkaisuja. "Vanhoille kunnon" asiakkaille, joilla on luotonvalvonnan mukaan ollut jo jonkin verran erääntyneitä saata-

Kokousyleisö kuunteli tarkkaavaisesti Hannu Raiskion esitelmää.





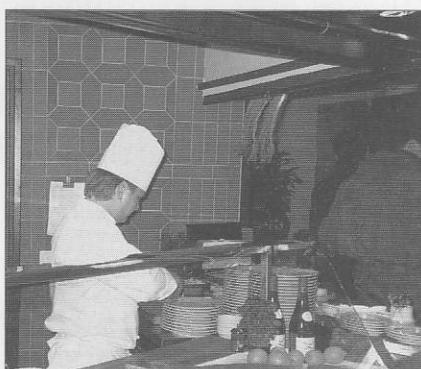
*Hyvin maistui
kokousväelle
myös talon
antimet...*

via, on tehty joukko lisäluottopäätöksiä. Alkutilanne saat-
taa olla noin puoli miljoonaa
markka, josta on päädytty lä-
helle 10 miljoonaan markan
luottotappioita, kertoo Berner
Oy:n hallintojohtaja Hannu
Raiskio.

Luottopolitiikan uudet pelisäännöt

1990-luvulla tapahtunut muu-
tos Berner Osakeyhtiössä pe-
rustuu liikkeenjohdon ajatte-
lutapojen muutokseen. Van-
ha myynnin kasvuun perus-
tuva ajattelu ei enää onnistu
ilman tehokasta luotonvalvon-
taa. Luotonvalvonnan on laa-
dittava liikkeenjohdon kanssa
oikeansisältöinen luottopolitiikka kirjallisessa ja doku-
mentoidussa muodossa. Se on
myytävä koko yhtymälle.

Sekä myyntiorganisaation
sekä luotonvalvonnan yhtei-
nen päämäärä on luonnolli-
sesti hyvien suhteiden säilyt-
täminen asiakkaisiin. Jokai-
nen myyntitapahtuma voi li-
sätä tulosta, mutta vain kiin-
teät ja luotettavat asiakassuh-
teet turvaavat tulevaisuuden.
Hallintojohtaja Raiskion mu-
kaan luottokelpoisuuskrtee-
reistä on pidettävä tiukasti
kiinni, joka mahdollistuu val-
veutuneen reskontran ja
atk-pohjaisen valvonnan avul-
la, jotka takaavat myynnin ja
luotonvalvonnan nopean rea-
goinnin luottihakemuksiin.
Myyntin kannalta on tärkeää,
että sillä on tarvittavat väli-



Pihvimestari Kokki työnsä ääressä.

neet ja koulutus, jotta se voi
harjoittaa järkevää luotto-
myyntiä. Kahdensuuntainen
viestintä takaa sen, että myös
luotonvalvojat saavat koske-
tuksen myyntikentälle ja uu-
sia tietoja eri toimialoista. Ei
ole mahdotonta, että uusi ajat-
telutapa toisi tavan luotto- ja
myyntiportaahan yhteisistä asia-
kaskäynneistä. Tämä koros-
taisi mm. näkemystä koko-
naisvaltaisesta luotonvalvon-
nasta, jolloin luottopäätös ei
välttämättä ole kyllä tai ei.
Luotonvalvonnan tulee olla ko-
konaisvaltaista, jossa punni-
taan vakuudet, rahoitusvaihtoehtot ja annetaan ohjeita
asiakkaille, totesi eräs koko-
uksen osaanottaja tiiviissä
mielipiteidenvaihdossa Hannu
Raiskion esitelmän jälkeen.

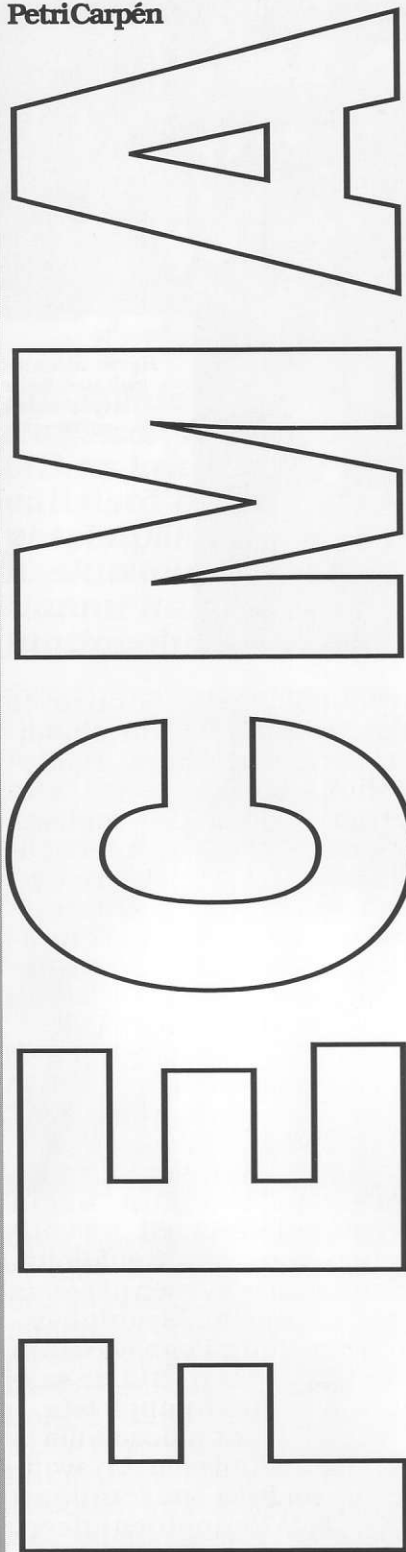
Taloudellinen vastuu kaiken takana

Vastuu- ja valtasuhteiden sel-
keyttäminen on ehdoton edel-
lytys onnistuneelle luotto-

myyntipolitiikalle. Se on myös
taloudellisen vastuun jakami-
sen peruslähtökohta. Hallin-
tojohtaja Raiskio kertoo, että
Berner Osakeyhtiö maksaa
palkkaa kaikille työntekijöil-
leen yhtymän tuloksen mu-
kaan. Normaalin työehtosopi-
muksen mukaisen palkan li-
säksi työntekijät saavat palk-
kaa yrityksen verotettavan
vuosituoton mukaan. Aikai-
semmin myyntimiehet provi-
siopalkkajärjestelmään eivät
kärsineet syntyvistä luottotap-
pioista, koska palkka oli tullut
puhtaasta myynnistä. Luotto-
päätökset tehdään usein
myyntiportaassa eli myynti-
miehet ovat niitä henkilöitä,
jotka sitovat yrityksen pääomia
myyntisaataviin. Myyntimies-
ten ja -naisten pääomavastuun
tulee näkyä siten, että he saa-
vat osansa luottotappioista.

Uudella luottofilosofialla ja
vastuun jakamisella on tavoit-
teena päästä parempaan
myyntiin ja kannattavuuteen.
Tämä on mahdollista, jos joh-
to, myynti ja luotonvalvonta
ymmärtävät luottomyyntin
hallinnan kokonaisvaltaiseksi
osaksi liiketoimintaa.

Kokouksen noin satapäi-
nen osallistujakunta siirtyi Ra-
disson SAS Hotellin Scan-
dinavian ballroomista yläker-
taan, Johan Ludvig ja Ströget
ravintoloihin, joissa tarjotaan
ehkäpä Helsingin parhaimpia
pihvejä. Ilta jatkui onnistu-
neesti monien osalla reilusti
yli puolen yön.



FECMA:n toiminta piristymässä

FECMA sai kuluvaan vuoden alussa uuden puheenjohtajan, ranskalaisen **Ann Lejeunen**. Puheenjohtajan ote vaikuttaa ainakin aluksi pirteältä ja pitkää aikaa näyttää siltä, että järjestön toimintaa saadaan todella kehitettyä.

FECMA Council Meeting pidettiin Lontoossa maaliskuun

alussa. Kokouksen yhteyteen oli ajoitettu historiallinen yksityiskohta; ensimmäinen FECMA Newsletter - järjestön informaatio- ja keskustelulehtinen – näki päivänvalon. (Newsletter jaetaan Luottomiesten jäsenille tämän lehden liitteenä.)

Lontoon kokouksessa jatkettiin syksyllä aloitettua keskustelua järjestön tavoitteista ja toimintatavoista. Keskustelun pohjana oli ehdotus FECMA:n toimintastrategioista (referaatti Newsletterissa). Uusi puheenjohtaja selosti myös omia näkemyksiään järjestön toiminnan kehittämisestä.

EU-asiat keskeisiä

EU-asiat ovat muodostumassa yhä keskeisemmiksi järjestön toiminnassa, ja FECMA onkin saanut ensimmäistä kertaa edustuksen EU:n perustamaan työryhmään (DG XXIII:n alainen työryhmä, joka käsittelee eurooppalaisen tilinpäätöskäytännön harmonisointia).

Kokouksessa saatiin myös selostus tietosuojakysymyksiä ja viivästyskorkoa koskevista hankkeista. Tietosuoja koskevan direktiiviesityksen mukaan näiden kysymysten sääntely tultaneen jättämään varsin pitkälle jäsenvaltioiden kansallisen lainsäädännön varaan.

EU-komission käsityksen mukaan kaikissa jäsenmaissa tulisi olla jonkintasoinen viivästyskorkoa koskeva lainsäädäntö. Komissio on antanut suosituksen, jonka mukaan yhteisön jäsenmaille annetaan kolme vuotta aikaa saattaa asia kuntoon. Ellei toivottua edistystä ole mainitun ajan kuluessa tapahtunut, komissio ryhtyy järeämpiin toimiin asiassa (esim. direktiivin antaminen).

FECMA konferenssi 1996

Eräät aiemmat FECMA:n konferenssit ovat jääneet toteuttamatta sen vuoksi, että järjestön taloudellinen riski on kohonnut liian korkeaksi. Nyt ajatuksena on antaa konferenssin järjestäminen ammat-

tilaisten tehtäväksi siten, että riski, joskin myös mahdollinen voitto jäisi järjestävälle yritykselle.

Seuraava konferenssi on tarkoitus järjestää Brysselissä maaliskuussa 1996. Konferenssin rahoitus hoituisi kaavailujen mukaan näyttelypaikkojen myynnillä alan palveluyrityksille sekä osittain myös osallistumismaksuilla. Järjestävä yritys suorittaa ensin näyttelypaikkojen koemarkkinoinnin ja syksyyn mennessä selviää, voidaanko konferenssi toteuttaa. Samaa FECMalle riskitöntä konseptia on tarkoitus soveltaa myös jäsenmaiden luotto- ja perintäkäytännöstä sekä jäsenyhdistysten toiminnasta kertovan luettelon julkaisemiseen.

Jäsenyhdistysten toiminta eri FECMA- maissa

Kokouksessa esitettiin perinteiseen tapaan katsaus kunkin jäsenyhdistyksen toimintaan. Koulutus tuntuu olevan painopistealueena varsin monessa jäsenmaassa; seuraa vassa pari kiinnostavaa esimerkkiä.

Irlannissa paikallinen yhdistys kehittää omaa koulutusohjelmaansa, joka tähän saakka on ollut ilmeisen samantyylinen kuin suomalaisen Luottotutkinto. Tavoitteena on saada tutkinnosta entistäkin korkeatasoisempi ja yhteistyökumppaniksi on valittu Institute of Technology, Dublin.

Englannin ICM on resurseinlaan omassa sarjassaan FECMA:n muihin jäseniin verrattuna. Yhdistys on ollut pitkäjänteisesti vaikuttamassa luottoalan korkeakouluopetukseen ja sen systematisointiin. Tällä hetkellä luottotalintoa opetetaan jo 44 collegesa ympäri Englantia ja maahan on hiljattain saatu maailman ensimmäinen luottoalan professuuri (Professor of Credit Management, Bradford University). Tämän lisäksi yhdistys järjesti viime vuonna yli 80 omaa seminaaria. Vieläpä yhdistyksellä riittää voimia "lähetystyön" tekemiseen mm. Australiassa ja Malesiassa.

“Jaha, töistä tulossa vai?” Kyllä, tosiaankin, mistäpä sitä pieni ihminen kello viiden aikaan aamuyöstä muuten tulisi. Ajattelin - onpas mukava heppu tuo Hesarin jakaja, kun noin juttelee. Piikin tajusin vasta jälkeinpäin - sitten, kun takkuuntuneet ajatukset olivat hieman oienneet.



Timo Jämsen kumppaneineen huolehti illan musiikkipuolesta



Seremoniamestari Suominen ei esittänyt yksinlaulua...

...vaan järjesti avustajineen iloksemme **Tuttu Juttu -tyyppi** -visailun. (Kyseessä ei siis ole vaikutesti)



Luottomiehet ry:n

KEVÄTKE

Toki juhliminen työstä käy, mutta oli meillä hauskaakin. Kommentit, joita seuraavana aamuna kuului läheltä olivat keskimäärin ottaen erittäin positiivisia. Työn sankaruu-desta vaan emme saaneet tunnustusta sinä päivänä. Juhlan ja työn yhdistäminen samaan vartaloon saman vuorokauden aikana kun saattaa aiheuttaa pidemmän päälle huippausta tai vartalon hahmotusongelmia. Etenkin, jos järjestys on edellä mainittu.

Vakuutusyhtiö Pohjolan tiloissa Lönnrotinkadulla meitä oli monta. Osanottajajoukko paisui etukäteen ajatellusta määrästä noin puolitoista kertaiseksi. Sekaan mahtui sekä kokeneita konkareita että aloittelijoita. Toivottavasti aloittelijat tulevat toistekin, emme me aina näin tylsiä ole.

Olli Kivelä Luottomiehet ry:n puheenjohtajana toivotti väen tervetulleeksi. Onneksi

Ollin hyviin puoliin kuuluu melkein poikkeuksetta lyhyt puhe. Luottotutkinnon suorittaneet saivat oikein Ollin kädestä omat tunnustuksensa ja kunniansa. Ja toki ruusun, sehän kuulunee asiaan. Ruusuja jaettiin myös jatkoilla, mutta se olkoon eri juttu.

Markkinointi-instituutin luottotutkinto oli järjestyksessään jo viides. Yhteensä luottotutkinnon suorittaneita on kaiken kaikkiaan 242 henkilöä. Tänä vuonna heitä oli 34. Stipendin sai 4 henkilöä: **Margit Ansamaa, Katri Kangas, Marika Toikka** ja priimukse-
Pekka Kiili. Valitettavaa oli, että kaikki eivät itse voineet vastaanottaa tunnustusta. Estyneimpiä pidättelivät jopa keskussairaala ja keuhkokuume.

Ilta jatkui erilaisten kiususten, salaatin ja juomatarjoilujen merkeissä. Kerhomestari **Suominen** kumppaneineen

kiusasi kysymyksillään kilpailijapareja. Tuttu juttu -tyyppinen ohjelmanumero johdatti meidät tanssin pyörteisiin. Ja kuulimmehan me sen; läähätän ja läkähdyn irtosi **Markku Karjalaiselta**, kun riittävästi kinuttiin. Illan orkesteri, **Timo Jämsen & Esquires**, hoiti muutenkin hommansa juuri kuten piti, vaikka vaikutti kotikutoiselta. Jatkoille Iyllersimme Ravintola Mikadoon, vaikka perinteisesti Luottomiehet ovat harrastaneet ainoastaan korkeatasoisia kuppiloita. Joku raukka kuulemma oli eksynyt Sky Bariin. Seurattomuus se onneksi loputkin poraat ohjasi muiden luo. Onneksi Suomen laki antaa ravintoloille vapauden huolehtia asiakkaistaan riittävän pitkään, vähintään aamuyöhön. Paikallinen nakkikioski huolehti seuraavasta ruokailurupeamasta. Kotiinkuljetuksesta vastasivat VR sekä taksi-

yrittäjät. Ja loput te tiedättekin.

Seuraava tapahtuma, jossa meitä kaikkia taas tarvitaan, on Luottomiesten perinteinen kevätretki. Tänä vuonna kohteena on Tampere. Ehdotan, että siihen mennessä kukin tahollaan pyrkisi keräämään pluspisteitä kotirintamalta, jottei urheilumieli hyydy kesken ensi kerrallakaan. Kiitos kaikille mukana olleille ja terveisiä niille, joiden puolesta me paikalla olleet jouduimme edustamaan. Soisimme jäsen- ja edustusjoukkomme paisuvan. Toivottavasti kevätaurinko innoittaa siis muuhunkin kuin ikkunanpesuun.



...eikä niin kovin tarpeellista liikuntaakaan unohdettu.



15.3.1995

KEKKEET

Teksti:
Helena Lajunen
Kuvat:
Pasi Randén



Vielä kerran onnittelut luottotutkinnon suorittaneille:

Ahola Taina
Ansamaa Margit
Hallamaa Timo
Helenius Ulla
Hiltunen Maarit

Jahkola-Törmälä Anne
Juola Helena
Kalakoski Anne
Kangas Katri
Kannonmaa Raija
Kellokoski Keijo
Kiili Pekka
Kivelä Hannele

LTS-tutkinnon suorittaneista oli kurssilta no 5 yhteensä 34 kpl, tosin vain osa heistä paikalla livenä.

