

CONTANTIN ASIAKKAANA VOIT REAALIAJASSA SEURATA TOIMEKSIANTOJESI ETENEMISTÄ

Reaaliaikainen yhteys luottotietotoimistoihin on jo arkipäivää useimmille luottokaupan ammattilaisille. Ensimmäisenä perintätoimistona Suomessa tarjoamme nyt asiakkaillemme mahdollisuuden seurata toimeksiantojensa etenemistä omalta päätteeltään.

%CONNECT[®]

ASIAKASPÄÄTE

- tehostaa asiakaspalvelua
- antaa mahdollisuuden saada tietoa perinnässä ja luotonhallinnassa olevista toimeksiannoista täsmällisesti ja juuri silloin, kun tietoa tarvitaan.

Contantin uusi asiakaspääteyhteys luo yrityksellesi nopean, vaivattoman ja turvallisen tavan lähettää toimenpideohjeita, viestejä tai muuta tietoa toimeksiantojanne hoitaville henkilöille.

%CONTANT

30 vuotta luotettavaa perintäpalvelua

Kysy lisää asiakaslähtöisestä palvelukonseptistamme

Turku, Aurakatu 8, PL 20, 20101 Turku, puh. (921) 270 000, faksi (921) 270 0100, Helsinki, Uudenmaankatu 24 A, 00120 Helsinki, puh. (90) 602 966, faksi (90) 603 406, Tampere, Kuninkaankatu 21, 33210 Tampere, puh. (931) 253 7900, faksi (931) 253 7930, Oulu, Kauppurienkatu 11 B 32, 90100 Oulu, puh. (981) 311 7587, faksi (981) 311 7582.

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus	3
Tehokas luotonvalvonta	4
Luottopäivät Siljalla	4
Puheenjohtajan palsta	7
Luottomiehet kohti vuotta 2000.....	8
Tietoperintä Intrum Justitalle	10
Luotonvalvojan näkökulma	12
EU:n suositus	
viivästyneistä maksuista.....	14
Fecma 96 Bryssel	16
Uuden takauslain säätämisestä	20
FECMA Newsletter	21
Kevätillamat 28.3.1996	26
Luottohallinto	
Neste Markkinointi Oy:ssä	28
Puheenvuoro	30
Yhdistyksemme nimi?	31
Horoskooppi	32
Uudet jäsenet ja nimityksiä	34
Toimintakertomus 1995	35
Jäsenhakemuslomake	40
Mediatiedot	41
Kokouskutsu	42
Omaa oksaa ei pidä sahata	43

Luottolinkki

Luottomiehet - Kreditmännens ry:n jäsenlehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa

PÄÄTOIMITTAJA

Kai Palmén Puh. 90-777 51
Fax. 90-7775 3566

TOIMITUSNEUVOSTO

Helena Lajunen, Puh. 90-527 2361
Mikko Kallankari, Puh. 90-148861
Jukka Marttila, Puh. 90-162 91
Ari Rajala, Puh. 90-694 4711
Jorma Tähtinen, Puh. 90-669 848

ULKOASU

Jorma Tähtinen Fax. 90-669 848

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PL 891, 00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
c/o Itä-Helsingin Toimistopalvelu Oy
Linnanherantien 27 D, 00950 Helsinki
Puh. 90- 323 320 Fax 90- 323 546

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Merita Pankki
Hki-Rautatienkatu, 208918-73866

PAINOPAikka

Painoexpert Oy, Helsinki

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

Pääkirjoitus



Viestintä ja osallistuttaminen

Toimitusneuvoston ahkerasta, uhrautuvasta ja yritteliästä työstä huolimatta harrastepohjalta tehdyssä lehdessä löytyy aina vähän huomauttamisen varaa ja näin kävi linkin numerossa 1/96 ja uusi "vihreä" päätoimittaja, johon kritiikki luonnollisesti kohdistuu, odotti kädet hikisinä "iskuja suoraan kasvoihin". Kuitenkin hirvittävän pelon jälkeen oli ihmetyksen vaihe ja sen jälkeen lievä masennus. Kukaan ei "tuupannut minua kadun rakoon", siis kukaan ei ollut lukenut huolellisesti meidän kieltämättä ainakin ulkoasultaan ja puitteiltaan laadukasta lehteä. Sillä alan ammattilehdellä, johon olimme ainakin yrittäneet sijoittaa kaikki ylimääräiset henkiset voimavaramme, ei näyttänytkaan olevan ns. "sosiaalista tilausta".

Masennukseni pelastukseksi tuli kuin tilauksesta sisäinen koulutus tulevaisuuden tehokkaasta organisaatiosta ja sen johtamisesta, jonka ehdottomasti yksi ydinalueista on riittävän tehokas viestintä ja sitä kautta osallistuttaminen.

Olin seminaarin jälkeen myös itse vakuuttunut asiasta ja heti mieleeni tuli Luottolinkki-lehti, joka ulkoiselta olemukseltaan on jo varsin laadukas, mutta jonka sivuille mahtuu vielä runsaasti alan "viestintää".