Koljonen Matti
Kurki Arto
Laine Anne
Lindqvist Heidi
Linne Maarit
Manninen Ritvaleena
Muurinen Sirkka-Liisa
Mäkelä Anita
Nurminen Tarja
Nykänen Ritva
Parvi Arja
Paukkonen Jori
Porela Laimi
Ryynänen Satu
Salmi Raija
Santandreu Timonel Annikki
Sipari Maarit
Strömsten Ritva
Toikka Marika
Turunen Sirkka-Liisa
Uotila Marita.

Hienoa! Me olemme ylpeitä teistä. Ja meistä.

Luottomiehet r.y:n ja Markkinointi-instituutin yhdessä kehittämän luottotutkinnon ensimmäinen kurssi alkoi syyskuussa 1989. Ensimmäiselle kurssille ilmoittautui 86 opiskelijaa. Vuoden kestävän kurssin suosio on pysynyt lamavuosista huolimatta vakaana. Viime vuoden marraskuussa käynnistyneelle kuudennelle vuosikurssille osallistuu 42 henkilöä.

Luottoalan paras asiantuntemus löytyy Luottomiehet r.y:n piiristä. Tämän vuoksi luottotutkinnon opettajista valtaosa on yhdistyksemme jäseniä. Itse opetan neljättä vuotta yrityksen luottotoimintaa.

Opettaminen on antoisa, mutta samalla hankala tehtävä. Opettajaksi itsensä kokemisessa on se vaara, ettei ole tarpeeksi nöyrä uuden tiedon vastaanottamiselle. Kaikkien meidän tulisi olla ikuisia oppilaita.

Opettajan työ on monipuolista ja vaihtelevaa

Opettaja toimii aineensa asiantuntijana. Opettajan työssä on eduksi oppiaineen teorian ja käytännön hyvä tuntemus. Oppiaineensa edustajana hän voi myös antaa palautetta Markkinointi-instituutille esimerkiksi ehdottamalla muutoksia oppiaineistoon. Opettaja voi toimia myös opetusaineiston laatijana.

Johdantoluennolla opettaja johdattaa opiskelijoita oppiaineiston opiskeluun sekä kotitehtävien ja tenttien suorittamiseen. Opettaja on opiskelijalle ensisijaisesti opastaja oppiaineen opiskelussa. Opastaminen tapahtuu siten, että opettaja käy läpi kunkin opiskelijan harjoitustehtävävastaukset, kommentoi tehtäväsuor-

OPPILAS OPETTA- JANA

rituksia osoittamalla virheitä, antamalla kiitosta, antamalla selityksiä ym. Samalla arvostellaan opiskelijan suoritusten taso antamalla kustakin vastauksesta arvosana ja oppijaksosta yleisarvosana. Lisäksi opettaja tarkastaa opiskelijoiden tenttivastaukset ja antaa niistä arvostelunsa.

Kertaustuennolla opettaja voi haluamallaan tavalla kerata ja tarvittaessa täydentää kirjallisesti annettua opetusta sekä antaa ohjeita tenttiä varten.



Varatuomari **Risto Suviala**
Eräpäivä Oy

Millainen on hyvä opettaja?

Hyvä opettaja

- pyrkii yksilöimään opetustaan ja kokee opiskelijatyksilöinä
- tuntee opiskelijoiden kiinnostuksen kohteita
- hyväksyy opiskelijat sellaisina kuin he ovat
- osaa asettaa opiskelijan asemaan ja ymmärtää, miltä asiat näyttäivät opiskelijoista.

Hyvä opettaja myös

- hallitsee viestinnän taidon
- havaitsee yksilöllisiä suorituseroja
- hallitsee oppiaineen teorian ja käytännön
- hallitsee tietolähteet
- osaa antaa tukea ja kannustusta opiskelijoille.

Mitä opettaja saa itselleen?

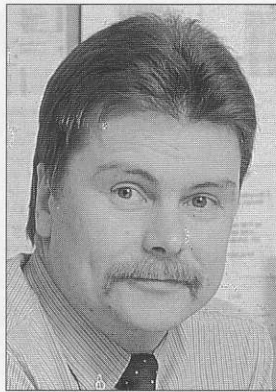
Opettajan työ tuo vaihtelua omaan työhön. Opetustyössä joutuu kehittämään itseään ammatillisesti ja tutustumaan alansa kehittyviin menetelmiin ja muuttuvaan lainsäädäntöön.

Opetus luo kontakteja. Opetustyössä saa kontakteja ihmisiin, joihin tuskin muutoin olisi mahdollista pitää yhteyttä.

Opetustyöstä saa myös lisäansioita. Opettaminen on vaativaa työtä, jota työnantajat arvostavat. Usein opettaja valitaan monien ehdokkaiden joukosta. Pedagoginen kokemus on monessa työssä ensiarvoisen tärkeää.

Harkitkaa ryhtymistä luottotutkinnon opettajaksi. Suositelen.

D & B Soliditet Oy:n Luottokäsikirja käyttäjän näkökulmasta



Vuosien saatossa on ilmestynyt paljon eritasoisia ja luottoalaa eri näkökulmista lähestyviä luotonvalvonnan ja perinnän "oppikirjoja". Kuitenkin nämä kirjat ovat lähes pääsääntöisesti olleet enemmän tai vähemmän suunnattuja jo luottoalan tunteville ammattihenkilöille. Ei sillä, etteikö ammattitaidon kehittäminen olisi tärkeää, varsinkin näin mielenkiintoisella ja jatkuvasti kehittyvällä alalla.

Paljon parjattu lama muutti kuitenkin alan arvostusta ja asemaa suomalaisissa yrityksissä. Enää eivät voineet isompien yritysten muut osastot sysätä vastuuta vain luotonvalvonta-/perintäosastolle, vaan yrityksen johdon ja koko organisaation oli kasvavien luottotappioiden edessä yksinkertaisesti pakko ottaa varsinkin luotonvalvonnalliset näkökohdat huomioon koko yrityksen toiminnassa. Toisaalta pienissä ja miksei monissa keski-suurisakin yrityksissä jouduttiin aivan uuden ja lähes tuntemattoman ongelman eteen, kun ei saatavien kotiuttaminen sujunutkaan enää suhteellisen vaivattomasti vanhojen hyvien liikesuhteiden pohjalta. Syntyi tarve saada tietoa ja taitoa nopeasti ja vaivattomasti ongelmien ratkaisemiseksi, mutta ei löytynyt sopivaa instrumenttia, vaan tar-

vittiin pitkällistä ja kallista koulutusta, koko organisaation kattavaa luottopoliittikkaa ja ihmisiä, joilla oli luotonvalvonnallinen ajattelukyky.

Nyt, ehkä muutaman vuoden myöhässä, on tähän tarpeeseen saatu instrumentti.

D & B Soliditetin kustantama huhtikuussa 1994 julkaistu luottokäsikirja on ensimmäinen "suomeksi" kirjoitettu opus, jonka avulla alaa tuntematonkin pystyy helposti ja johdonmukaisesti sisäistämään asian. Kirjan jaottelu ja teksti ovat selkeitä ja helposti omaksuttavia, joita täydentävät mainiosti havainnollistavat esimerkit.

Vaikka käsikirja ei tuo mitään ratkaisevaa uutta alan ammattilaisille, on se verraton muistikirja ja tietopankki päivityksineen jokaisen yrityksen luotonvalvontaosastolle. Ja miksei siitä löydy myös ainekset sellaisen yrityksen luottopoliittikan pohjaksi, jolla sitä ei vielä ole.

Lähes jokaisessa kirjan osassa ei anneta ainoastaan vastauksia kysymykseen Mitä? vaan myös Miksi?. Tällöin kirjan lanseeraaminen myös yrityksen ylimmän johdon ja myyntiosastojen apuvälineeksi ei tuota vaikeuksia. Varsinkin kannattavuuden ja

kustannussäästöjen kannalta luotonohjausta ja luottomyyntiä käsittelevät kappaleet ovat sitä tervetullutta nykyaikaista näkökulmaa, joka kaataa aitoja myynnin ja luotonvalvonnan yhteistyön väliltä. Toisaalta johto pystyy perustellusti ohjaamaan ja tukemaan

yrityksen luottopoliittikkaa terveenpään suuntaan.

Luottokelpoisuuden arvioinnissa käsikirja ottaa huomioon kaiken olennaisen kaivautumatta kuitenkaan liian syvälle, joka varmasti pilaisi kirjan luonteen.

Sama olennainen esiintulo pätee myös lopuissa kappaleissa. Pisteiden iin päälle laitetaan vientikauppaa ja sen luototusta käsittelevä kappale, joka ennakoii sopivasti tulevaa "arkipäivää" EU:ssa.

Kirja on johdantonsa mukaisesti käytännönläheinen Credit Management-instrumentti, josta ei jäänyt oikeastaan kaipaamaan muuta kuin useiden alaa koskevien lakiuudistusten ja -muutosten käsittely. Mutta olen saanut tietää, että sekin asia korjaantuu lähitulevaisuudessa ilmentyvän ensimmäisen päivityksen myötä. Käsikirjalle luonteenomainen päivitys onkin ehdottomasti yksi sen vahvistamiseksi puolistamiseksi.

Luottopäällikkö
Kai Palmen
Scansped Oy

ASIANAJOTOIMISTO JYRKI PEKKALA

Suomen Asianajajaliiton jäsen
Saatavien turvaaminen ja perintä

Mechelininkatu 15 B 32, 00100 HELSINKI
Puhelin 90-441 080 Telefax 90-441 633

Arsenalin asiakas voi saada lisäluoton ja takauksen edellyttäen, että sillä toteutettavan ja realistiseksi arvioidun hankkeen tuoma tulovirta ylläpitää tai parantaa asiakkaan kykyä hoitaa vastuitaan ja näin varmistaa ja nopeuttaa asiakkaan siirtymistä pankkien asiakkaaksi. Pääsääntöisesti Arsenal ei myönnä muuta kuin yritystointintaan tarvittavia luottoja tai takauksia. Arsenal ei rahoita yhtiöitä, jotka toimivat selvitystila-uhan tai -pakon alaisina.

Omaisuu-denhoitoyhtiön pääasiallisena tarkoituksena on hallita ja realisoida yhtiölle siirrettyä omaisuutta mahdollisimman tehokkaasti ja tuotavasti niin, että yhtiön toiminnasta aiheutuu valtion taloudelle mahdollisimman vähäinen rasitus.

Luottohallinto on yksi Omaisuu-denhoitoyhtiö Arsenal Oy:n kolmesta liiketoiminta-alueesta. Muut kaksi ovat kiinteistötoiminto ja asiakastuki. Luottohallinnon perustavoitteena on yhtiölle siirtynyt luottokantaa hoitamalla ja vakuusomaisuutta realisoimalla minimoida valtion lisä-sijoitukset yhtiöön sekä valtion sijoituksia uhkaavat tappiot ja turvata näin valtion etu.

Arsenalissa luottohallinnon piiriin kuuluvat asiakassuhteisiin liittyvät toiminnot, kuten luottojen ja vakuuksien hoito, perintä, vakuuksien realisointi sekä yrityssaneeraus- ja velkajärjestelyasiat.

Asiakasvastuu alueilla

Yhdeksän aluetta ja 24 konttoria käsittävä Arsenalin alueorganisaatio vastaa omaisuudenhoitoyhtiön asiakkaiden hoidosta, yhtiön hoidettavaksi siirtyneiden kiinteistöjen hallinnoinnista, vuokrauksesta ja myynnistä.

Päätösvalta ja vastuu päätöksistä on ensisijaisesti Arsenalin alueilla. Mikäli ratkaisu ylittää alueen päätösvaltuudet, Helsingissä, konsernihallinnossa toimivat luottohallinnon luottoryhmä tai taselainausryhmä tekevät asiassa päätökset. Ensimmäisen tilikauden

Tiedotuspäällikkö **Jyrki Karasvirta**
Omaisuu-denhoitoyhtiö Arsenal Oy

Arsenalin luotonannon parannettava vastuidenhoitokykyä

aikana (18.11.1993 - 31.12.1994) Arsenalissa tehtiin yhteensä 21.000 luottopäätöstä, joista 18.000 alueilla.

Asiakkaiden luokittelu

Arsenalissa asiakkaat luokitellaan elvytettäviin ja perittäviin asiakkaisiin. Perustavoitteensa savuttamiseksi Arsenal pyrkii hoitamaan elvytettäviksi luokitellut asiakkaat mahdollisimman hyvin. Tavoitteena on näiden asiakkaiden siirtäminen muiden rahoittajien hoidettaviksi heti, kun se vain on järkevin ehdoin mahdollista.

Luotonannon peruslähtökohdat

Arsenal ei pääsääntöisesti myönnä muuta kuin yritystointintaan tarvittavia luottoja tai takauksia. Arsenal ei rahoita yhtiöitä, jotka toimivat selvitystila-uhan tai -pakon alaisina.

Lainojen normaali korkoehdoton 3 kuukauden Helibor lisättynä 3 prosentin marginaalilla. Pankkitakausprovisiolla käytetään 3 prosenttia. Mikäli Arsenal huojentaa luottoehtoja koron maksun osalta, huojennus peritään pääsääntöisesti myöhemmin takaisin. Tällä estetään huojennuksen kilpailua vääristävä vaikutus pitkällä aikavälillä.

Arsenal ei rahoita yhtiöitä, jotka toimivat selvitystila-uhan tai -pakon alaisina. Mikäli selvitystila-uhan alaisena toimiva yritys kuitenkin esittää toteuttamiskelpoisen saneeraus-suunnitelman, joka sisältää ohjelman pääomarakenteen kuntoon saamiseksi, ja mikäli luoton myöntämisedellytykset muutoin ovat olemassa, voidaan yritystä rahoittaa. Mikäli

yritys toimii selvitystila-uhan alaisena, rahoitusjärjestelyjä voidaan toteuttaa: luottojen maksuohjelmia voidaan muuttaa ja korkoja huojentaa, mutta lisärahoitusta ei myönnä. Selvitystila-pakon alaisessa yrityksessä ei rahoitusjärjestelyjä voida tehdä.

Mikäli yrityksen omistajat-aho tai muu taho hoitaa yrityksen pääomarakenteen kuntoon, voidaan rahoitusta jatkaa, kun muut rahoitusedellytykset täyttyvät.

Selvittämisentressi

Arsenalin toimintaan liittyy selvittämisentressi. Mikäli luottosuhteeseen tai omistukseen liittyy epäselvyyksiä, niiden selvittäminen saattaa tapauskohtaisesti ohittaa taloudelliset näkökohdat.

Konkurssipesissä suoritetaan pääsääntöisesti erikoistilintarkastus mahdollisten takaisinsaantikanteiden selvittämiseksi tai mahdollisten epäselvyyksien havaitsemiseksi.

Lisäluotonanto

Omaisuu-denhoitoyhtiö noudattaa erityistä harkintaa myöntäessään lisäluottoa. Lisäluoton myöntämisellä pyritään lähtökohtaisesti parempaan tulokseen kuin perinnällä.

Koska omaisuudenhoitoyhtiön lopullisena tavoitteena on siirtää elinkelpoiset asiakkaat pankkisektorin hoidettaviksi, se edellyttää, että omaisuudenhoitoyhtiö voi myöntää rahoitusta sekä käyttöpääomatarpeisiin että investointeihin. Arsenalin asiakas voi saada lisäluoton ja takauksen edellyttäen, että rahoituksella toteutettavan ja realistiseksi arvioidun hankkeen tuoma tulovirta ylläpitää vastuiden hoitokyvyn tai parantaa sitä ja

näin varmistaa ja nopeuttaa asiakkaan siirtymistä pankkien asiakkaaksi.

Velkajärjestelyt

Omaisuu-denhoito-yhtiö ei yleensä luovu pääomamääräisistä saamisistaan. Poikkeustapauksessa Arsenal voi osallistua vapaaehtoi-siin järjestelyihin, jos velallisen luototuk-

sen tai luottotappioiden taustoihin ei liity epäselvyyksiä. Vapaaehtoisissa järjestelyissä ehdoton edellytys on, että Arsenalin asema ei ole huonompi kuin asiaa säätelevien lakien mukaisissa menettelyissä. Edellytyksenä on pääsääntöisesti, että muutkin velkojat osallistuvat menettelyyn ja että velallisen kanssa laaditaan

sopimus, joka turvaa riittävät maksuohjelman tarkistus- ja purkamismahdollisuudet.

Arsenal ei luovu vapaaehtoisessa velkajärjestelyssä lopullisesti alkuperäisestä saatavista ennen kuin velallinen on täyttänyt asianmukaisesti sopimuksen mukaiset velvoitteensa.

Omaisuu-denhoito-yhtiön asiakaskriteerit

Suomen Säästöpankki - SSP Oy:n terve liiketoiminta ja osake-enemmistö siirtyivät luovutussopimukseksi kutsutulla sopimuksella 22.10.1993 Kansallis-Osake-Pankille, Osuuspankeille, Postipankki Oy:lle ja Suomen Yhdyspankki Oy:lle. Luovutussopimuksessa sovittiin omaisuu-denhoito-yhtiön perustamisesta hoitamaan SSP:stä siirrettäviä kiinteistöjä, järjestämättömiä ja muita luottoja sekä muuta omaisuutta. Sopimuksessa on yksityiskohtaisesti määritelty omaisuu-denhoito-yhtiön asiakaskokonaisuudet.

Omaisuu-denhoito-yhtiön asiakaskokonaisuudella tarkoitetaan yritystoimintaa harjoittavaa velallista ja seuraavia velalliseen liittyviä tahoja:

- * velallisen merkittävät omistajat ja kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet sekä avoimessa yhtiössä yhtiömiehet

- * velallisen kanssa samaan konserniin kuuluvat yhteisöt

- * velallisen sisaryritykset

- * yritykset, joista velallinen joko suoraan tai välillisesti omistaa vähintään 20 prosenttia, kommandiittiyhtiöt, jos velallinen on vastuunalaisena yhtiömiehenä ja avoimet yhtiöt, jos velallinen on yhtiömiehenä

- * muut velalliset, joilta olevis-saamisissa on sama vakuus kuin velallisen tai yllä todettujen tahojen saamisissa. Jos sama vakuus on yritystoimintaa harjoittavan luonnollisen henkilön takaus, myös takaa-ja kuuluu asiakaskokonaisuuteen.

Omaisuu-denhoito-yhtiön hoidettavana ovat edellä mainittu SSP:n asiakkaat, joilta SSP:llä on ollut:

- * vähintään yhden miljoonan markan suuruinen kokonaan tai osittain järjestämätön yrityssaaminen 22. 10.1993, 30.4.1994, 31.8.1994 tai 31.12.1994

- * yhden miljoonan markan tai sitä suuremmat yrityssaamiset, jos yksikin yrityssaaminen on ollut koroton tai korollaan alle 5 prosenttia 22.10.1993

- * yhden miljoonan markan tai sitä suuremmat yrityssaamiset, jos yhdenkin saamisen korko on 1.5.1993 tai sen jälkeen lisätty pääomaan tai koron maksuun on tuona aikana myönnetty uusi luotto

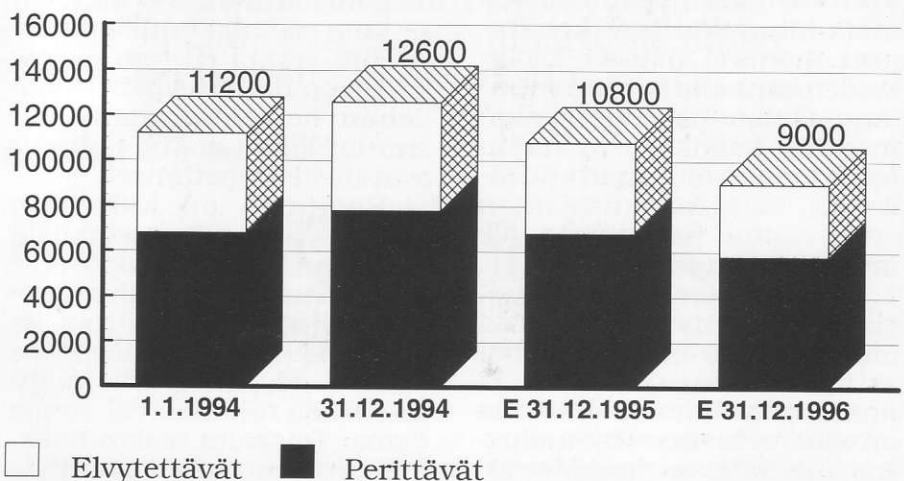
Vuoden 1995 aikana omaisuu-denhoito-yhtiön hoidettavaksi siirretään ostajapankeista lisäksi SSP:n asiakkaat, jotka ovat ilmeisiä riskiasiakkaita ja joilta yrityssaamiset olivat vä-

hintään yksi miljoonaa markkaa 22.10.1993 ja jotka täyttävät yhden seuraavista kriteereistä:

- * vuoden 1994 aikana päättyneen tilikauden tilinpäätöksen perusteella laskettu kokonais-pääoman tuotto on negatiivinen ja omavaraisuus on alle 5 prosenttia asiakkaan toimialana on kiinteistösijoittaminen, kiinteistösijoittamiseen verrattava kiinteistötoiminta, muu sijoittaminen, rakentaminen, vähittäiskauppa, hotelli- ja ravintolatoiminta tai vapaa-ajantoiminta ja asiakkaan saamiset ylittävät viisi miljoonaa markkaa ja on todennäköistä, että saaminen muuttuu 31.3.1995 mennessä järjestämättömäksi tai 31.12.1995 mennessä luottotappioksi

- * asiakkaalta on vähintään viiden miljoonan markan saaminen, joka erääntyy maksettavaksi viimeistään 31.12.1997 ja jonka viimeinen lyhennyserä on vähintään 80 prosenttia saamisen alkuperäisestä määrästä

Ennuste elvytettävien ja perittävien asiakkaiden lukumäärien kehittymisestä 1994 - 1996, kpl



LUOTTOTIETO- TOIMINNAN KEHITYSTRENDEJÄ EUROOPASSA

Tekniikka kehittyy, yhteistyö on voimaa ja kilpailu kiristyy ovat kaikki sanontoja, joilla voisi kuvailla luottotietotalan tilannetta Euroopassa tällä hetkellä. Tämän kirjoituksen tarkoituksena ei ole antaa tyhjentävää kuvaa tilanteesta, vaan pyrkimyksenä on muutamien esimerkkien avulla osoittaa kuinka monimuotoisesta asiasta on kysymys.

Tekniikka kehittyy

Online-palvelut ovat viime vuosina olleet ehkä nopeimmin kasvava osa luottotietopalveluita. Toimistot ovat laajentaneet tiedostoja ja pyrkineet samalla helpottamaan palvelujen käyttöä. Kilpailutilanteen takia hinnatkin ovat kehittyneet monissa maissa asiakkaiden kannalta hyvään suuntaan. Online-palvelut ovatkin nykyään kaikilta osin varsin hyviä luotonvalvonnan apuvälineitä, sillä toimintajathan eivät online-palveluissa ole myöskään ongelma.

Lontoossa on jo useina vuosina järjestetty joulukuussa messut, joilla tiedontuottajat esittelevät uutuuksiaan ja muita palveluitaan. Mukana on ollut myös varsin hyvä edustus luottotietotalalta. Messu-



jen nimi on Online Exhibition. Vielä muutama vuosi sitten nimitys oli erittäin osuva, mutta toissa vuonnaja erityisesti viime vuonna nimi alkoi tuntua harhaanjohtavalta. Osuvampi nimi olisi ollut Cd-rom Exhibition. Lähes kaikilla osastoilla esiteltiin uusia romppuja, ja useilla cd-rom-tuottajilla oli lisäksi osastoja, joilla ne tarjosivat palveluitaan romppujen toteuttamisessa.

Cd-rom on lyönyt lyhyessä ajassa itsensä läpi maailmalla. Luottotietotalallakin kehitys on nopeaa, vaikkakaan ei aivan yhtä nopeaa kuin joillakin muilla aloilla. Luottotiedoissa ajantasaisuusvaatimus on korostetummassa asemassa kuin monilla muilla aloilla ja siitä syystä cd-rom ei sovi kaikkeen luottotietokäyttöön. Sehän heikentää ajantasaisuutta, johon online-palvelut ovat meidät opettaneet.

Rompulla on kuitenkin monta ylivoimaisuustekijää, joiden ansiosta se sopii erittäin hyvin tiedon tallentamiseen. Ensinnäkin cd-rom levyn tallennuskapasiteetti on valtava. Yhdelle levyllä mahtuu satoja tuhansia A4-sivuja tietoa. Toisaalta tiedon hakeminen on nopeaa eikä edellytä

yhteyksiä ulkopuolisiin tiedostoihin, ja hakumahdollisuuksia on monia. Lisäksi cd-rom-tuotteiden hinnat ovat useimmiten kiinteitä, käyttömäärästä riippumattomia vuosimaksuja, jolloin kertakustannus ahkerilla tiedonkäyttäjillä jää huomattavan alhaiseksi. Nähtäväksi jää minkälainen tasapaino online- ja cd-rom-luottotietopalvelujen välille syntyy.

Yhteistyö on voimaa

Tiedonhankkimiskustannukset ovat erittäin merkittävimmistä kustannuksista luottotietotoiminnassa. Kattavat tiedostot ovat ehdoton edellytys luotettavan luottotietotoimiston toiminnalle. Koska hyvät tiedostot ovat yksi kilpailukeino luottotietotalalla on yleistä, että yritykset haluavat hankkia ja kerätä kaikki tietonsa itse. Toisaalta kaikki toimistot käyttävät kuitenkin pitkälti samoja pohjatietoja, joten esimerkiksi kaupparekisteritietojen, maksuhäiriötietojen ja tilinpäätöstietojen hankkiminen yhdessäkin saattaisi olla järkevää.

Viime aikoina onkin useammissa maissa toteutettu järjestelyjä, joissa tiedonhankinnan kustannuksia on pienennetty yhdistämällä voimia. Tiukassakin kilpailutilanteessa saattaa olla edullista minimoida päällekkäisiä kuluja. Käytettyjä toteutusmalleja on useita. Joissakin maissa yksi yritys kerää tietyt tiedot ja myy ne sitten muillekin. Näin tiedon kerääjä saa osan keräyskustannuksista takaisin ja muutkin saavat tiedon halvemmalla, kuin jos ne itse hankkisivat samat tiedot. Toinen vaihtoehto on tietysti yhteisen yrityksen perustaminen tiedonhankintaa varten. Tämä menettely on kuitenkin kilpailusyistä hankalampi toteuttaa kuin pelkkä tiedon ostaminen kilpailijalta.

Luottotietotoimistot tekevät monissa maissa yhteistyötä suhteessa viranomaisiin. Mahdollisuudet yhteiseen tiedonhankintaan ovat myös nousseet aikaisempaa selvemmin esille. Toisaalta kilpailukeinot muilta osin tuntuvat viime ainoina muuttuneen entistä kovemmiksi.

Kilpailu kiristyy

Markkinoiden kasvu tekee menestymisen toimialalla halettavammaksi. Tämä pätee tietysti myös luottotietotalalla. Suuret luottotietotoimistot ovatkin viime vuosien aikana ostaneet useita pienempiä toimistoja pois markkinoilta. Usein tarkoituksena on markkinaosuuden lisääminen ja kilpailun vähentäminen, mutta tarkoituksena voi myös olla esimerkiksi yhteistyöketjujen hajottaminen. Suuremmilla yrityksillä on lisäksi käytössään mahdollisuus alentaa väliaikaisesti hintojaan kilpailijoiden ajamiseksi ahtaalle. Kilpailijoiden kannattavimpien tuotteiden kaltaisten tuotteiden hintojen alentaminen voi vaikuttaa varsin nopeastikin. Kun kaupat on sitten tehty tai kilpailutilanne muuten helpottaa, niin hinnoittelu on taas vapaampaa.

Toisaalta lisääntyvä kilpailu tuo esiin arveluttavampia otteita kilpailijoita kohtaan.

Eräässä Euroopan maassa tapahtui viime syksynä niin, että yritys otti yhteyttä tietosuojaviranomaisiin ja kyseli viranomaisten mielipiteitä kilpailijan uuden cd-rom-tuotteen laillisuudesta. Sisälsihän se yritysten tietojen lisäksi joitakin tietoja myös yritystä johtavista luonnollisista henkilöistä. Viranomaiset kielsivätkin tuotteen markkinoinnin asian selvittämisen ajaksi, vaikka heitä oli tuotteen kehittelyn aikana säännöllisesti informoitu edistymisestä, eikä mitään ongelmia ollut ilmennyt. Noin puolen vuoden päästä viranomaiset sitten totesivat, että tuote ei ole ristiriidassa lain kanssa. Markkinointi piti siis aloittaa uudestaan alusta. Näin toinen yritys oli saanut mahdollisuuden ottaa kilpailijan kiinni tuotekehittelyssä ja päästä markkinoinnissa samalle viivalle.

Luottotietotalan kilpailua lisää myös muilla aloilla toimivien yritysten laajentuminen luottotietotalalle. Kilpailu on aina hyvä asia, mutta joissa-

kin maissa on voimassa luottotietotoimistoja koskevia lakeja, joita pääasiassa muilla aloilla toimivien yritysten ei tarvitse noudattaa. Luottotietotoimistoille saattaa esimerkiksi olla kiellettyä julkaista cd-rom-levyjä, joissa hakuja voi tehdä myös toimitusjohtajan nimellä. Erikoinen tilanne syntyy siitä, että kiello ei sido muiden alojen yrityksiä, jotka eivät kutsu tuotettaan luottotietopalveluksi.

Muutokset pitävät vireänä

Yhteenvetona edellä kuvatuista ilmiöistä voi todeta, että luottotietotalalla tapahtuu koko ajan paljon. Tekniikka mahdollistaa uusia palvelumuotoja, lainsäädäntö muuttaa toimintaympäristöä, kilpailutilanne kehittyy kaiken aikaa ja asiakkaiden tarpeetkaan eivät pysy muuttumattomina. Ainoa pysyvä asia luottotietotalalla on muutos. Näin elämä säilyy mielenkiintoisena.

VEIKKAUS VAI REITTAUS?

Firmalla "Kaikki Hyvin"; vakaa maine, isot omistajat, hyvät tulevaisuudennäkymät, ei maksuhäiriöitä, vain ohimeneviä pikku ongelmia. Jotkut antoivatkin sille hyvän reittauksen. Firma kuitenkin kaatui "Yllättäen" seuraavana tilikautena. Puhtaasti tilinpäätösanalyysin pohjalta tarkasteltuna yritys näyttikin kriittiseltä, mutta eihän tilinpäätös kerro kaikkea - eihän?

Balance-Consulting tekee puhtaita tilinpäätösanalyysseja koska olemme vankasti sitä mieltä, että riskin määrittelemineen pitää perustua analysoituun tietoon - ei oletuksiin.

Ettei vaan jälkeenpäin tarttis selitellä.



BALANCE-CONSULTING Oy

PL 118, 00181 HELSINKI
Puhelin: 90-694 4711
Telefax: 90-693 3469

FECMA Newsletter



Federation of European
Credit Management
Associations

Edition One

News from the FECMA Council

FECMA - A Future Strategy

Representatives of nine member associations attended the October 1994 meeting of the FECMA Council in Helsinki. The most important item on the agenda was the discussion about FECMA's future strategy. It was agreed that FECMA's aims should be:

- to raise the professional standards of people in credit management.
- to contribute the knowledge and skills of credit managers to the common good of the people of Europe by participating in public affairs at European level.
- to uplift the status of the credit profession.

In addition, the meeting agreed that FECMA's long-term objectives were:

- to develop progressive education and training programmes in credit management in all member countries.
- to exchange information on both long-standing and contemporary questions which face professional people in credit management; and to discuss and seek to solve such problems.
- to initiate and undertake research into problems; to find solutions; and to publish the results of research.



Helsinki, venue for October's FECMA Council meeting.

- to establish links with the European Union and its agencies
 - to ensure awareness amongst credit managers of relevant pending or current legislation, and
 - to allow the views of professional credit managers to be taken into account by those responsible for such legislation.
 - to develop and seek to establish internationally, ethical standards for credit management.
 - to encourage the establishment of credit management associations in the European countries where none now exists.
 - development of a regular newsletter.
 - the production of a FECMA directory in a more limited form than previously.
 - the Common Body of Knowledge.
 - conferences (and that the next conference should be held in Paris in October 1996).
 - initiatives between groups of members associations (eg the Nordic countries).
 - seeking to influence credit service companies on the needs of credit managers.
- The Council also agreed that the following matters should be included in FECMA's future programme -
- lobbying of the European Commission.
 - seeking finance from the European Commission.

Having settled a future strategy, the Council now looks forward with confidence to a busy and constructive schedule. In addition, the new President of FECMA, Anne Lejeune of the Association Francaise des Directeurs et Chefs de Credit, will discuss with the Council in March 1995 the specific tasks that she would like FECMA to achieve during her period as President.

FEDERATION
EUROPEENNE DES
ASSOCIATIONS
DE CREDIT
MANAGEMENT
Association sans
but Lucratif

- ◆ Association Belge de Credit
- ◆ Dansk Kreditchef Forening
- ◆ Luottomiehiet Kreditmannen ry (Finland)
- ◆ Association Francaise des Directeurs et Chefs de Credit
- ◆ Irish Institute of Credit Management
- ◆ Associazione Credit Managers Italia
- ◆ Nederlandse Vereniging voor Credit Management
- ◆ Norsk Kredittforum
- ◆ Asociacion Gerentes Credito (Spain)
- ◆ Institute of Credit Management (UK)

Produced by
the Secretariat
The Water Mill,
Station Road,
South Luffenham,
Oakham,
Leicestershire
LE15 8NB
United Kingdom

Tel: 01780 721888
Fax: 01780 721333

New Members

At FECMA's AGM in May 1994, a new category of member was created, in order to allow representation within FECMA of a country where no national association yet exists. As a result we are delighted to report that **Kreditschutzverband von 1870 of Austria** has now been admitted as a new member of FECMA.