Nyt luottomiehet – kun on kevät eli muutenkin viriiliä aikaa ja luonto näyttää parhaat ja kauniimmat puolensa – katsokaa tässä innostavassa ilmapiirissä ympärillenne ja kirjoittakaa ylös mikä askaruttaa mieltänne alan asioissa. Ne voivat olla isoja tai pieniä, lyhyitä tai pitkiä. Lähetäkää aikaansaannoksenne allekirjoittaneelle. Me toimitusneuvostossa yritämme sitten harrastelijapohjalta, mutta asiaan innokkaasti paneutuen saada viestinne perille ja keskustelua aikaan.

Kirjoittamisen pelosta voin todeta, että jokainen meistä jossain elämänvaiheessaan on kysymässä itseltään – onko tämä liian typerä kysymys tässä seurassa tai tilaisuudessa. Ilahduttavaa on se, että jos jostain saa rohkeutta kysyä mielestään maailman typerintä kysymystä, huomaakin monien muidenkin miettineen samoja ongelmia. Huonoin tapa saada asioita eteenpäin, on olla hiljaa !!!

Olkaa äänekkäitä ja osallistukaa, vain sitä kautta saamme ammattitaitoamme ja alan arvostusta kohotettua.

Niille, joita alussa mainitut virheet jäivät kalvamaan, todettakoon, että toimitusneuvosto pyytää pienten kirjoitusvirheiden lisäksi anteeksi suhteellisen pahaa asiavirhettä edellisen numeron laivaseminaarijutussa, jossa kerrottiin oikeusministeriön asettaneen työryhmän laatimaan ehdotuksen muutoksista, jolla nykyistä voimassa olevaa perintälakia voitaisiin muuttaa entistä käytännöllisemmäksi. Suomessahan ei perintälaki ole edes vielä voimassa.

Yhteydenottoanne odottaa ja lämmintä kesää toivottaa

Kai Palmén
Päätoimittaja

TEHOKAS LUOTONVALVONTA "ULKOPUOLISEN SILMIN"

Antero Sundberg, HK-Air Oy

Huolinta-alalla toimii näkemykseni mukaan erittäin tehokas luottojärjestelmä; luotonanto, -valvonta ja perintä. Alalla sen merkitys on korostunut johtuen suurista läpikulkueristä, kuten tullimaksut.

Olen seurannut em. osaston toimintaa ulkopuolisena nyt reilut kaksi vuotta. Ensimmäisiä ajatuksiani oli, kuinkahan usein törmään keskusteluun kaupankäynnin jarruosastosta tai huonosta asiakaspalvelusta. Mutta yllätys, yllätys; eihän tilanne ollutkaan sellainen. Toki välillä kuuluu "murinaa" luotto-osaston tiukkuudesta, mutta pääsääntöisesti systeemiin on totuttu.

Miksi ?

- 1. Jokainen tietää kuinka toimia tuntemattoman asiakkaan kanssa**
- 2. Jokainen tietää kuinka toimia, kun limiitti on täynnä**
- 3. Jokainen tietää kuinka toimia, kun kyseessä on käteisasiakas**
- 4. Jokainen tietää, että toimeksianto on ohi vasta, kun rahat on kirstussa**

Jokaisessa tarinassa pitäisi olla opetus, niin tässäkin:

1. Kun muutatte luottopolitiikkaanne, informoikaa siitä. Aika, jonka luottopäällikkö tai luotonvalvoja viettää "saama-

matkoilla" ei taatusti kulu hukkaan.

2. Järjestelmän tulee olla yksinkertainen ja looginen, mitä vähemmän poikkeuksia, sitä parempi lopputulos.

3. Toimiva luotonvalvonta on yksi osa hyvää asiakaspalvelua.

4. Keskustelu operatiivisen-/myyntihenkilöstön kanssa kannattaa aina, kaikki viisaus ei ole pakkaantunut luotonvalvontaan, muuallakin ajatellaan.

Luotonvalvonta on todella vaikea ja tärkeä osa yrityksen toimintoja. Miksi siis kaikki raskas työ pitäisi tehdä siellä? Jakakaa työtä ja vastuuta koko organisaatioon, tulos on varmasti parempi!

LUOTTOPÄIVÄT 2. - 4. 10. 1996
M/S SILJA SERENADE
HKI - TUKHOLMA - UPPSALA

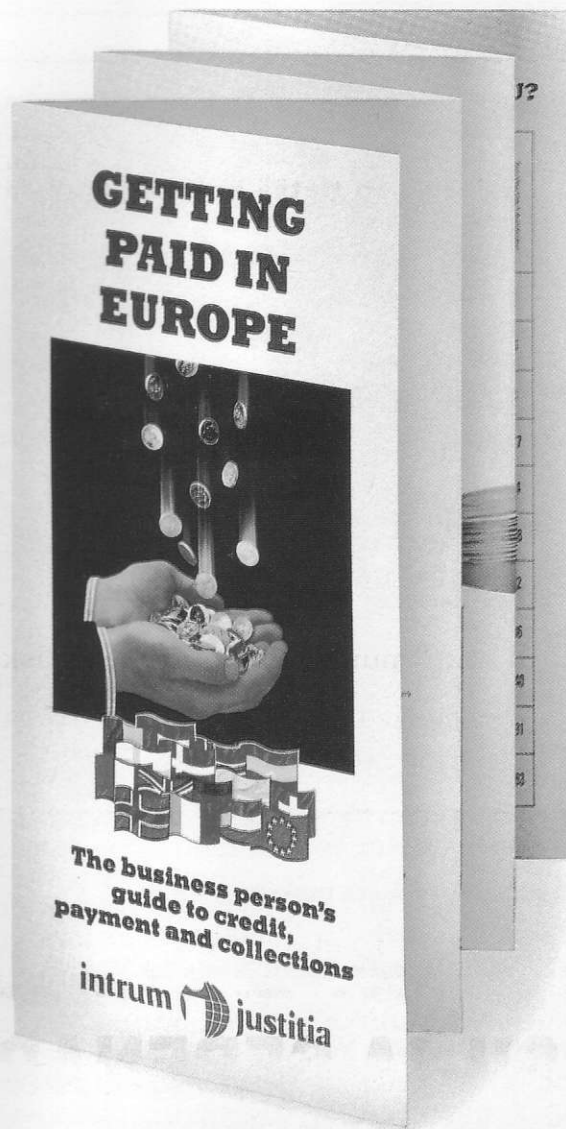
KATSO LUOTTOLINKKI NRO 3/96

Luottomiehet - Kreditmännen r.y.
Koulutustoimikunta & ulkomaantoimikunta

HYVIEN NEUVOJEN EI TARVITSE VÄLTÄMÄTTÄ KOITUA KALLIIKSI!

Intrum Justitian "Kansainvälinen Maksu- ja perintäopas"-esite on uudistunut. Olemme koonneet tähän tiivistelmän Euroopassa käytettävistä maksu- ja luottoehdoista, vientitoiminnan varotoimista, mitä tehdä maksujen erääntyessä sekä tietoja eri maiden rahaliikenteen nopeudesta jne.

Esitteestä löydät myös käytännön esimerkin siitä kuinka kalliiksi maksunsa viivästyttäneet asiakat tulevat ja mihin toimenpiteisiin on syytä ryhtyä Euroopan maissa maksamattomien saatavien perimiseksi.



Euroopan kaupankäynti perustuu paljolti avoimeen luottoon, mikä voi aiheuttaa huomattavan riskin. "Kansainvälinen Maksu- ja perintäopas"-esite tarjoaa tehokkaan keinon tämän riskin pienentämiseksi. Intrum Justitia, joka on Euroopan suurin luotto- ja perintäalan yhtymä, jakaa mielellään tietojaan teidän avuksenne.

Toimitamme teille muutamassa päivässä maksuttoman esitteemme "Kansainvälinen Maksu- ja perintäopas", minkä saatte faksamalla kupongin numeroon 90 - 2291 1913 tai soittamalla Intrum International Oy numero 90 - 229 111.

Kansainvälinen Maksu- ja perintäopas

intrum  justitia

I N T E R N A T I O N A L

Euroopan johtava perintä- ja luotonhallinnon konserni



Pyydän lähettämään välittömästi ilmaisen "Kansainvälisen Maksu- ja perintäopas"-esitteen

Nimi

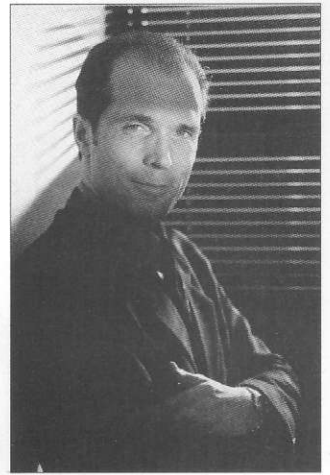
Yrityksen nimi

Osoite

Asema

Postinnumero

Lähetysosoite: Intrum International, Pasilanraito 5, 00240 Helsinki



Lobbailu kannattaa

En muista tarkalleen milloin ensimmäistä kertaa olin yhteydessä Kauppa- ja teollisuusministeriöön selvittääkseni yritysten reittauksen vaikeuksia tilinpäätöstietojen niin usein puuttuessa. Luottotietotoimiston rationaalinen reittaushan perustuu siihen, että mahdollisimman paljon tietoa voidaan automaattisesti päivittää etukäteen, tarvitsematta tapauskohtaisesti pyytää tietoja manuaalisesti. Tämä on myös edellytys, jotta luottotietotoimisto pystyisi palvelemaan koko luottoalaa toivomallaan nopealla ja johdonmukaisella tavalla.