The Council also considered an application from the **Israeli Institute of Credit Management** seeking membership of FECMA. Provided that certain formalities can be completed, it is hoped that the Israeli Institute will be admitted as a member of FECMA at the next Annual General Meeting in March 1995.

Goodbye and Thank You

The FECMA Council gave a sincere vote of thanks to the outgoing President, Frank Corbett of the Irish Institute, and the outgoing Treasurer, Colin Hingston of the UK Institute.

Colin
Hingston



Statutory Interest

The question of statutory interest is one which causes much debate among FECMA members. There are two sides to every debate. The following articles, one from Finland, the other from the UK, summarise the arguments for and against.

%

Working in the Jungle

By: Petri Carpén, Credit Manager, Luottokunta (Eurocard, Visa)
Thomas Feodoroff, Managing Director, Intrum Justitia Oy

Every time FECMA has a conference, for as long as I can remember, one of the main topics during the conference is statutory interest. This year was no exception. During a nice lunch on the Baltic ocean on a ferry going from Helsinki to Tallin the debate continued. Mr Royaards, the President of the VVCM, tried to explain to me why the Nederlandse Vereniging voor Credit Management was against the proposal made by the European Commission on late payment. One of the most important points was that in this proposal it was suggested that each member country would prepare a legislation which included statutory interest. Most often when I hear arguments against statutory interest, I believe they are based on feelings, not facts. Mr Royaards explained to me that doing his job would not be as interesting in the future as it is now, if there was legislation. Business is negotiating with your business partners in an environment like a jungle. Without the jungle, the countries where there is legislation for penalty interest on days overdue, companies have the shortest overdue and total payment periods.

There are several main reasons for charging penal interest in case of late payment:

(1) If the buyer does not pay on time the seller has to finance the overdue period. Penal interest is a compensation for these extra funding costs.

(2) Penal interest can also be considered as a compensation for the additional actions (letters, phone calls etc) which need to be taken by the seller in chasing overdue payments.

(3) One of the leading principles in business life is that promises and agreements should be kept. Overdue interest can be seen as a penalty for breaking an agreement.

The level of penal interest should be higher than the interest rate which is paid for a comparable loan taken from a financial institution.

In every FECMA country the seller and the buyer can make an agreement regarding overdue interest. In spite of the opportunity to have a voluntary procedure the creditors benefit greatly if there is legislation on the issue:

(1) When the penal interest is regulated by law there is no need to negotiate about it every single time when making an agreement.

In countries with statutory interest even small and medium-sized enterprises have an opportunity and a right to charge overdue interest.

In countries which currently have legislation payment of interest is accepted almost without exception.

If there were common legal procedures in Europe it would save a lot of credit management time in companies all over the continent.

(2) When overdue interest is charged systematically it usually does not make sense to pay late. If the buyer is willing to pay penal interest it often indicates a weak financial position. It could be wise to look over and adjust the overall credit policy with such a customer.

(3) According to international studies the average time it takes to get paid has proved to be much shorter in countries where there is legislation including penal interest than in those without legislation. That means more profit for the creditors when the funding costs are lower and no unnecessary actions need to be taken.

A few years ago one member from one national association stated that if the proposed legislation was to be introduced, there would be no need for credit managers. It is an understatement of the importance of credit management. A credit manager, I am sorry to say, usually works with the wrong tasks in a company. He usually reports to the finance manager in the company. He is not considered as important as the marketing or production managers. Why? Because he is involved in the business when the deal is done. Granting credit or not, to a customer that is ready to buy the services or products that have been offered. Or he is involved to collect the bad debt that has occurred because of bad judgement. A real credit manager should have the same status in the company as the marketing manager. He should be involved with focusing, preparing and investigating in advance which companies are worth being contacted by sales. A credit manager is part of sales, not finance. Of course his tasks include follow up legislation makes their task easier, giving them a frame to work within. Concentrate on new business, not bad business. There is still a great deal of jungle to work with. 

*How do you do
Some pay when they're due
Some pay when they're overdue
Some never do
How do you do*

Interesting Times:

Statutory Interest on Late Payment - The UK View

By: John Phillips, Chairman of the UK Institute's
Technical Advisory Committee

When the European Commission issued its policy document about terms of payment in 1990, it cannot have suspected what a long and difficult process it had begun. What followed included much activity from the pro-legislation lobby - and equally strong opposition from other European Member States. Then the concept of 'subsidiarity' intervened. Could the Commission impose such a rigid law across Europe - or should Member States be free to interpret certain basic principles? The argument is not over yet. But it has been postponed. The Commission has recently produced a 'Recommendation on payment periods in commercial transactions'.

This recommendation is non-binding (ie it is not legislation) and simply suggests to Member States certain ways in which the problem of late payment might be dealt with. The Commission has also promised to review the situation in 3 years' time. If matters have not improved, then the Commission 'may decide to propose further measures'. A similar process has taken place within the UK and the UK Government has agreed to a review in 2 years.

Throughout this period, the UK Institute has strongly opposed the introduction of legislation. We have many reasons for doing so. These include:

- without independent, detailed research, it is not possible to judge how widely used legislation is in the countries who already have it; nor is it possible to isolate whether differences in payment performance are due to the legislation or to other cultural differences (eg a norm in Germany of 2% - 3% discount for prompt payment).

- provision already exists under UK law to charge interest on late payment if the contract so specifies. In practice, few companies make use of this.

- companies, particularly small ones, will always be reluctant to claim statutory interest from their customers for fear of "biting the hand that feeds them".

- fighting for statutory interest will involve court procedures which can be lengthy, costly, and will damage the prospect of future trade.

- the concept of statutory interest makes no distinction between finance driven companies (usually larger, well-established concerns) and sales driven companies (often small businesses seeking to establish a market share). In the latter case, powerful purchasers might well insist on extended periods for payment.

- for small companies there is a danger that statutory interest would be a double-edged sword. It is likely that dominant firms would set minimum periods of payment for small businesses while insisting that they themselves be granted longer periods.

- late payment frequently occurs only because the period of payment has not been agreed between buyer and seller (and if a written contract does not exist, then enforcing statutory interest would be impossible).

- companies might rely on their ability to charge interest and not press for collection at the specified time, thus increasing their exposure to bad debts.

"A real credit manager should have the same status in the company as the marketing manager. He should be involved in focusing, preparing and investigating in advance which companies are worth being contacted by sales."

Petri Carpén &
Thomas Feodoroff



"When a business is an embryo, before bad habits have been formed, education in the basics of credit management would provide the knowledge and skills required to help companies get paid on time."

John Phillips

■ statutory interest would be of no advantage where late payment was due to a dispute (eg goods delivered late, in insufficient quantity or of poor quality). If legislation were introduced, how could it prevent companies from avoiding payment of interest by claiming a dispute, even when this was not true?

■ neither would it help where late payment was due to a shortage of funds. If a debtor cannot pay the capital sum, neither can it pay interest.

■ the level of interest that would need to be charged would have to be punitive - say, 4 or 5% above base rate, if it were to be a serious deterrent.

There are other serious problems too. The European Commission has already given an assurance that 'any measures should start from the principle that freedom of contract should not be called into question'. The UK Institute supports that view wholeheartedly. It will be very difficult indeed to make that principle compatible with effective legislation.

The crux of the matter in the UK, however, is 'what do business-

es want from legislation?' What they seek is an instant, magical solution to late payment. They hope that, if legislation were introduced, then all companies would be bound by it, would pay promptly and, if they failed to do so, they would be charged interest without recourse to the courts. This simply will not happen. There would be an increase in the number of spurious disputes, companies with 'muscle' would refuse to pay interest and the courts would be overburdened with claims. Trading relationships would be damaged. Large companies with full time credit managers would be the only ones who would have the resources in terms of time, labour and financial security, to invoke the legislation. They would do so, not against other large companies who might be important to them, but at the expense of small businesses.

In the UK the Confederation of British Industry has made 2 surveys about late payment - one in 1991 and one in 1994. The latest survey highlighted two interesting changes:

(i) that, between 1991 and 1994, in the companies covered by the survey, payment performance has improved.

(ii) that, over the same period, the number of dedicated credit managers has increased.

There is surely a link between these two facts. And the UK Institute firmly believes that therein lies the key.

Companies should be made aware that the solution lies with them, and that speed of payment is a very manageable activity. And, unlike legislation, efficient credit management does not destroy business relationships. On the contrary, it can help build stronger ones, as has been demonstrated by many ailing companies whose creditors have helped them to survive difficult trading conditions.

The solution lies in the education of business people at the earliest opportunity. When a business is in embryo, before bad habits have been formed, education in the basics of credit management would provide the knowledge and skills required to help companies get paid on time. 

Contributions for the next edition of the FECMA Newsletter should be sent to the Secretariat at:

The Water Mill,
Station Road,
South Luffenham,
Oakham,
Leicestershire
LE15 8NB
United Kingdom 

FECMA Officers

President	: Anne Lejeune	(Association Française des Directeurs et Chefs de Crédit)
Vice President	: Knut-Johan Onarheim	(Norsk Kredittforum)
Treasurer	: Ted Brown	(Institute of Credit Management)
Administrateur Delege	: Roger Jacquet	(Association Belge de Credit)



Menestysresepti:

Kevyt rakenne – ja vakuudet omasta liiketoiminnasta.

“Teollisuusyrityshän on kehitysprosessissa kaiken aikaa. Etenkin nyt, jos on tai haluaa olla mukana viennin vedossa. Itse asiassa menestyvien vientiyritysten kevyt toimintamalli - Lean - ohjaa yhä suuremman osan tuotannosta alihankkijoille, ja silloin esim. perinteisten vakuuksien puute ei saa olla tarvittavien investointien esteenä.

Menestymisen edellytys onkin yhteistyö sellaisen rahoittajan kanssa, joka tuntee toimialan ja kykenee löytämään

tarvittavat vakuudet itse alihankkijan liiketoiminnasta. Ja tässä asiassa Kansallisrahoitus on tuonut suurta lisäarvoa yritykseemme.

Kansallisrahoituksen tuotevalikoima on ollut meille hyvä. Jos valmista ratkaisua ei ole ollut, se on etsitty yhdessä. Ja löydetty, koska tunnemme ja tunnustamme toistemme tarpeet.

Näin olemme molemmat voineet säilyttää rakenteemme kilpailukykyisenä.”

VAKUUDET

Meillä on kyky löytää vakuudet itse alihankintayrityksen liiketoiminnasta

- koneista ja laitteista
- myyntisaatavista
- ilman suuria omia pääomia

Joustava kasvu mahdolliseksi

TOIMIALAOSAAMINEN

Meillä on kyky ottaa huomioon

- hankintaketjut
- yhteistyö johtavien kone- ja laite-toimittajien kanssa
- LEAN-toimintamalli teollisuudessa, julkishallinnossa, kaupassa, auto-alalla, kuljetuksessa ja maanrakennuksessa

Kannattavampaa kauppaa

RAHAN HINTA

Meillä on kyky säästää rahoituskustannuksissa

- kilpailukykyinen korkotaso
- ei leimaveroja
- ei luotonvarausprovisiota
- ostoehtojen hyödyntäminen mahdolliseksi

Rahoituskokonaisuus edullisemmin

Ota yhteys: Puh. (90) 1858 425, Fax (90) 601 886



KANSALLISRAHOITUS OY

Eteläesplanadi 20, PL 650, 00101 HELSINKI, puhelin (90) 185 81

Lisää jäseniä

Yhdistyksemme jäsenmäärä kelluu vuodesta toiseen 700 hujakoilla. Poistuma korvautuu uusilla jäsenillä, mutta kasvua ei tapahdu.

Jäsenkuntamme laatu ei korvaa määrää. Tilanne on kuin huippu-urheilussa. Jos vaikkapa jääkiekkoilijoita puuhastelisi harrasteensa parissa vain muutamia tuhansia, taitaisi kurrit jäädä löytymättä. Mitä laajempi harrastajapohja on sen enemmän saadaan huippukykyjä.

Miksi sitten Luottomiehet-Kreditmän ry:n keskuudesta pitäisi löytyä huippuja? Eikö riitä, että saadaan jäsenmaksuja menojen katteeksi ja

toimielimet miehitetyiksi? Käsitteäkseni yhdistys ei ole itsetarkoitus ja suunniteltu vain tietylle aktiiviselle sisäpiirille ajanviettoareenaksi. Luottoalan kehityksen ja siihen liittyvän lainsäädännön seuraminen ja tiedottaminen jäsenkunnalle on ensiarvoisen merkittävä tehtävä, joka vaatii tietoa ja tarmoa. Yhdistyksen toinen tärkeä toimisarka on vaikuttaminen luottoalaa koskevaan lainsäädäntöön esimerkiksi antamalla lausuntoja ja ehkä joskus jopa lobbaamalla, eikä sellainenkaan taitamattomilta onnistu. Nämä tehtävät oikeuttavat sekä yhdistyksen että Luottolinkin olemassaolon.

Paljon ruutia tuhlaantuu harakoihin eli aktiivijäsenten työ menee osin hukkaan, koska heidän ponnisteluistaan hyötyy vain 700 jäsenen yhdistys. Varmaankin jäsenmäärä voisi kasvaa kaksinkertaiseksi, sillä yrityksissä karhuaamista, perintää ja luotonmyön-

tämistä hoitaville henkilöille avautuisi oiva tietolähde ja yhteydenpidon foorumi.

Kun jäsenmäärä kasvaa, silloin yhdistyksen painoarvo lisääntyy. Suuresta jäsenmäärästä löytyy varmasti enemmän asiantuntemusta, mielipiteitä ja uusia toimeliaita vastuhenkilöitä viemään kehitystä eteenpäin.

Samalla lehden levikki kasvaa ja ilmoittajien kontaktihinta pienenee jolloin ilmoitusmyynti helpottuu ja lehden kustantaminen kevenee. Ehkä värejäkin olisi varaa käyttää. Kirjoittajia löytyy varmaan lisää vaihtelun vuoksi.

Voidaan ajatella, että yhdistys palvelee oikeastaan koko luottoalaa eikä yksistään jäsenistöä, sillä esimerkiksi laki ja koulutustoimikuntamme ovat sangen aktiivisia. Tämänkin takia on suotavaa, että yhdistys laajenisi ja siten kykenisi ylläpitämään julkisempaa ja näkyvämpää rooliaan.

Rekisteröityjen toiminimien yritys kiinnitykset mahdollistavat epärehellisille liikemiehille saman omaisuuden käyttämisen usean eri toiminimen velkojen vakuutena.

Ongelma on tiedostettu kaupparekisterissä, mutta toistaiseksi asialle ei ole juuri mitään tehtävissä.

Luonnollinen henkilö voi halutessaan perustaa toiminimen ja harjoittaa sen nimissä elinkeinotoimintaa. Kaupparekisteriin merkitty toiminimi voi myös käyttää luottojensa vakuutena yritys kiinnityksiä. Valtiovaltakunnan kannustaa ihmisiä ryhtymään yrittäjiksi ja tämä on yksi hyvä vaihtoehto liiketoiminnan pyörittämiseen.

Luonnollinen henkilö voi halutessaan perustaa myös useampia toiminimiä ja rekisteröidä ne kaupparekisteriin. Rekisteröintiviranomaisella ei ole velvollisuutta eikä tällä hetkellä myöskään käytännön

Toiminimi ja yritys kiinnitykset - ONGELMALLINEN YHDISTELMÄ

mahdollisuuksia selvittää onko samalla henkilöllä rekisterissä muitakin toiminimiä. Toisaalta voihan henkilöllä olla useita eri tyyppisiä busineksia, jolloin saattaisi tuntua luontevalta harjoittaa niitä eri toiminimillä. Koska rekisteröidyillä toiminimillä on aina oma rekisterinumero, niin yritys kiinnityksiä voi hakea erikseen eri toiminimiä varten.

Luotonantajan kannalta tilanne muodostuu ongelmalliseksi silloin, kun joustavalla moraalilla varustettu liikemies rekisteröi useita toiminimiä, hakee yritys kiinnityksiä kaikille toiminimille erikseen ja sitten erehdyttää luotonantajan luulemaan, että yritys kiinnityksillä on vakuutena jotakin arvoa. Yritys kiinnitykset talletetaan kaupparekisterinumeron mukaisessa järjestyksessä, jolloin viranomaisilla ei

todellakaan ole mahdollisuutta selvittää kenellä on mitään toiminimiä ja niillä yritys kiinnityksiä. Luotonantajien kannattaa siis olla tarkkana, sillä vaikka tämän väärinkäytösmahdollisuuden hyödyntäminen täyttää varmasti joitakin rikoslain tunnusmerkistöjä, niin rahoja tai tavaroita tuskin saa takaisin.

Jollakin aikataululla kaupparekisterin tietojärjestelmät antavat mahdollisuuden väärinkäytösmahdollisuuksien havaitsemiseen ennen kuin vahinkoa on päässyt syntymään. Vielä on kuitenkin epäselvää, tuleeko ja jos niin milloin, tämän etukäteistarkistuksen tekeminen mahdolliseksi myös kaupparekisterin asiakkaille.