KTM kuunteli kohteliaasti nyökäten ja asetti 2.6.1995 työryhmän selvittämään **reittaus-edellytysten kehittämismahdollisuuksia**. Tätä työryhmää ei pidä sekoittaa sen komitean kanssa, joka taannoin selvitti virallisen reittausinstituutin perustamisedellytyksiä Suomeen. Lokakuun 1995 viimeisenä päivänä raportti oli valmiina. Asiantuntijoina kuultiin sekä allekirjoittanutta että muita luottotietoihin sekä tiedonsiirtoon perehtyneitä henkilöitä. Työryhmä totesi alussa tilinpäätösinformaation puuttuvan valtaosasta yrityksistä ja tämän vaikeuttavan taloudellisen suorituskyvyn sekä riskien arviointia. Lisäksi olisi tehtävä jotain, jotta informaatio saataisiin teknisesti helpommassa muodossa kuin nykyisin mikrofili- tai paperimuodossa.

Ongelma tänään on mm. se, että on kaksi viranomaista, jotka käsittelevät kyseistä tietoa, mutta vain toinen, eli veroviranomainen, tallentaa sitä konekielisessä muodossa. Toisaalta vain Patentti- ja rekisterihallituksessa nämä tiedot ovat yleisölle julkisia ja kaikille saatavilla.

Työryhmän ehdotusten lähtökohtana on se, että Patentti- ja rekisterihallitus (kaupparekisteri) toimisi jatkossakin yritysten tilinpäätöstietoja vastaanottavana viranomaisena. On ehdotettu, että kaupparekisterille luotaisiin tekniset edellytykset vastaanottaa tilinpäätösasiakirjat konekielisessä muodossa.

Koska vain veroviranomainen tallentaa kyseisiä dokumentteja tietokantaan, tulee sen rooli olemaan keskeinen kehitettäessä tilinpäätöstietojen konekielistä saatavuutta.

Samalla on myös noussut esille kysymys ly-tunnuksen ja kaupparekisterinumeron yhdenmukaistamisesta, jotta se vastaisi molempien viranomaisten tarpeita. Tämä tarkoittaa käytännössä, että olisi vain yksi tunniste käytössä. Toinen työryhmä on tätä asiaa pohtinut ja heillä pitäisi olla mietintö valmiina maaliskuun loppuun mennessä.

Reittausedellytysten kehittämistyöryhmän raportti ehdottaa kahta ratkaisuvaihtoehtoa: 1. Verohallinto luovuttaa kaikkien toimittamisvelvollisten yritysten tilinpäätöstiedot konekielisesti kaupparekisteriin. 2. Tilinpäätöstiedot ovat julkisia verohallinnossa, jolloin ne olisivat sieltä kaikkien käyttäjien saatavilla. Molemmat vaihtoehdot toisivat toimiessaan tehokkaasti toivotun parannuksen tietojen niukkuuteen. Toinen asia on sitten miten tiedonsiirto eri viranomaisilta tapahtuisi käyttäjille. Tästä ilmeisesti kaupparekisterillä on enemmän kokemusta.

Kuten työryhmä myös toteaa, olisi pitkällä aikavälillä tavoitteena se, että yritykset lähettävät tilinpäätöksensä konekielisessä muodossa vain yhdelle viranomaiselle. Tämä voisi olla mahdollista siinä vaiheessa, kun kerättävät tiedot ovat sisältövaatimuksiltaan ja toimittamisajoiltaan yhtenäiset eri viranomaisten välillä. Tänään esimerkiksi veroviranomaiset tallentavat tiedot suppeammassa muodossa kuin kaupparekisteriin toimitettavat tilinpäätöstiedot.

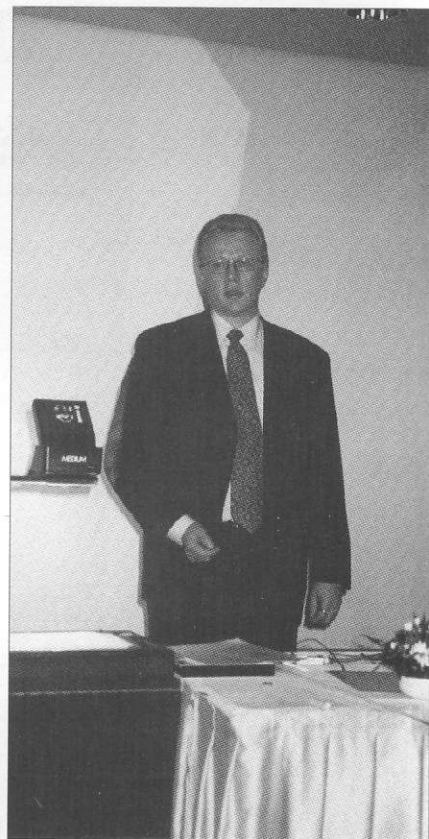
Lopuksi voi todeta, että tämä kehitys uuden osakeyhtiölain vahvistamana on merkittävä edistysaskel ja että lobbaus on kärsivällisyyttä koettelevaa, mutta myös palkitsevaa.

Kevätterveisin,
Mats Nybondas

Luottomiehet kohti vuotta 2000

Tekstit:
Mats Nybondas, Kai Palmén
Kuvat:
Mikko Kallankari

Luottomiehet-Kreditmännens ry:n ylimääräinen jäsenkokous pidettiin 24.01.1996 Helsingissä Radisson SAS hotellissa. Tupa oli jälleen täynnä aktiivisia luottomiehiä kuulemassa yhdistyksen varapuheenjohtajan Jyrki Pekkalan tiivistelmää "Strategia vuoteen 2000" -seminaarin tuloksista. Vastikään joulukuussa 1995 pidetyssä seminaarissa olivat yhdistyksen hallituksen jäsenet vahvistettuna toimikuntien vetäjillä seilanneet Helsinki-Tallinna väliä edestakaisin ja ideoineet Luottomiehet-Kreditmännens ry:lle toiminta- ja strategiasuunnitelman vuoteen 2000.



Kokouksen puheenjohtaja, asiantuntijajyrki Jyrki Pekkala esittelemässä STRATEGIA-suunnitelmaa.

Aiheesta virisi alustuksen aikana ja sen jälkeen varsin vilkas keskustelu, varsinkin kenttävään aktivointikeinot nousivat pääosaan. Asiaa selvitettiin myös itse Strategia-seminaasissa paljon ja kaikki olivat sielläkin liikuttavan yksimielisiä siitä, että se toisi kaivattua raikkautta ja uutta verta toimintaamme, mutta sitä viisastenkiveä jonka avulla saisimme sen aikaiseksi on hyvin vaikeaa konkretisoida. On ehdotettu, että syy miksei ihmiset käy kokouksissa voisi olla se, että useimmille ruokailumenot jäisivät kunkin itse maksettaviksi, eikä sitä koeta mielekkääksi. Ratkaisuna tähän voisi olla se, että Luottomiehet tarjoaisi joskus ateriat kaikille osanottajille. Vastalauseena tätä vastaan taas on miten muualla kuin pääkaupunkiseudulla suhtauduttaisiin siihen, eli syntyisikö ei toivottua polarisoitumista? Välimuotoratkaisu olisi "pehmentää" kulut työnantajalle, eli luokitella ne koulutukseksi. Useimmille luottoihmisille kun ei ole suotu suurta edustusbudjettia!

Kolmas toimenpide mikä voisi saada kenttäväki liikkeelle suuremmassa määrin olisi tehdä ohjelma mielenkiintoisammaksi, esimerkiksi enemmän case-luentoja, ns. asiantuntijoiden kustannuksella. Uskotaan myös myynti- ja markkinointihenkilöiden esiintyjien voivan tuoda haluttua vaihtelua kokouksiin.

Koulutus

Kuten kaikessa kehityksessä koulutuksella on keskeinen

rooli. Perinteisellä luottotutkinnolla, joka suoritetaan Markkinointi-instituutilla on ollut suhteellisen vakaa oppilasmäärä viime vuosina, mutta olisiko jotain tehtävissä sen arvostuksen kohottamiseksi? Olisiko tietty luentomäärä esim. Kauppakorkeakoulussa omiaan saamaan sen aikaiseksi? Esimerkiksi Irlannissa luottotutkinto on korkeakoulupohjainen. On myös mahdollista saada EU:n kautta avustusta koulutusta varten. Tätä on syytä tutkia.



"IDEARIOIHI" joulukuussa 1995.

TOIMINTA- JA STRATEGIASUUNNITELMA VUOTEEN 2000

TALOUS

Talous ei edellytä välttämättömiä säästötarpeita. Tulomenorakenne pidetään pääpiirteittäin entisellään.

KOULUTUS

Luottotutkintoa ja luottopäiviä jatketaan entiseen tapaan. Akateemiseksi oppiaineeksi korkeakouluissa/yliopistoissa. Luotonvalvojien koulutuspäivien jatkamista harkitaan. Odotettavissa kirjallinen kysely osanottohalukkuudesta.

LAKIASIAT

Lakitoimikuntaa ei yhdistetä luottoalan neuvottelukuntaan. Lakialoitteiden tekemisessä ei odotettavissa olennaisia muutoksia. Hankkiudutaan keskeisten lakiuudistusten lainvalmistelutyöryhmiin.

FECMA

FECMA-koulutushankkeeseen osallistutaan ainakin karitoitusvaiheessa.

LUOTTOLINKKI

Hallituksen palsta/tiedotteet toiminnasta ja ajankohtaisista hankkeista. Parannetaan vaikeaselkoisten artikkelien kuten lakiartikkelien omaksumista.

JÄSENHANKINTA

Jäsenmäärää ei pyritä olennaisesti kasvattamaan.