Ari Iskanus, toimitusjohtaja, Suomen Luottotieto-osuuskunta

UUDET HUONEEN- VUOKRALAIT VUOKRANANTAJAN NÄKÖKULMASTA



Varatoimitusjohtaja
Timo Mäki
Perimistöimisto Contant Oy

Tasavallan presidentti vahvisti 31.3.1995 uudet huoneenvuokralait ja muutoksia eräisiin niihin liittyviin lakeihin. Lakeja asuinhuoneiston ja liikehuoneiston vuokrauksesta sovelletaan myös lakien voimaan tullessa 1.5.1995 ole-massa oleviin huoneenvuokrasuhteisiin. Asunto-osakeyhtiölain muutoksia sovelletaan vain lain voimaantulon jälkeen tapahtuviin yhtiön huoneiston hallintaan ottamisiin ja indeksiehdon käytön rajoittamisesta annetun lain muutoksia lain voimaan tulon jälkeen tehtyihin sopimuksiin tai sopimusehtojen muutoksiin.

Uudet lait koskevat noin kahta miljoonaa vuokrasuhteen osapuolta ja heiltä oikeutensa johtanutta. Vuokra-asuntoja on noin 620.000, joista puolet vapaarahoitteisia ja puolet aravavuokra-asuntoja. Muuhun tarkoitukseen kuin asumiseen vuokrattuja tiloja on noin 80.000.

Uudistuksen keskeisiä tavoitteita ovat lainsäädännön rakenteellinen ja sisällöllinen selkeyttäminen, sääntelyn purun jatkaminen ja siihen liittyvä asuinhuoneiston vuokrasuhteita koskevien säännösten yhtenäistäminen, sopimisen vapauden lisääminen ja toimivien vuokra-asuntomarkkinoiden luominen ja ylläpito. Sääntelyn purkaminen alkoi 1991, ja sen toinen vaihe on jo toteutettu siten, että sääntelystä vapaita ovat kaikki 1.2.1992 ja sen jälkeen tehdyt sopimukset koko maassa ja koko rakennus- ja asuntokannassa. Tällä hetkellä sääntelystä vapaita vuokra-asuntoja on noin puolet vapaarahoitteisista asunnoista eli noin 170.000 asuntoa; sääntelyn purkaminen jatkuu ja etenee

koko ajan uusia sopimuksia tekemällä.

Asuinhuoneistojen vuokrien **sääntelyn purku ulote-taan** nyt sääntelyssä vielä ole-viin sopimussuhteisiin, mikä nopeuttaa sääntelyn purka-mista. Tavoitteena on lisäksi ollut, että **samat säännökset koskisivat** lakien voimaan tulon jälkeen sääntelystä vapaita ja sääntelyyn nyt kuuluvia sopimussuhteita. Nythän on huomattavia eroja niin vuokran määrittämisen kuin hallin-nansuojankin osalta riippuen siitä, kuuluuko sopimus sääntelyyn vai ei. Asumiseen ja muuhun tarkoitukseen vuokratuista huoneistoista annettiin **erilliset lait**. Soveltami-nen riippuu siitä, mikä on huoneiston sovittu pääasiallinen käyttötarkoitus. Liiketoiminta harjoitetaan yhä useammin vuokratiloissa, joista edelleen on huomattavaa ylitar-jontaa. Tarvetta monipuolista sopimuskäytäntöä on esiintynyt juuri liikehuoneis-tojen vuokrauksessa ja siihen uusi laki antaa aikaisempaa paremmat mahdollisuudet.

Asuin- ja liikehuoneiston vuokrausta koskevien lakien keskeinen sisältö

Niinkuin nykyinen huoneenvuokralaki koskevat uudetkin huoneenvuokralait vain **sopimussuhdetta, joka syntyy, kun rakennus tai sen osa vuokrataan toiselle**. Osapuolten ja heiltä oikeutensa johtaneiden oikeuksia ja velvollisuuksia tarkastellaan tässä sopimussuhteessa. Molemmat lait koskevat myös kiinteistön tai rakennuksen yhtei-

siä tiloja ja laitteita, joita vuokralainen saa käyttöönsä sopimuksen nojalla.

Sopimisen vapautta lisätään

Kaikissa huoneenvuokrasuhteissa voidaan vapaasti sopia vuokrasuhteen kestosta. Nykyistä vapaammin voidaan sopia huoneiston kunnosta, kunnossapidosta, vastuusta huoneistoa käytettäessä sekä sopimusehtojen täyttämisen turvaavasta vakuudesta. Muutokset sopimussuhteessa tapahtuvat ensisijaisesti myös osapuolten kesken sopimalla. Uusien lakien mukaan vuokranantajan velvollisuutena on selvittää vuokralaiselle, mihin hänen oma oikeutensa antaa huoneisto vuokralle perustuu sekä tiedottaa tätä oikeutta vaarantavista muutoksista tai korvata laiminlyön-nistään vuokralaiselle aiheutunut vahinko.

Kumpikin osapuoli voi antaa toiselle **vakuuden** sitoumuksensa noudattamisesta. Asuinhuoneistojen vuokrasuhteissa kohtuullisena pidettävän vakuuden enimmäisraja on enintään kolmen kuukauden vuokraa vastaava summa. Muiden kuin asuinhuoneistojen vuokrasuhteissa vakuudesta voidaan sopia vapaammin. Vakuudesta sovit-taessa on molemmissa vuokrasuhteissa syytä määritellä, kenelle korot kuuluvat ja milloin vakuus on annettava takaisin, jos vakuudeksi annetaan talletus. Vakuutta vastaan ei siis anneta käyttöoikeutta, vaan molempien osapuolten ensisijainen tarkoitus vakuuden antamiselle on turvata vastapuolen oikeudet oman suorituskyvyttömyyden varal-

ta. Lähtökohtana on, että sopimus täytetään eikä vakuutusta tulla tarvitsemaan.

Uusissa huoneenvuokrala-eissa on myös otettu huomioon ne muutostarpeet, jotka johtuvat **kohtuuttomista sopimusehdoista kuluttajaspimuksissa annetun direktiivin** (93/13/ETY) voimaan saattamisesta tämän vuoden alusta. Nämä säännökset koskevat kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan välisiä ennalta määrättyjä vakiosopimusehtoja.

Vuokran määräytyminen

Sääntelyn purun keskeinen idea on koko ajan ollut, että vuokrasta voidaan vapaasti sopia. Jos asuinhuoneiston vuokrasuhteessa sovitaan, että vuokranantaja saa vuokrasuhteen aikana yksipuolisesti korottaa vuokraa, mutta samalla ei sovita tarkistuksen ajankohtaa ja määrää, edellytetään samalla sovittavaksi myös vuokran korotusperusteesta.

Lait koskevat myös **arava-vuokran** määräyksessä olevaa sopimussuhdetta. Tällaisen vuokran määräyksessä on otettava huomioon myös viime vuoden alusta voimaan tulleen aravalainsäädännön mukainen **omakustannusperiaatteeseen perustuva enimmäisvuokranormi** niin kauan kuin tätä velvoitetta sovelletaan sopimussuhteeseen.

Arava-asuntoja lukuun ottamatta asuinhuoneiston vuokranantajalla ei enää ole lakiin perustuvaa vuokran korotusoikeutta. **Korotus- ja tasoyleisohjeitakaan** ei näin ollen enää anneta. Yksipuolinen oikeus vuokran nostamiseen voi perustua vain sopimukseen. **Suosituksia** vapaaehtoisten asuinhuoneistojen vuokrien tarkistamisesta voidaan antaa, mutta niihin ei liity laissa määrättyä toteuttamisoikeutta. Vuokraa koskevia ja muitakin kohtuuttomia sopimusehtoja voidaan edelleen vaatia tuomioistuimessa soviteltaviksi. Kanteen voi nostaa vuokralainen tai vuokranantaja, ei kuitenkaan enää vuokrasuhteen päätyttyä. **Pääsääntö siis on, että osapuolet sopivat vuokrasta ja sen**

kehityksestä vuokrasuhteen aikana.

Asuinhuoneistojen kohtuullinen vuokra määräytyy samanveroisten alueella samaan tarkoitukseen käytettyjen huoneistojen käypien vuokrien mukaan. Jos vuokra ilman hyväksyttävää syytä ylittää tämän tason, voidaan vuokraa korottaa tai sitä koskevaa kohtuutonta ehtoa muuttaa; tällöin tarkastellaan aina koko sopimusta ja sen ehtojen kohtuullisuutta. **Liikehuoneiston vuokrasta** ja sen muutoksista on jo nykyisen huoneenvuokralain mukaan ollut sovittava. Mikäli vuokra tai sen määräytymistä koskeva ehto on jomman kumman sopijapuolen mielestä kohtuuton, voi tämä nostaa tuomioistuimessa kanteen ehdon kohtuullistamiseksi. Vaatimusta vuokran kohtuullisuuden tutkimiseksi ei kuitenkaan saa vireille enää vuokrasuhteen päätyttyä.

Indeksiehdon käytön rajoittamisesta annettu lainsäädäntö rajoittaa edelleen sopimuksia vuokran kehittämistä vuokrasuhteen aikana. Ensi vuoden loppuun voimassa oleva uusi laki (1222/94) ei rajoita vuokrasta sopimista, jos sopimus on tehty toistaiseksi voimassa olevaksi tai vähintään kolmen vuoden määräajaksi. Jos sopimus on solmittu lyhyemmäksi ajaksi, on vuokran muutoksista sovittava aina erikseen. Indeksiehdon käytön rajoittamisesta annettuun lakiin hyväksytty muutos poistaa eron nyt sääntelyyn kuuluvien ja sääntelystä vapaiden asuinhuoneistojen kohdalla. Aravavuokran määräytyminen omakustannusperiaatteeseen rajaa kuitenkin käytännössä vuokran määräytymistä koskevat sopimuslausekkeet näistä sopimussuhteista aravavuokravelvoitteen noudattamisen ajaksi.

Vuokran palautusta koskevat säännökset muuttuvat. Asuinhuoneiston vuokran palautusta saa enää yhdeltä vuodelta ennen alentamisvaatimuksen tiedoksiantoa, jos palautukseen on erityinen syy. Muulloin palautusta saa aikaisintaan tiedoksiannosta lukien. Näin halutaan korostaa vuokrasta sopimista ja sitä,

että vuokra muuttuu ensisijaisesti osapuolten sopimuksesta. Valtioneuvostolta poistuu huoneenvuokralakiin perustuva vuokran alentamisoi-keus.

Vuokraa voidaan periä ennakolta siten, että sitä maksetaan etupainoisesti vuokranmaksukuukausiin nähden, jolloin **ennakkovuokralla** on myös vakuuden luonne. Liika vuokra on palautettava, jos vuokraa on vuokrasuhteen päättyessä maksettu pidemmältä ajalta kuin vuokralainen on hallinnut huoneistoa. Ennakkovuokraa voidaan edellyttää maksettavaksi vain vuokrasopimusta tehtäessä. Sen perimisestä on aina sovittava eikä sitä saa periä kolmea kuukautta pidemmältä ajalta.

Vuokran määrästä ja vuokran tarkistamisesta on ollut tarpeen sopia vapaammin myös siksi, että **huoneiston kunnosta ja kunnossapidosta voidaan niin asuin- kuin liikehuoneiston vuokrasuhteissa sopia vapaammin kuin nyt** ja myös niin, että vuokralainen huolehtii sovitusta tai lain edellyttämästä kunnosta vuokrasuhteen alkaessa ja sen aikana sekä loppukunnosta vuokrasuhteen päättyessä. Molemmissa huoneenvuokralaeissa on tähän liittyen myös **tarkastettu vastuita koskevia säännöksiä ja oikeutta sopia niistä.**

Hallinnan suoja

Molempien huoneenvuokralakien mukaan sopimukset ovat kuten nykyäänkin voimassa toistaiseksi tai määräajan. Ellei sopimus ole määräaikainen, se on aina toistaiseksi voimassa oleva. Sopimukset voivat päättyä **irtisanomalla** tai **purkamalla** sopimus jommalta kummalta puolelta, **määräajan umpeuduttua, lakkaamalla tai sopimalla.**

Tuomioistuin voi eräissä tapauksissa julistaa tehottomaksi irtisanomisen, johon vuokranantajalla ei ole hyväksyttävää syytä. Vuokralainen voi myös vaatia vahingonkorvausta vuokrasuhteen päättymisestä tällaisesta syystä. **Jos sopimus sanotaan irti vuokran tarkistamiseksi ja vuokrana**

pyydetään määrää tai esitetään ehtoa, jonka tuomioistuimien olisi kohtuuttomana muuttanut, eikä irtisanomiselle ole hyväksyttävää syytä, voidaan irtisanominen julistaa tehottomaksi. Kanne irtisanomisen tehottomaksi julistamisesta on molempien lakien mukaan vuokralaisen nostettava vuokrasuhteen aikana. Kanneaika on asuinhuoneistojen osalta kolme kuukautta, liikehuoneistojen osalta kuukausi. Vahingonkorvausta ilman hyväksyttävää syytä tapahtuneesta irtisanomisesta voidaan vaatia kolmen vuoden aikana vuokrasuhteen päättymisestä.

Vuokrasopimuksen irtisanominen

Toistaiseksi voimassa oleva vuokrasopimus päättyy yleensä irtisanomisajan kuluttua. Vuokranantajan irtisanoessa vuokrasopimuksen on irtisanomisaika kuusi kuukautta, jos huoneiston vuokrasuhde on kestänyt vähintään yhden vuoden, muissa tapauksissa kolme kuukautta. Vuokralaisen irtisanomisaika on yksi kuukausi.

Kun puoliset asuvat yhdessä vuokraamassaan tai toisen heistä vuokraamassa yhteisenä kotina käytettävässä asuinhuoneistossa, ei puoliso saa irtisanoa vuokrasopimusta ilman toisen puolison suostumusta. Jos puoliso ilman hyväksyttävää syytä kieltäytyy antamasta suostumustaan, voi tuomioistuin antaa luvan irtisanomiseen.

Irtisanomisen on tapahduttava todisteellisesti. Vuokranantajan irtisanoessa vuokrasopimuksen on vuokralaiselle annettava kirjallinen irtisanomisilmoitus, jossa mainitaan vuokrasuhteen päättymisajankohta ja irtisanomisen peruste. Myös vuokralaisen tulee irtisanoutua kirjallisesti.

Määräaikainen vuokrasopimus sitoo pääsääntöisesti osapuolia sovittuun ajan. Sopimuksen pitäminen voimassa voi jossain tilanteessa olla jomman kumman sopijapuolen kannalta kohtuutonta. Tällöin tuomioistuin voi oikeuttaa osapuolen irtisanomaan sopimuksen.

Jos esimerkiksi vuokralainen joutuu työtä saadakseen pysyvästi muuttamaan toiselle paikkakunnalle tai sairastuu ja joutuu pysyvästi hoitettavaksi muualle, eikä vuokratulle huoneistolle ole enää käyttöä, voi tuomioistuin antaa luvan irtisanomiseen. Vuokrasopimuksen päättymisestä voidaan aina myös sopia. Ennenaikainen vuokrasopimuksen katkeaminen voi oikeuttaa toisen osapuolen **vahingonkorvauksiin**, jotka juontavat saamatta jääneistä vuokrista tai huoneiston kunnostuskustannuksista.

Vuokralainen voi joutua korvaamaan vuokranantajalle huoneiston uudelleen vuokraamisesta johtuvat kulut kuten huoneiston kunnostuskustannukset, ilmoituskulut ja välityspalkkiot.

Vuokralaisella on oikeus vahingonkorvaukseen, jos toistaiseksi voimassa oleva vuokrasopimus on irtisanottu ilman hyväksyttävää syytä. Korvaus voidaan tuomita muuttokustannuksista ja uuden huoneiston hankkimisesta aiheutuneista kustannuksista sekä huoneiston arvoa nostavista korjaus- ja muutostöistä. Hyvityksenä huoneiston vaihtamisen aiheuttamasta haitasta vuokralainen voisi saada enintään kolmen kuukauden vuokraa vastaavan summan.

Vuokrasopimuksen purkaminen

Sopimusrikkomuksen perusteella voi toinen osapuoli yksipuolisesti saada sopimuksen päättymään irtisanomisaikaa noudattamatta jopa välittömästi.

Vuokranantajalla on oikeus purkaa vuokrasopimus, jos **vuokralainen laiminlyö vuokran maksamisen** tai käyttää huoneistoa muuhun tarkoitukseen tai muulla tavalla kuin vuokrasopimusta tehtäessä on edellytetty. Purkamisoikeus syntyy myös silloin, kun vuokralainen hoitaa huoneistoa huonosti tai rikkoo, mitä terveyden tai järjestyksen säilyttämiseksi on määrätty. Myös naapureita häiritsevä elämäntapa ja huoneiston hallinnan siirto jollekin toiselle voivat olla purkupe-

rusteina. Purkaminen edellyttää yleensä **varoitusta**, jonka tarkoituksena on saada vuokralainen korjaamaan menettelynsä.

Vuokralaisella on oikeus purkaa sopimus, jos huoneiston käyttämisestä sopimuksessa edellytettyyn tarkoitukseen aiheutuu vaaraa vuokralaiselle, hänen kotivälleen tai palveluksessaan olevalle. Vaarantaminen voi aiheutua vuokranantajan toimenpiteistä tai ulkopuolisista tekijöistä. Vuokralainen on oikeutettu purkamaan sopimuksen myös silloin, kun hän menettää osan tai koko huoneiston hallinnan. Purkamiseen liittyy myös oikeus saada vahingonkorvausta.

Muuttopäivää voidaan siirtää

Vuokrasopimuksen päättymisen jälkeinen päivä on muuttopäivä, jolloin vuokralaisen on jätettävä puolet asuinhuoneistosta vuokranantajan käytettäväksi. Seuraavana päivänä huoneisto on kokonaan luovutettava vuokranantajalle. Määräaikaisessa vuokrasuhteessa muuttopäivää ei voi siirtää, ei myöskään vapaa-ajan asunnon vuokrauksessa.

Toistaiseksi voimassa olevassa vuokrasuhteessa muuttopäivän siirto on yleensä mahdollista, jos vuokralaisella on huomattavia vaikeuksia saada toinen asunto muuttopäivään mennessä. Tuomioistuimen päätöksellä muuttopäivää voidaan siirtää enintään vuodella. Siirto ei ole mahdollinen, jos siitä aiheutuu vuokranantajalle huomattavaa haittaa tai vahinkoa.

Jälleenvuokraus

Vuokralainen saa käyttää huoneistoa yhteisenä asuntona puolisonsa ja lastensa kanssa samoin kuin lähisukulaisensa kanssa. Vuokralainen voi ottaa myös **alivuokralaisen** tai luovuttaa enintään puolet huoneistosta toisen käytettäväksi. Jos vuokralainen luovuttaa yli puolet huoneistosta, hän tarvitsee vuokranantajan luvan. Mikäli vuokranantaja ei voi esittää syytä vastustaa vuokrasuhteen siirtoa, vuokralainen **saa myös luovuttaa**

koko asunnon toisen käytettäväksi enintään kahdeksi vuodeksi, jos vuokralainen työn, opintojen tai sairauden vuoksi oleskelee toisella paikakunnalla. Vuokralainen vastaa luovutusajalta vuokrasta ja mahdollisesta vahingosta.

Liikehuoneiston **edelleen-vuokrauksesta** lakiin otetut säännökset ovat kokonaan uusia. Ne vastaavat muutoin asuinhuoneiston jälleenvuokrausta, mutta liikehuoneistoa hallinnassaan pitävällä vuokralaisella ei ole vastaavaa sijaantulo-oikeutta kuin asuinhuoneiston jälleenvuokrauksella päästä välittömään vuokrasuhteeseen ensivuokrasopimuksen mukaisin ehdoin.

Vuokralaisen konkurssi

Vuokralaisen omaisuuden luovuttaminen konkurssiin ei lakikautta vuokrasopimusta. Jos konkurssipesä käyttää vuokraoikeutta, se on tämän ajan vastuussa vuokrasopimukselta aiheutuvien velvoitteiden täyttämisestä, vaikkei se erikseen olisi ottanut vastataakseen näiden täyttämisestä.

Vuokrat ajalta, jonka pesä käyttää vuokraoikeutta, ovat siis pesän massavelkaa ja maksetaan päältäpäin ennen varsinaisia konkurssisaamisia. Konkurssipesä on myös vastuussa jälleen- ja edelleen-vuokrasuhteessa ensivuokrasuhteen ehtojen täyttämistä siihen asti, kunnes ensivuokrasopimuksen päättymisestä on ilmoitettu huoneistoa hallitsevalle vuokralaiselle. Pesä ei ole vastuussa konkurssin alkamista edeltäneeseen aikaan kohdistuvista maksamattomista vuokrista. Nämä vuokrat on konkurssissa valvottava, jos niistä halutaan saada maksu konkurssipesän varoista. Vuokrasopimusta ei voida purkaa ennen konkurssia erääntyneiden maksamattomien vuokrien vuoksi. Sen sijaan muiden sopimuksen purkamis- tai irtisanomisoikeuksien käyttöä vuokralaisen konkurssi ei rajoita.

Asuinhuoneiston vuokralainen voi torjua vuokranantajan oikeuden purkaa sopimus konkurssiin joutumisen vuoksi antamalla vuokranan-

tajan asettamassa määräajassa **vakuuden** sopimusehtojen täyttämisestä. Liikehuoneiston vuokrasuhteessa tällaista oikeutta ei enää ole. Kummankaan lain mukaan vuokranantaja ei saa konkurssin alkamisen vuoksi purkaa sopimusta, josta konkurssipesä on ilmoittanut vastaavan-sa. Vähimmäismääräaika vastata vuokranantajan tiedusteluun on pidennetty 14 päivästä yhteen kuukauteen.

Asunto-osakeyhtiön pakkokeinojen käyttö

Osakkeenomistajan kanssa tehty vuokrasopimus ei lakkaa, mutta sen tuottama oikeus hallita huoneistoa väistyy yhtiön oikeuden tieltä siksi ajaksi, jonka huoneisto on otettu yhtiön hallintaan. Jollei hallintaanotto johdu huoneistossa asuvan vuokralaisen tai muun asukkaan tai käyttöoikeuden saaneen menettelystä, on yhtiön ensisijaisesti tehtävä vuokrasopimus hallinnassaoloajaksi tämän kanssa.

Kummankaan lain mukaan asunto-osakeyhtiön osakkaiden pakkohuutokauppaostajalla ei ole oikeutta purkaa yhtiön hallintaan ottamasta huoneistosta tekemää sen enempää asuinhuoneiston kuin liikehuoneistonkaan vuokrasopimusta. Näin on haluttu huolehtia siitä, että asunto-osakeyhtiöllä ja muilla osakkeenomistajilla tänäkin aikana on tehokas keino niskoittelevaa osakkeenomistajaa vastaan.

Vaikutus nykyisiin sopimuksiin

Tavoite on, että uutta lainsäädäntöä sovelletaan myös olemassa oleviin sopimussuhteisiin. Siirtymä ja sopeuttamisäännösten mukaan ei olemassa olevissa sopimussuhteissa tapahdu muutoksia, jolleivät osapuolet itse tai jompi kumpi heistä sitä halua. Lakiin voimaan tullessa 1.5.1995 olemassa olevia sopimuksia ei siis pureta eikä irtisanota tai muutointaan lakkauteta.

Vireillä olevat oikeudenkäynnit ratkaistaan nykyisin voimassa olevan huoneen-

vuokralain mukaan. Toimenpiteen tai määräajan merkitys määräytyy nykyisen lain mukaan, jos toimenpide on suoritettu tai määräaika on alkanut kulua ennen uuden lain voimaantuloa. Myös asuinhuoneistojen vuokrien sääntelyyn kuulunut irtisanomisperusteiden selvittämistä tarkoittava oikeudenkäynti voidaan nostaa vielä uuden lain aikana, jos irtisanominen on tapahtunut ennen sen voimaantuloa.

Sääntelyyn kuuluneiden asuinhuoneistojen osalta merkittävin muutos koskee sitä, **kumpi osapuoli on velvollinen nostamaan kanteen** irtisanomisen hyväksyttävyyden selvittämiseksi. Sääntelyssä velvoite on kuulunut vuokranantajalle, sääntelystä vapaisa ja liikehuoneiston vuokrasuhteissa velvoite on kuulunut vuokralaiselle, jos hän pitää irtisanomista ei-hyväksyttävänä ja haluaa sen perusteella korvausta sopimussuhteen päättymisestä tai irtisanomisen julistamista tehotto-maksi.

Asuinhuoneiston vuokran korottaminen jää myös nyt sääntelyssä olevissa vuokrasuhteissa osapuolten sovittavaksi. Jollei osapuolten kesken ole saatu muuta sovittua, saa vuokranantaja vuoden kulluttua lain voimaantulosta vuosittain korottaa vuokraa kuluttajahintaindeksin muutosta vastaavalla määrällä, mitä varten valtioneuvosto tulee kolmen vuoden ajan antamaan suosituksia näiden vuokrien tarkistamistavoista.

Ruotsissa asunto-oikeudet on EU-jäsenyyden myötä lakkautettu. Asunto-oikeuksien lakkauttaminen tulee meillä kysymykseen vasta, kun oikeudenkäynti käräjäoikeudessa on nopeampaa ja ratkaisukyvyltään tehokkaampaa kuin asunto-oikeuksissa. Huoneenvuokra-asioiden maksuvapautta koskeva esitys raukesi vanhassa eduskunnassa, mutta viimeistään syksyllä eduskuntaan tuotaneen uusi esitys, jossa maksuvapaus esitetään poistettavaksi. Samalla oikeudenkäyntikulujen korvaamista koskevat yleiset säännökset ulotettaneen koskemaan myös huoneenvuokra-asioita.

Ensin karhut ja sitten perintään

PASI RANDÉN

Tasaiseen tahtiin, kahden viikon väliajoin lähtevät useat huomautuskirjeet eivät yleensä tehoa velalliseen ainakaan kahden kirjeen jälkeen. Velkojan kannattaa vielä lähettää toinen huomautuskirje asiakassuhteen säilyttämisen takia, mutta sen on lähdettävä ajoissa ja täsmällisesti. Kolmas karhukirje ei tuone merkittäviä summia velkojan kassaan. Pieni saatava tulisi siirtää perintään varsin pian toisen karhun jälkeen. Perintäänsiirrosta ei välttämättä kannata ilmoittaa velalliselle. Tämä yllättää velallisen ja antaa hänelle selkeän kuvan siitä, että velan perimisen kanssa ollaan tosissaan.

Karhukirjeiden lähettäminen voidaan delegoida perintätoimistolle, jolloin toimeksiantajan resurssit vapautuvat selvittelyiltä ja ylimääräisiltä puhelinsoitoilta.

Puhelinperintäkin kannattaa

Pienien saatavien perinnässä on tyydytty yleensä kirjeperintään, joka on vaivaton ja suhteellisen edullinen perintäkeino. Se, että velalliselle lähetetään vain perintäkirjeitä ei riitä: kirjeiden lähettäminen on ajoittava oikeaan aikaan mm. palkka-, eläke- ja lapsilisäpäiviin. Kirjeen on osuttava myös oikeaan osoitteeseen. Kirjeen tulee houkutella täysin maksuhaluton tai kyvytön velallinen ainakin soittamaan perintätoimistoon, jolloin käsittelijä pääsee kahdensuuntaiseen viestien vaihtoon velallisen kanssa. Tällöin voidaan sitkeäkin sissi saada taivuteltua maksamaan ainakin osan saatavasta. Samalla saadaan tietoa velallisen todellisesta ti-

lanteesta tai ainakin mielialasta.

Puhelinperinnästä voidaan puhua silloin kun saajapuoli ottaa suoraan yhteyttä velalliseen. Kun velallisia on paljon ja aikaisemmat huomautukset eivät ole tehonneet kannattaa puhelinperintää hoitamaan värvätä ulkopuolinen toimisto, sillä puhelinperintä sitoo resursseja ja aiheuttaa kustannuksia. Puhelinperintä on tehokkainta silloin kun saajapuolen edustaja on kohtelias ja vetoaa velallisen vilpittömyyden haluun toimia oikeudenmukaisesti. Puhelin keskustelussa voidaan helposti päätyä maksusuunnitelmaan ja jos se ei pidä, voi käsittelijä jälleen palata asiaan ja vedota keskinäiseen luottamukseen. Velalliseen siis solmitaan henkilökohtainen suhde. Monta kertaa saattaa soittaja vain parilla sanakäänteellä nykäistä oikeasta narusta ja saada rahat virtaamaan kassaan.

Vain kolmensadan markan takia käräjille?

Pienissäkin saatavissa kannattaa välillä hakea päätöksiä. Sellaisissa tapauksissa, joissa velallinen on toistuvasti hyväksikäyttänyt lehtiyhtiöiden luottamusta väärin, kannattaa tällainen luottotiedoiltaan puhtaaksi todettu henkilö haastaa oikeuteen. Myös moraalin ylläpitämiseksi olisi hyvä, että pienien perittävien toimeksiantajat antaisivat luvan haasteeseen. Tällä tavoin saataisiin viidakkorummot soimaan, sana kiertämään kylillä. Tosin pienien summien perinnässä saattaa perintätoimisto päätyä valtakunnallisiin televisio-ohjelmiin tai päästä iltapäivälehtien palstoille. Saatavan luonne saattaa tietysti määrätä, kannattaako oikeustoimiin ryhtyä. Esimerkiksi maksukykyisten velallisten lääkäripalkkiot kannattanee hoitaa virallista tietä.

Varattomuus ei tarkoita perinnän päättymistä

Perintätoimistot tarjoavat jälkiperintäpalveluja isompien

mutta myös pienempien saatavien kohdalla. Kun kysymyksessä on suoraan ulosottokelpoinen saatava, kannattaa velkojan lähettää se ulkopuoliselle perijälle, sillä monta kertaa viranomaisten toimenpiteet eivät ole riittävän tehokkaita. Vaikka varattomuus tai muu este todetaan, ei pyyhettä kannatta heittää kehään. Perintää voidaan jatkaa pienienkin saatavien kohdalla pitkään ja pidemmällä tähtäimellä voidaan tehdä myönnytyksiä esimerkiksi koron juoksun katkaisemisella, jolloin valon annetaan vähän paistaa risukasaankin.

Asiakassuhteet ja imago säilytettävä

Pienien saatavien kohdalla kulut ovat yleensä pääomaan nähden tuntuvat. Kulut toimivat rangaistusluonteisena seuraamuksena ja opettavat velallisen maksamaan seuraavalla kerralla ajoissa. Perintätoimiston ja toimeksiantajan yhteisen perintäpolitiikan tulee olla oikeudenmukaista velallista ja toisiaan kohtaan. Mikäli ote kuluvaatimuksissa lipsuu toimeksiantajan puolella, tullaan tilanteeseen, jossa velallinen saa venytettyä itselleen 2-3 kuukautta maksuaikaa ilman lisäkuluja ja perintäkirjeiden teho vähenee velallisten silmissä. Lopulta toimeksiantajakin saattaa jäädä nuolemaan näppejään kun velallinen jättää tulevaisuudessa pienet laskut maksamatta.

Toisaalta toimeksiantajan on säilytettävä tiettyjä asiakassuhteita ja pitää yllä hyvää mielikuvaa yrityksestä esimerkiksi vanhusten ja vaikeita elämäntilanteita kohdanneiden asiakkaiden kohdalla. Asiakkaan palveleminen ja asiakassuhteiden säilyttäminen yhdessä tehokkaan, asiallisen sekä loogisen perinnän kanssa tuo parhaan lopputuloksen toimeksiantajalle, perintätoimistolle ja etenkin velalliselle.

Pieniä saatavia voi ja kannattaa periä!

Useissa yrityksissä on ollut ja on vieläkin tapana kirjata luottotappioihin pieniä saatavia,

joita ei ole maksettu edes useiden huomautuksien jälkeen. Pienistä summista kasvaa pienien purojen tapaan vuolaita virtoja, joten jotain on tehtävä... myös tuloksettoman ulosmittauksen jälkeenkin.

Pientä saatavaa voidaan lähteä määrittelemään velkojayrityksen, velallisen sekä perintätoimiston näkökulmasta. Pienten laskujen kohdalla törmätään usein tahattomaan tai tahalliseen maksuhaluttomuuteen. Edellinen voidaan korjata huomautuskirjeellä tai viimeistään perintätoimiston ensimmäisellä kirjeellä. Jälkimmäisessä on kysymys velallisen tietoisesta käyttäytymisestä ja tietoisuudesta, ettei pieniä saatavia peritä tai ainakaan haeta haasteella. Velalliselle kannattaa tehdä selväksi heti alussa, että jokainen markka on tärkeä.

Velkoja, riippuen tietysti yrityksestä, määrittelee pienen saatavan yleensä alle 500 mk:ksi. Alle 500 mk:n saatavia ei pääsääntöisesti viedä oikeuteen, vaikka velallisen luottotiedot olisivat puhtaat. Mo-

nesti pienet saatavat, jotka eivät perintätoimiston huomautuksistaan huolimatta kiilahda kassaan, kirjataan luottotappioihin ja jätetään sille. Hitaasti toimiva velkojayritys helpottaa usein velallisen ratkaisua olla maksamatta pientä laskua. Saattaa käydä jopa niin, ettei saatavaa valvota pidempään tai anneta perintätoimiston perittäväksi.

Mitä tehdä ennen kaupantekoa?

Yritysluottotuksessa kuten yksityishenkilöiden luottotuksessa on tärkeää selvittää luottokelpoisuus. Asiakkaan luottokelpoisuuden tarkistaminen jätetään harmittavan monta kertaa tekemättä varsinkin kun saatava ei ole suuri. Monissa tavaraluottokauppaa harjoittavissa yrityksissä jopa kahdentuhannen markan luottot saatetaan myöntää ilman mitään tarkistuksia. Luottotietoyritykset tarjoavat monipuolisia tietoja luottopäätöksen tueksi. Jo kahdellakymmenellä markalla saa luotto-

suosituksen ja tiedon onko asiakkaalla maksuhäiriöitä. Vaikka maksuhäiriöitä esiintyy tai yrityksen taloudellinen tila ei ole paras mahdollinen, voivat kuitenkin takuut tai rahoitusjärjestelyt saada aikaan onnistuneen kaupan: luottotietojen tarkistaminen on asiaspälvelua.