KOKOUSAKTIIVISUUDEN LISÄÄMINEN

Kokousaktiivisuutta parannettaisiin tarjoamalla osallistujille illallinen. Illalliskustannukset katettaisiin jäsenmaksun korotuksella enintään 100 markalla. Kokouskutsu lähetetään jäsenille kirjeitse. Lisätään käytännönläheisiä kokousesitelmää – omien jäsenten esitelmät. Pidetään kaksi esitelmää yhden sijasta mahdollisuuksien mukaan. Kokeillaan ns. pyöreän pöydän paneeleita – kysymykset jäseniltä etukäteen. Case-tyyppiset esitelmät esim. värikkäistä konkurssi- ja velkasaneeraustapauksista. Lisätään asiapitoisia yrityskäyntejä ilman lystinjärjestämisvelvollisuutta.

LYSTINPITO

Juhlien määrää ei lisätä eikä muuteta olennaisesti. Kokousaktiivisuutta lisätään kokousten tasoa parantamalla.

TULEVAISUUS

Julkista profiilia nostetaan

- lobbailulla (korkeakoulut, viranomaiset)
- osallistutaan enemmän julkiseen keskusteluun alan lehdistössä.

Projekteille asetetaan selkeät vastuuhenkilöt.

Jäsenkokoukselta pyydetään kannanottoa

- delegointi lisää muiden kuin puheenjohtajan työmäärää.
- ovatko jäsenet halukkaita luottamustoimiin työmäärän kasvu huomioiden.



Puheenjohtajan nuija vaihtuu.

Lakiasiat / Julkisuus

Luottomiehillä on ollut vaikea saada äänensä kuuluviin julkisuuteen ja paljolti tämä johtuu siitä, ettei olla edunvalvontajärjestö, kuten esim. Perimistöimistöjen liitto yms., vaan Luottomiehet koostuvat eri leireihin kuuluvista yksilöistä ja siten meitä ei koeta ulkoisestikaan kovin homogeenisena yhteisönä. Eri jäsenten intressit saattavat joskus mennä pahastikin ristiin. Strategisesti tärkeitä olisi kuitenkin saada kollektiivista julkisuutta, tai ainakin Luottomiesten nimissä.

Näin yhdistyksen vaikutusmahdollisuudet myös lakialoitteisiin paranisivat.

FECMA

Ulkomaantoimikunnan osalta todettiin, että FECMAN toiminta on viime aikoina piristynyt. Lisääntyneen taloudellisen yhteistyön muun Euroopan kanssa tuomat uudet haasteet lisäävät entisestään FECMAN painoarvoa.

Luottolinkki

Todettiin Luottolinkin olevan hyvin tärkeä yhteishengen luojana ja sen kehittyneen merkittävästi. On vain samalla huomioitava sen kustannustehokkuus.

Lehdestä voitaisiin ottaa ylimääräisiä numeroita "lobbausta" varten. Lehtiä voitaisiin lähettää korkeakouluihin ja viranomaisille.

Hallitus voisi lehdessä kertoa toiminnastaan ja ajankohtaisista hankkeista.

Vaikeasti ymmärrettävien artikkeleiden, esim. lakiasioita käsittelevien juttujen viereen voisi toimitus liittää pienen "selkokielen" laatikon.

Välittäminen uusista jäsenistä

Ei ole kovin tavatonta, että vanhassa järjestössä syntyy klikkiintymistä, joka on havaittavissa eri kokousten ja muiden tapahtumien yhteydessä Tätä on luonnollisesti hyvin vaikea estää, mutta ainakin askel avarampaan suhtautumiseen olisi vähintään esittelykierros seuraavan kokouksen yhteydessä. Emme varmaan ole ainoita jotka ovat kokeneet tapaavansa samoja ihmisiä kerta toisensa jälkeen, mutta koskaan ei ole tullut esitellyksi ja kun tarpeeksi aikaa on kulunut ei enää edes kehtaa kysyä nimeä, eikä se sitten selviä kuin ehkä "vahingossa", sattumalta. Pitäisikö

Luottomiehet matkaavat vuoteen 2000 luottavaisin mielin.

uusille jäsenille nimetä oma kummi, joka toimisi perehdyttäjänä?

Kommunikointi, aktivointi

Hyvin moneen vaivaan kommunikoinnin lisääminen auttaa ja uskomme saman koskevan myös luottomiesten passiivoitumista. Henkilökohtaiset yhteydenotot kenttäväkeen ei varmasti olisi pahitteeksi, ettei vain kommunikoitaisi Luottolinkin välityksellä.

Lopuksi voidaan todeta ideoiden kylläkin riittävän, mutta kun me kaikki erinoimaiset ihmiset poistumme yhteisömme keskuudesta (vielä hengissä) meitä kaikkia vaivaa nykyajan vitsaus, eli ajan puute. Ilman ajan uhrausta on vaikeaa toteuttaa edes pientä määrää hyviä aloitteita.



Haastattelut: **Pasi Randén**

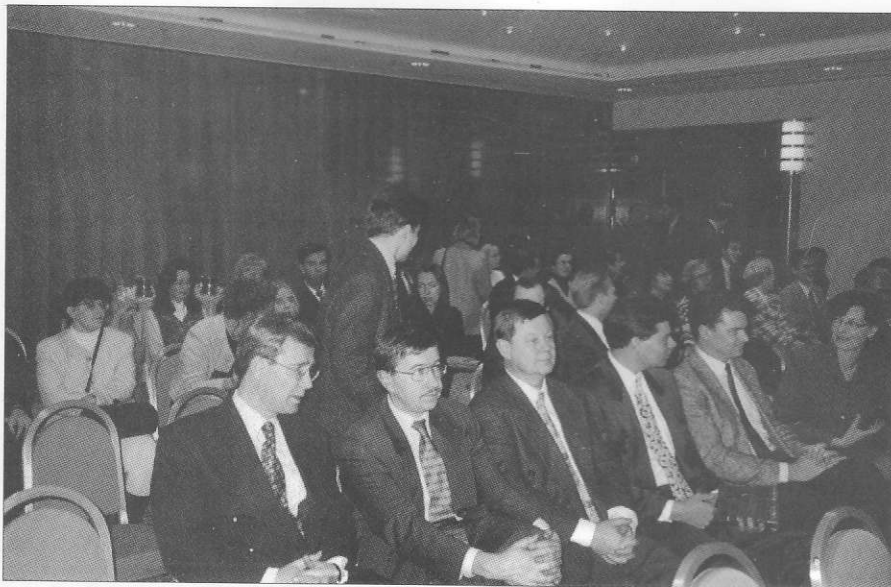
Tietoperintä Intrum Justitiale

Suomen vaikea taloudellinen tilanne, kiristynyt kilpailu sekä pankkisektorilla tapahtuneet muutokset heijastelivat muutoksen tuulia myös perintäalalla. Intrum Justitian hankkeen näkivät jo kaukokatseimmat asiantuntijat. Intrum Justitian toimitusjohtaja **Thomas Feodoroffin** mukaan tämä vaihtoehto oli paras ja sitä oltiin uumoiltu jo pitkään.

Yrityssosto suunniteltu

Lamavuosista huolimatta Intrum Justitiassa saatiin aikaan massiivisia projekteja niin maailmanlaajuisesti kuin myös kotimaassa. Whitbread-purjehduskilpailu oli suuri hanke myös Suomelle ja merkittiin markkinoinnillisesti paljon koko konsernille.

Kotimaassa Intrum teki historiaa myös rajojen ulkopuolelta katsottuna: ensimmäisenä perintätoimistona maailmassa Suomen Intrum Justitia sai ISO 9000-laatusertifikaatin. Toinen suuri askel oli uuden ATK-järjestelmän kehittäminen ja käyttöönotto.



Toimitusjohtaja Thomas Feodoroff kertoo, että muiden pienempien edistysaskeleiden joukossa nämä mittavat uudistukset raivasivat tilaa laajentumiselle. Intrumin strategisessa suunnitelmassa mietittiin juuri, miten näitä massiivisia toimenpiteitä voitaisiin käyttää tulevaisuudessa hyödyksi. Meidän pitkántähtäimen suunnitelmassa luki, että yrityksen tavoitteena on kasvattaa nopeasti markkinaosuutta ja yhtenä kohtana olivat mahdolliset yritysostot. Kauppa on nyt tehty ja kaikki osapuolet ovat tyytyväisiä, jatkaa Thomas Feodoroff.

Tietoperintä-nimi säilyy

Tietoperinnän liiketoiminnan omistaa nyt Intrum Justitia, mutta Tietoperintä-nimi tulee säilymään. Tietoperintä näkyy vielä pitkään mm. perintäkirjeissä, joissa tulee näkymään myös Intrumin logo. Toimitusjohtaja Thomas Feodoroff kertoo, että Tietoperintä-nimi saatetaan säilyttää vähintään tuotelinjana. Intrum toimi Suomessa aikaisemmin nimellä Credit Justitia ja silti Credit-nimi on vielä käytössä. Tietoperintä-nimi on mainio kaikessa yksinkertaisuudessaan: siihen liittyy kaksi tärkeää elementtiä – tieto ja perintä. Perintä liittyy tietysti olennaisesti alaan ja tieto käsitteenä tulee korostumaan entisestään.

Tietoperinnän kannalta kauppa oli varmasti paras vaihtoehto. Vaikeista vuosista huolimatta Intrum ei ole irtisanonut väkeään. Tehokkuus ja uudet haasteet ja tietysti yrityksen hyvä tilanne takaavat työtä mahdollisimman monille. Tällä hetkellä käyttävät yt-neuvottelut Tietoperinnässä käsittelevät nimenomaan henkilöstön uusia tehtäviä, koulutusta ja organisaation uudelleenjärjestelyyn liittyviä asioita. Tietoperinnässä on jo aikaisemmin karsittu väkeä, kertoo Feodoroff. Tärkeää on se, että Tietoperinnän asiakkaat saavat asioida niiden henkilöiden kanssa, joiden kanssa ovat aikaisemmin asioineet ja että muutokset tapahtuvat yhteistyössä kaikkien osapuolien kanssa.