Yrityksissä, esimerkiksi lehti- ja postimyyntiä harjoittavissa yrityksissä asiakkaan tiedot tulisi luonnollisesti tarkistaa. Mikäli kyseessä on vaikka sarjakuvalehden tilaus, tulisi ainakin tarkistaa, ettei samassa osoitteessa ole rästissä olevia lehtilaskuja. Varioivilla nimillä on saatettu tilata samaan osoitteeseen kymmeniä tuotteita jopa samasta postimyyntiyrityksestä. Onpa tiedossa Helsingin lähistöllä olevan asuntoalueen yksiö, jossa asuu 81 tekaistua henkilöä. Tarkastukset vaativat vain vähän vaivaa ja tietysti kehittyneen atk-järjestelmän.

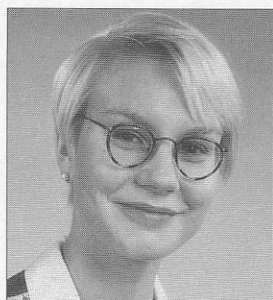
Tietolähteet:
Kreditstyrning Oy
Intrum Justitia Oy

Osoitus luottamuksesta



Visa on viisaan valuuttaa.

Tietoperintä Oy



Arvonlisäverojen takaisinhakuun erikoistuneen Tax Return -palvelun asiantuntija- ja asiakaspalvelutehtäviin on nimitetty kauppat. yo **Soile Kankaanpää**.



Tax Return -palvelusta sekä Tietoperintä-konsernin kansainvälisen perinnän markkinoinnista vastaavaksi markkinointipäälliköksi on nimitetty 1.1.1995 alkaen kauppat. yo **Pia Skogberg**.

SUOMEN PERIMISTOIMISTOJEN LIITTO RY

Suomen Perimistoimistojen Liitto r.y:n puheenjohtajaksi on valittu varatoimitusjohtaja **Timo Mäki** Perimistomisto Contant Oy:stä ja varapuheenjohtajaksi toimitusjohtaja **Thomas Feodoroff** Intrum Justitia Oy:stä. Hallituksen muut jäsenet ovat **Kari Kyllönen** Tietoperintä Oy:stä, **Lassi Karppinen** Contant Oy:stä, **Eero Sundqvist** Cash-In Consulting Oy:stä ja **Ritva-Liisa Paananen** Luottorekisteri Oy:stä.

Liitto on Suomen johtavien perimistoimistojen yhteenliittymä, joka on toiminut kohta viisitoista vuotta. Jäsenyritykset vastaanottivat vuonna 1994 n. 680.000 toimeksiantoa ja tekivät n. 95.000 oikeudellista hakemusta. Yli 80 % kaikista perimistotoimeksiannoista arvioidaan ohjautuvan liiton jäsenille.

Lakiasiaintoimisto Lainvoima Oy

(ent. Lakitoimisto Yrjö Lehtonen Oy)

Yhtiön toimitusjohtajaksi on nimitetty Tietoperintä Oy:n toimitusjohtaja **Kari Kyllönen** ja toimituspäälliköksi oik. kand. **Salla Tulkki**. Asiakasvastuullisiksi lakimiehiksi on nimitetty varatuomari **Else-Maj Laurila**, varatuomari **Ulla-Maija Moisio**, varatuomari **Teppo Mäntylä**, oik.kand. **Jari Pohjola** ja oik.kand. **Salla Tulkki**.

CreditRating - suomalaiset olosuhteet tunteva luottoluokitus

Suomen Luottotieto-osuuskunnan uusi reittaukseen perustuva yritys-luokitusmenetelmä CreditRating on suomalaiset olosuhteet huomioonottava rating-tuote.

CreditRatingin kehittäminen lähti liikkeelle kaksi vuotta sitten, jolloin kiinnostus automatisoituja luottoreportteja kohtaan alkoi kasvaa. Varsinaisen mallin rakentaminen alkoi vuotta myöhemmin. Tavoitteena oli kehittää malli, joka perustuu tutkijan tekemään tutkimustyöhön, on asiakkaan saatavilla välittömästi ja ottaa huomioon suomalaisen yrittäjäympäristön erityispiirteet.

Kehittämistyön lähtökohtana oli SLOK:n tiedosto, joka sisältää kymmeniä tuhansia tutkittuja luottotietoja ja valtavan määrän yksittäistä tietoa yrityksistä. Työn tavoitteena oli löytää tapa, jolla yrityksen luottokelpoisuutta voitaisiin arvioida tutkimus- ja rekisteritietoja hyväksikäyttäen yhtä luotettavasti kuin tutkijan laatimassa luottotietotutkimuksessa.

Asiakkaan ääni kuuluu tuotekehityksessä

"CreditRating on malli, jonka kehittämisessä on otettu huomioon erityisesti suomalainen yritys ympäristö. Kehitystyössä lähdettiin liikkeelle uusimmasta tiedosta, SLOK:n tietokannasta ja vallitsevasta tilanteesta, jossa vanhat 1980-luvun kansainväliset mallit eivät enää toimineet riittävästi luotettavasti".

CreditRatingin vahvuuksiin kuuluu suomalaisen yritys ympäristön tuntemus. Mallin kehitystyössä vertailtiin tutkittuja luottotietoja sekä taustatietoja ja rakennettiin monimuuttujamenetelmien avulla mallia, joka antaisi luottokelpoisuudesta oikean arvion. Tutkimuksessa selvitettiin myös rajallisen lähtötiedon aiheuttamaa problematiikkaa, sillä perinteisten tilinpäätöspainotteisten ar-

vointimenetelmien arvo on Suomessa rajallinen johtuen tilinpäätöstietojen heikohkosta saatavuudesta.

Samanaikaisesti alettiin järjestelmällisesti selvittää asiakkaiden reittaustuotteille asettamia toivomuksia. Myös laajassa asiakastytytyväisyysmittauksessa käytiin läpi reittaukseen liittyviä toivomuksia. Asiakkaiden mielipiteiden kuuleminen oli tärkeä osa CreditRatingin kehitystyötä. Potentiaalisista asiakkaista koottiin ns. focus-ryhmät, joilta saatiin arvokkaita näkemyksiä, ehdotuksia ja kritiikkiä. Asiakas palautteen merkitys oli suuri CreditRatingin kehittämisessä.

Monimuotoinen prosessi

CreditRatingin mallin rakenne on portaittainen. Noin 25-30 muuttujaan kiteytetty informaatio jalostetaan laajasta tietokannasta ja analysoidaan käyttäen samanaikaisesti useita tilastollisia malleja.

Mallin etenemistä voidaan kuvata kompleksiseksi, mutta samalla luotettavaksi. Ensimmäisessä vaiheessa malli etsii kaiken käytettävissä olevan taustatiedon rekistereistä ja muokkaa tutkijan hankkimaa tietoa käsiteltävään muotoon. Seuraavaksi CreditRating etsii ja laskee emotionaalisia vaikutuksia kysyttävään yritykseen. Saatuaan arviot malli vertailee niitä, päättää tilanteesta käytettävästä sovellettavasta mallista ja muodostaa reittauksen. Tilinpäätöstietojen perusteella malli määrittelee yrityksen taloudellisen aseman. Seuraavassa vaiheessa etsitään kaikki saman toimialan yritykset ja laskeaan niiden tiedoista vertailupohjia taloudelliselle asemalle. Lopuksi CreditRating kokoaa keräämänsä informaation reittausraportiksi.

Tuloksena on reittausohjelmisto, joka antaa tutkimustietoon pohjautuvan luottotietoreportin nopeasti. CreditRatingin vahvuuksia ovat luotettavuus, joka perustuu tutkijoiden tekemään tutkimustyöhön ja Suomen laajimman yritystiedoston käyttöön.

Lisätietoja:
Suomen Luottotieto-osuuskunta
Puh. (90) 613 711

ASIAKASTIEDOLTA EDULLINEN RISKIMITTARI

Uusikin yritys voi olla luottokelpoinen

Ikä ei ensimmäisen toimintavuoden jälkeen juurikaan vaikuta yrityksen luottokelpoisuuteen - toisin kuin yleisesti luullaan.

Tämä paljastui kun Suomen Asiakastieto Oy testasi ja tutki muuttujia uuteen riskiluokitusmalliinsa, Riskimittariin.

Luotonantajat ovat tottuneet pitämään pitkään toiminutta yritystä luottokelpoisempana kuin nuorta yritystä. 90-luvun puoliväliin tultaessa tilanne on kuitenkin muuttunut, joten ikää ei otettu Asiakastiedon Riskimittarin luokitukseen vaikuttavaksi tekijäksi. Iän vaikutus luottokelpoisuuteen oli niin pieni, että se sisältyi jo mallin muihin tekijöihin.

Riskimittari antaa yrityksille pisteitä nollasta sataan sen mukaan, kuinka todennäköistä on yrityksen joutuminen rahoituskriisiin seuraavan vuoden aikana. Mitä korkeammat riskipisteet yritys saa, sitä suurempi riski siihen liittyy. Pisteet jakautuvat viiteen riskiluokkaan. Korkeimmassa riskiluokassa yrityksillä on 60- kertainen riski joutua konkurssiin pienimmän riskiluokan yrityksiin verrattuna.

Riskiluokitus reaaliajassa

Riskipisteet perustuvat Asiakastiedon luottotietokannassa oleviin luotto- ja tilinpäätöstietoihin 115 000 yrityksestä sekä tietoihin niiden taustoista. Ohjelman muuttujilla voi olla 50 000 erilaista arvoa. Riskipisteet laskee tilastotieteeseen perustuva malli. Kun pelkillä tilinpäätöstiedoilla voidaan ennustaa kriisi noin 80 prosentin todennäköisyydellä, Riskimittarissa päästään noin 90 prosentin tarkkuuteen.

Riskimittari on reaaliaikainen, sillä tietokoneohjelma laskee riskipisteet uudelleen joka kerta, kun niitä kysytään. Yrityksen pisteet voivat muuttua sekunnissa, jos yritykselle

tallennetaan tietokantaan esimerkiksi maksuhäiriö.

Tilastollisiin menetelmiin perustuva automaattinen riskiluokitus tukee luotonantajan päätöksentekoa. Tietokone pystyy ottamaan huomioon kaikki luottoriskin vaikuttavat tekijät yhtäaikaan ja samalla tavoin, jolloin luokittelusta tulee kokonaisvaltaisempaa ja oikeudenmukaisempaa.

Riski vaihtelee toimialoittain

Riskimittari kertoo myös toimialan ja kaikkien toimivien yritysten keskimääräiset pisteet. Tällä hetkellä keskimääräisesti vähiten riskipisteitä on mm. sähkön siirron ja jakelun toimialalla, jossa pistemäärä on 16. Suurimpia keskimääräisiä pistemääriä ovat saaneet mm. hotelliala, ravitsemustoiminta ja puutalojen valmistus. Näillä aloilla pistemäärät ylittävät 40.

Lisätietoja:
Suomen Asiakastieto Oy
Puh. (90) 148 861

KREDITSTYRNING OY on osa pohjoismaista perintäkonsernia. Tulemme käsittelemään kuluvalle tilikaudella liki 200.000 vapaaehtoisen ja oikeudellisen perinnän tapausta. Yksi toimintamme perusteita on erittäin korkealuokkainen asiakaspalvelu. Johtuen jatkuvasti kasvavasta asiakaskunnastamme tarvitsemme lisää perinnän ammattilaisia.

PERINTÄKÄSITTELIJÖITÄ

Perintäkäsittelijä vastaa yhdessä myyntiorganisaatiomme kanssa siitä, että asiakkaamme saavat parhaimman ja tehokkaimman palvelun. Perintäkäsittelijöiltä odotamme seuraavia ominaisuuksia:

- aikaisempaa kokemusta saatavaperinnästä
- englannin- ja ruotsinkielien taitoa
- ATK:n tuntemusta
- asiakaspalveluhenkisyttä
- yli 25 vuoden ikää

Mikäli mielestäsi täytät yllä mainitut vaatimukset ja olet halukas olemaan osa nuorekasta joukkoamme, lähetä hakemuksesi liitteineen alla olevaan osoitteeseen 30.04. mennessä. Kaikki hakemukset käsitellään luottamuksellisesti.

KREDITSTYRNING OY
PL 53
00501 HELSINKI



LUOTTOMIEHET -
KREDITMÄNNEN ry
Hallituksen kokouksessa
11.01.1995 hyväksyttyt uudet
jäsenet

**Kaiskola-Koskelainen
Anne Irene**
ryhmän esimies/LTS
Perimistöimisto Contant Oy
PL 20
20101 TURKU

Laaksonen Virpi
sihteeri
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI

Mäki-Ventelä Timo
pc-tukihenkilö
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI

Narvo Pirjo Hannele
luottopäällikkö/KTM
Oy Esso Ab
PL 37
02211 ESPOO

Niva Terhi Saija Tuulevi
apul.luottopäällikkö/VT
Oy Esso Ab
PL 37
02211 ESPOO

Sadik Saynor
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI

Törnqvist Katriina
ryhmän esimies
Perimistöimisto Contant Oy
PL 20
20101 TURKU

Vepsä Keijo
system-maneger
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI

Virtanen Lea Marjut
perintäsihteeri
Intrum Justitia Oy

Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI

LUOTTOMIEHET -
KREDITMÄNNEN ry
Hallituksen kokouksessa
15.02.1995 hyväksyttyt uudet
jäsenet

Kiilunen Irma Maria
rahoituspäällikkö
LSO
Kaivokatu 18
20520 TURKU

Kojola Anna
luotonvalvoja
Berner Osakeyhtiö
Eteläranta 4 B
00130 HELSINKI

Korkalainen Timo Heikki
luottopäällikkö
Kesko Oy
Ilmarisentie 3
15200 LAHTI

Kuutti Eeva Annikki
luotonvalvoja
Asva Oy
Suolakivenkatu 10
00810 HELSINKI

Lajunen Katri Helena
tuotantosihiteeri
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10
00580 HELSINKI

Lustig Jaana Riitta
palveluneuvoja
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10
00580 HELSINKI

Oksala Jaana
hakemuskäsittelijä
Luottokunta
00050 HELSINKI

Ollila Timo
luottopäällikkö
Yrittäjain Fennia
Asemamiehenkatu 3
00520 PASILA

Partanen Maritta Sari
luotonvalvoja
Wihuri Oy Witraktor
PL 30
01511 VANTAA

**Puusaari-Kiljander
Lea Maarit**
luottotietotutkija
Suomen Luottotieto
Osuuskunta
Läkkisepänkuja 2 A
02600 ESPOO

Raiskio Hannu
hallintojohtaja
Berner Osakeyhtiö
Eteläranta 4 B
00130 HELSINKI

Röyskö Hannele Maria
toimitussihteeri
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10
00580 HELSINKI

**Soininen Mikko Antti
Juhani**
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI

Tolppanen Sari
luotonvalvoja
ABB Asea Scandia Oy
Varastokatu 9
05801 HYVINKÄÄ

Vähä-Karvia Heidi Kristina
luotonvalvoja
Kiitolinja Oy
PL 92
01511 VANTAA

LUOTTOMIEHET -
KREDITMÄNNEN ry
Hallituksen kokouksessa
08.03.1995 hyväksyttyt uudet
jäsenet

Jantunen Marja Kyllikki
luotonvalvoja
Robert Bosch Oy
PL 44
02151 ESPOO

Laitinen Ilkka Olavi
asiakasneuvoja
Luottokunta
00050 HELSINKI

Salonen Tuukka Antti
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00241 HELSINKI

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN r.y.

TOIMINTAKERTOMUS VUODELTA 1994

Vuosi 1994 oli yhdistyksen kolmaskymmeneskolmas toimintavuosi.

JÄSENISTÖ

Uusia jäseniä hyväksyttiin vuoden 1994 aikana 57. Jäsenmäärä oli vuoden lopussa 702.

HALLITUS

Yhdistyksen hallitus toimi seuraavassa kokoonpanossa:

- * Puheenjohtaja, osastopäällikkö Anna-Maija Urpelainen Oy Teboil Ab
- * Varapuheenjohtaja, markkinointipäällikkö Helena Pahlman Suomen Asiakastieto Oy
- * Sihteeri, markkinointijohtaja Olli Kivelä Tietoperintä Oy
- * Rahastonhoitaja, luotonvalvoja Anne Björk Oy Kontino Ab
- * Kerhomestari, myyntipäällikkö Jouni Suominen Dun & Bradstreet Soliditet Oy

Varsinaisia hallituksen jäseniä olivat:

- * Luottopäällikkö Taavi Kallankari ABB Asea Skandia Oy
- * Talouspäällikkö Yrjö Stenberg Oy Hobby Hall Ab
- * Perintäsihteeri Gun Stjernberg Vakuutusosakeyhtiö Garantia
- * Osastopäällikkö Jaana Uponen Suomen Luottotieto-osuuskunta

TILINTARKASTAJAT

Luottopäällikkö Pekka Laurila Onninen Oy

Kassapäällikkö Olli Ruotsalainen Lemminkäinen Oy

VARATILINTARKASTAJAT

Luotonvalvoja Harriet Ahrenberg ABB Service Oy

Luottopäällikkö Pekka Tiilikainen Valtameri Oy

TOIMIKUNNAT

Luottoalan neuvottelukunta:

Puheenjohtaja, osastopäällikkö Anna-Maija Urpelainen Oy Teboil Ab

Jäsenet:

- * Luottopäällikkö Tom-G. Ahlroos SLO Oy
- * Pankinjohtaja Lassi Kantola Suomen Yhdyspankki Oy
- * Luottopäällikkö Pertti Larva Sanoma Osakeyhtiö
- * Talousjohtaja Seija Lehtonen Perheauto Oy
- * Luottopäällikkö Kari Mäkikärki Kaukomarkkinat Oy
- * Toimitusjohtaja Mikko Parjanne Suomen Asiakastieto Oy
- * Luottopäällikkö Veikko Semi Oy Stockmann Ab
- * Toimitusjohtaja Risto Suviala Eräpäivä Oy

Lakitoimikunta:

- * Puheenjohtaja, varatoimitusjohtaja Timo Mäki Perimistoimisto Contant Oy

Jäsenet:

- * Hallintopäällikkö Reijo Aarnio Suomen Asiakastieto Oy
- * Luottopäällikkö Kari Heiskanen Kesko Oy
- * Luottopäällikkö Visa Koskiahde Kansallisrahoitus Oy
- * Johtaja Jyrki Lindström Tietoperintä Oy
- * Lakimies Juha Perälä Postipankki Oy
- * Luottopäällikkö Antero Teittinen Eka-yhtymä Osuuskunta

Koulutustoimikunta:

- * Puheenjohtaja, perintäsihteeri Gun Stjernberg Vakuutusosakeyhtiö Garantia

Jäsenet:

- * Hallintopäällikkö Reijo Aarnio Suomen Asiakastieto Oy
- * Osastopäällikkö Satu Henttonen Tietoperintä Oy
- * Apulaistuottopäällikkö Veijo Laakso Luottokunta
- * Luottopäällikkö Eero Seppä Asva Oy
- * Toimitusjohtaja Risto Suviala Eräpäivä Oy

Ulkomaantoimikunta:

- * Puheenjohtaja, toimitusjohtaja
Thomas Feodoroff
Intrum Justitia Oy

Jäsenet:

- * Luottopäällikkö Petri Carpén
Luottokunta
- * Yhteyspäällikkö Raimo Järvisalo
Suomen Luottotieto-osuuskunta
- * Toimitusjohtaja Mats Nybondas
Dun & Bradstreet Soliditet Oy
- * Talouspäällikkö Yrjö Stenberg
Oy Hobby Hall Ab

Luottolinkin toimitusneuvosto:

- * Päätoimittaja, luottotietotutkija
Mikko Kallankari
Suomen Luottotieto-osuuskunta

Jäsenet:

- * Yhteyspäällikkö Raimo Järvisalo
Suomen Luottotieto-osuuskunta
- * Luottopäällikkö Jukka Marttila
Enso-Gutzeit Oy
- * Toimitussihteeri, osastopäällikkö
Siru Syrjälä
Oy Valitut Palat-Reader's Digest Ab
- * Lehden taittaja, toimitusjohtaja AD
Jorma Tähtinen
Mainosateljée Tähtinen Ky

HALLITUKSEN KOKOUKSET

Hallitus kokoontui vuoden 1994 aikana 10 kertaa.

VARSINAISET KOKOUKSET

Varsinainen kevätkokous

Yhdistyksen varsinainen kevätkokous pidettiin 19.5.1994. Kokouksessa hyväksyttiin yhdistyksen tilinpäätös ja toimintakertomus vuodelta 1993, esitettiin tilintarkastajien kertomus sekä myönnettiin vastuuvapaus tilivelvollisille.

Osastopäällikkö Erkki Kontkanen Suomen Pankkiyhdistyksestä piti kokoussesitelmän Euroopan Unionista ja sen vaikutuksista luottoalaan.

Varsinaisen kevätkokouksen yhteydessä järjestettiin kevätretki Hankoon. Retki sisälsi yrityskäynnin Helkama Bica Oy:n pyörätehtaalla, kiertoajelun Hangossa ja vesibussiristeilyn Hangosta Tammisaareen.

Varsinainen syyskokous

Varsinainen syyskokous pidettiin 3.11.1994. Kokouksessa hyväksyttiin hallituksen ehdo-

tus talousarvioksi vuodelle 1994 sekä vahvistettiin varsinaisen sekä kannattajajäsenmaksun suuruus. Yhdistyksen hallitukseen kolmevuotiskaudeksi valittiin erovuoroisten tilalle seuraavat henkilöt:

Apulaisluottopäällikkö Veijo Laakso, Luottokunta

Asianajaja Jyrki Pekkala, Asianajotoimisto Jyrki Pekkala

Luottopäällikkö Kai Palmén, Scansped Oy

Hallituksen puheenjohtajaksi vuodelle 1995 valittiin markkinointijohtaja Olli Kivelä Tietoperintä Oy:stä ja varapuheenjohtajaksi markkinointipäällikkö Helena Pahlman Suomen Asiakastieto Oy:stä.

Tilintarkastajiksi vuodelle 1995 valittiin luottopäällikkö Pekka Tiilikainen Valtameri Oy:stä ja luotonvalvoja Harriet Ahrenberg ABB Service Oy:stä.

Varatilintarkastajiksi valittiin talousjohtaja Hannu Markkanen, Helsingin KTK Oy ja luottopäällikkö Marja Viinikka, Neste Oy.

Kokoussesitelmät pitivät Vuoden luottomies, luottopäällikkö Petri Carpén Luottokunnasta aiheenaan scoring-järjestelmät ja lainsäädäntöneuvos Mikko Könkkölä oikeusministeriöstä aiheenaan konkurssilainsäädäntöön liittyvät uudistushankkeet.

MUUT KOKOUKSET JA TAPAHTUMAT

Jäsenkokoukset

27.1.1994 pidettiin jäsenkokous. Kokoussesitelmän piti asianajaja Ari Huhtamäki aiheenaan luotonantajan vastuu.

15.9.1994 pidettiin myös jäsenkokous. Kokoussesitelmän piti velkaneuvoja Henri Jantunen Helsingin kaupungin velkaneuvontayksiköstä aiheenaan yksityishenkilön velkajärjestely velkaneuvonnan näkökulmasta.

Vuoden luottomies

Luottopäivillä 3-4.10.1994 m/s Silja Festivalilla julkistettiin Vuoden Luottomies -valinta. Vuoden luottomies valittiin nyt kahdeksannen kerran. Valituksi tuli luottopäällikkö Petri Carpén Luottokunnasta. Hänen ansioikseen katsottiin menestyksellinen ura luottoalalla, hänen aktiivinen panoksensa Luottomiesten toimikunnissa ja hallituksessa sekä syventyminen myös luottoalan kansainvälisiin kysymyksiin erityisesti Fecmassa. Lisäksi Petri tunnetaan avuliaana, sympaattisena sekä yhteistyökykyisenä ja -haluisena persoonana.

Vuoden luottomies palkittiin diplomilla ja taide-esineellä.

Iltamat

Perinteiset iltamat järjestettiin 10.3.1994 Aspo Oy:n tiloissa. Iltamien teema oli sexistinen ja tilaisuudessa järjestettiin myös Jounin ja Annen Spelit-kilpailu. Samalla juhlistettiin luottotutkintokurssin numero 4 päättäjäisiä. LTS-diplomit luovutettiin 40:lle tutkinnon suorittaneelle. Luottomiesten stipendit saivat kurssin priimus Kari Kaurala Suomen Yhdyspankki Oy:stä sekä Päivi Kostia-Kokkonen Suomen Asiakasrahoitus Oy:stä, Jarmo Takunen Kansalliskortti Oy:stä ja Anna-Maija Tampio MK-Perintä Oy:stä.

JÄSENLEHTI

Yhdistyksen julkaisema Luottolinkki-lehti ilmestyi vuoden aikana neljä kertaa.

YHDISTYKSEN TALOUS

Yhdistyksen taloudellinen asema on edelleen säilynyt hyvänä toimintavuoden aikana. Jäsenmaksuja oli budjetoitu 140.000 mk, josta toteutui 136.175 mk. Yhdistyksen lehdestä saadut ilmoitustuotot olivat suuremmat kuin alunperin oli budjetoitu. Kulupuolella budjetoidusta poikkesivat jäsenluettelon kustannukset sekä luennoitsijoita ja vierailukohteita varten hankittujen lahjaesineiden hankintamenot.

Muutoin toiminta pysyi varsin hyvin vahvistetun talousarvion puitteissa. Tilinpäätökseen liittyvät tiedot ilmenevät oheisesta tuloslaskelmasta ja taseesta. Yhdistyksen kirjanpidon ja jäsenrekisterin ylläpidon sekä juoksevat asiat on hoitanut Itä-Helsingin Toimistopalvelu Oy.

TOIMIKUNTIEN TOIMINTAKERTOMUKSET VUODELTA 1994

Luottoalan neuvottelukunta

Luottoalan neuvottelukunta kokoontui keran toimintavuoden aikana. Kokouksessa käsiteltiin henkilötunnuksen käytöstä julkisuudessa käytyä varsin tunteenomaista keskustelua. Käsittelyn pohjalta päätettiin lähettää neuvottelukunnan kannanotto asiaan tietosuoja-valtuutetulle ja pyrkiä saattamaan em. lausunto myös julkisuuteen.

Tilaisuudessa oli myös läsnä oikeusministeriön edustajana lainsäädäntöneuvos Risto Telaranta, joka alusti keskustelua tratan viranomaisprotestoinnista luopumisesta. Keskustelun yhteydessä voitiin huojentuneena todeta, ettei trattaa sinällään tultaisi kieltämään. Tratan maksamatta jättämisen rekisteröinti ja julkistaminen tullaan jättämään elinkeinoelämän rakentamien järjestelmien varaan.

Lakitoimikunta

Toimikunta valmisteli yhdistyksen lausunnot korkolain muutoshankkeista sekä ulosottomaksutyöryhmä 1994:n mietinnöstä. Kesällä asetetun viivästyskorkotyöryhmän mietinnöstä annettiin vielä erikseen lausunto, samoin pakkohuutokaupan kuuluttamista tarkoittavasta pysyväisohjeesta sekä konkurssi- ja yrittäjäneerausrekisteristä.

Eduskunnan lakivaliokunta kuuli toimikunnan puheenjohtajaa ulosottomaksuja koskevasta lakiesityksestä 14.10.1994. Korkolain muuttamista tarkoittavasta hankkeesta järjestettiin oikeusministeriössä kuulemistilaisuudet 6.4. ja 27.9.1994, joihin osallistuttiin.

Lisäksi osallistuttiin oikeuspoliittisen tutkimuslaitoksen toimeenpanemaan tutkimukseen oikeudenkäyntikuluista uudessa alioikeusmenettelyssä samoin kuin velkajärjestelyyn liittyvien neuvontajärjestelmien toimintaan.

Koulutustoimikunta

Kokoukset

Toimikunta piti vuoden aikana viisi kokousta.

LTS-tutkinto

Kurssilta 4 jaettiin 40 opiskelijalle diplomit yhdistyksen järjestämissä iltamissa 10.3.1994. Kurssin 5 lopputentit pidettiin vuoden lopussa ja kurssin 6 avauspäivä oli 3.11.1994. Toimikunnan puheenjohtaja kävi esittämässä yhdistyksen terveiset em. kahden kurssin opiskelijoille. LTS-tutkinnon suorittaneita oli vuoden lopussa kaiken kaikkiaan 240.

Toimikunta sai vuoden lopussa Markkinointi-instituutilta tehtäväksi uusia vakuuksia käsittelevän oppimateriaalin. Monisteen kirjoittajiksi on koottu viisi asiantuntijaa yhdistyksen jäsenistä, joista yksi toimii ko. oppiaineen opettajana.

Luottopäivät

Luottopäivät järjestettiin 3.-4.10.1994 m/s Silja Festivalin Tallinnaan suuntautuneella 24 tunnin risteilyllä. Järjestelyt toteutettiin hyvässä yhteistyössä ulkomaantoimikunnan kanssa. Ulkomaantoimikunta huolehti Tallinnassa tapahtuneesta ohjelmasta, yleiset järjestelyt ja muu ohjelma olivat koulutustoimikunnan vastuulla. Luottopäiväristeilyyn osallistui 52 yhdistyksen jäsentä. Lisäksi risteilyyn osallistui 16 FECMA:n jäsenyhdistysten edustajaa eri Euroopan maista FECMA Council Meetingin puitteissa. Luottopäivien luennoilla käsiteltiin vastuukysymyksiä luotonannossa, vakuusaihetta sekä asiakaspalvelussa tarvittavia kanssakäymistaitoja. Tallinnassa tutustuttiin Krediidiinfo AS -nimisen

luottotietoyhtiön toimintaan. Luottopäivien ohjelmaan kuului perinteen mukaisesti myös Vuoden Luottomiehen julkistaminen.

Ulkomaantoimikunta

FECMA:n kansainvälinen konfrensso Irlannin Limerickissä heinäkuussa 1994 jouduttiin valitettavasti peruuttamaan, eikä ulkomaantoimikuntakaan näin ollen järjestänyt matkaa Irlantiin.

Lokakuussa Luottomiehet r.y. isännöi FECMA:n kokousta (council meeting), joka pidettiin laivaristeilyllä yhtäaikaan yhdistyk-

semme Luottopäivien kanssa. Ulkomaantoimikunta vastasi kokouksen järjestelyistä sekä Tallinnassa toteutetusta ohjelmasta, joka sisälsi mm. tutustumisen paikalliseen luottotietotoimintaan. Yhdistyksemme edustajina FECMA:n kokoukseen osallistuivat Thomas Feodoroff ja Petri Carpen. Kokouksen avasi Luottomiesten puheenjohtaja Anna-Maija Urpelainen. Kokouksessa käsiteltiin laajalti mm. FECMA:n tulevaisuuden tavoitteita. Järjestön toiminta näyttääkin muodostuvan vuonna 1995 varsin vilkkaaksi. FECMA:n historian ensimmäinen jäsenyhdistyksille suunnattu tiedotus- ja keskustelulehti ilmestyyne maaliskuussa 1995.

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN ry

TULOSLASKELMA

	Tilikausi 010194-311294	Ed. tilikausi 010193-311293
VARSINAINEN TOIMINTA		
TUOTOT		
Luottolinkki	65100.00	61500.00
Jäsenluettelo	14000.00	0.00
Koulutus ja jäsentilaisuudet	144487.00	149099.00
FECMA:n matkatuotot	0.00	0.00
Yhteensä	223587.00	210599.00
KULUT		
Luottolinkki	-127807.69	-111869.80
Jäsenluettelo	-31391.31	0.00
Koulutus ja jäsentilaisuudet	-106203.32	-128167.13
FECMAN:n kulut	-8321.80	-21803.90
Tutkimus ja tutkinnot	-7918.50	-12068.00
Palkat ja palkkiot	0.00	-1038.00
Hallintokulut	-68321.86	-55509.20
Yhteensä	-349964.48	-330456.03
TUOTTO/KULUJÄÄMÄ	-126377.48	-119857.03
SIJOITUKSET		
Korkotuotot	6121.70	8038.11
	-120255.78	-111818.92
VARAINHANKINTA		
TUOTOT		
Jäsenmaksut	148175.00	135825.00
Jäsenrekisterin myynti	6000.00	0.00
Yhteensä	154175.00	135825.00
	33919.22	24006.08
KORKOKULUT	0.00	-348.57
TILIKAUDEN TULOS	33919.22	23657.51
	=====	=====

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN ry

TASE

	311294	311293
VASTAAVAA		
VAIHTO- JA RAHOITUSOMAISUUS		
Saamiset		
Myyntisaamiset	0.00	2500.00
Siirtosaamiset	2745.00	10904.00
Muut saamiset	120000.00	0.00
Rahat ja pankkisaamiset	70552.76	173028.79
Yhteensä	193297.76	186432.79
	=====	=====
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Edellisten tilikausien tulos	152962.44	129304.93
Tilikauden tulos	33919.22	23657.51
Yhteensä	186881.66	152962.44
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen vieras pääoma		
Ostovelat	6416.10	18770.35
Siirtovelat	0.00	14700.00
Yhteensä	6416.10	33470.35
Yhteensä	193297.76	186432.79
	=====	=====

Tilintarkastuskertomus

Olemme tarkastaneet Luottomiehet - Kreditmännen ry:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon sekä toimintakertomuksen tilikaudelta 1994. Hallituksen laatima tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja hallinnosta.

Tilintarkastus on suoritettu hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Kirjanpitoa sekä tilinpäätöksen laatimisperiaatteita, sisältöä ja esittämistapaa on tällöin tarkastettu riittävässä laajuudessa sen toteamiseksi, ettei tilinpäätös sisällä olennaisia virheitä tai puutteita.

Hallinnon tarkastuksessa on selvitetty hallituksen jäsenten toiminnan lainmukaisuutta yhdistyksen säännösten perusteella.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös, joka osoittaa voittoa 33.919,22 mk, on laadittu kirjanpitolaisten sekä tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjanpitolaisten tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot yhdistyksen toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös voidaan vahvistaa ja myöntää hallitukselle vastuuvapaus.

Helsingissä 9.3.1995

Pekka Tiilikainen

Pekka Laurila