Enemmän tietoa ja palvelua

Intrum Justitia saa kaupan johdosta markkinajohtajuuden perintäalalla. Lisäksi Tietoperintä tuo konserniin mm. Lainvoima Oy:n eli lakiasiantoimiston palveluja, joita Thomas Feodoroffin mukaan tullaan markkinoimaan ja käyttämään paremmin hyödyksi. Intrum saa hyvän alueellisen kattavuuden, mm. aluekonttoreita ja tällä tavoin saadaan entistä paremmin palveltua asiakkaita ympäri Suomea. Kaupassa siirtyy Intrum-konserniin myös tax-return palvelu harjoittava yhtiö.

Omistajan vaihdos näkyy myös markkinoinnissa, mainonnassa ja tehokkaampana palveluiden tarjontana. Tehokkaampi palvelu tulee näkymään sekä asiakkaille että velallisille. Työntekijät, jotka ovat alan todellisia ammattilaisia, pystyvät takaamaan uusien ja kehittyvien järjestelmien johdosta entistä tehokkaampaa palvelua. Tämä tulee jatkossakin takaamaan joustavan, luotettavan ja mukavan asiointin. Intrum Justitian laaturjärjestelmä auttaa sopeutumisessa merkittävällä tavalla, koska Tapa Toimia on kirjattu kansiin; sitä seurataan ja valvotaan jatkuvasti, kertoo yhteyspäällikkö **Juha Iskala**. Intrumin markkinointipäällikkö **Ari Kämärin** mukaan jokainen päivä on testipäivä: jokaisena päivänä testataan asiakkaan luottamus.

Tulevaisuus

Lähitulevaisuudessa yritys-kauppa saattaa herättää lisäkysymyksiä ja eteen tulee tilanteita, jotka saattavat aiheuttaa hämminkiä niin asiakkaissa kuin velallisissakin. Kaiken kaikkiaan palveluja tullaan parantamaan ja tehostamaan. Uusia tuotelinjoja syntyy ja niitä kehitetään. Myyntiin ja myyjien koulutukseen tullaan satsaamaan: Intrumin myyjällä on jatkossa hyvin laaja tuotepaletti käytössään, kertoo markkinointipäällikkö Ari Kämäri.

Pitkällä tähtäyksellä perintäalalla tilanne on rauhoittunut. Alalla tulee vallitsemaan

noin 10% kasvu, jos puhutaan esimerkiksi perittävien määrästä. Suurin määrällinen kasvu näkyy pienissä saatavissa.

Thomas Feodoroffin mukaan kasvua voidaan saada mm. valtion ja kuntien saatavien perinnästä. Suuria yritysostoja ei tulla tekemään. Nyt noin 40% markkinaosuiden saavuttamisen jälkeen tullaan keskittymään uuden suuren toimiston kehittämiseen. Muut alat, jotka "liippaavat" läheltä perintää, kiinnostavat kyllä. Pyrkimyksenä on tällä hetkellä päästä todelliseen Credit Management-ajatteluun ja tapaan toimia kokonaisvaltaisesti, ymmärtäen asiakkaiden ja velallisten ongelmat, joihin etsitään parhaat mahdolliset ratkaisut.

Tietoa, perintää ja palvelua

Käytännössä velallispuolella Intrum Justitia hallitsee mittavan suuren velallistietokannan, jolloin saadaan tietoa velallisten maksukäyttäytymisestä. Tällöin perintäkäsittelijät pystyvät helpommin toteamaan esimerkiksi vaikeat tapaukset ja mahdolliset huijaukset. Perintätoimisto pystyy nykyistä paremmin valitsemaan tehokkaammat toimenpiteet saatavien perinnässä ja asiakas säästää rahaa ja muita resursseja.

Asiakaspuolella uudistuva Intrum Justitia pystyy tarjoamaan alueellisesti yhä tehokkaampaa ja parempaa palvelua. Lakiasianpalvelut, kehittyvä trattaperintä, tax-return, mittavat tietojärjestelmät, kotimaan, pienten saatavien perintä ja kansainvälinen perintä yhdistyneenä pitkään osamiseen ja luotettavaan toimintaan takaavat asiakkaalle kokonaisvaltaisen Credit Management-palvelun. Intrumin reilu ja myönteinen henki – Intrumin spirit- tulee säilymään, kertoo Intrum Justitian toimitusjohtaja Thomas Feodoroff: varmaa on, että me kaikki opimme toisiltamme ja se jos mikä tulee lisäämään innovatiivisuutta.

Luotonvalvojan näkökulma



Kirjoittaja **Margit Ansamaa** toimii luotonvalvojana Fenet Oy:ssä, Hyvinkäällä.

Johdanto

Artikkelisarja perustuu kirjoittajan omakohtaisiin kokemuksiin ja vahvaan tietotaitoon. Tarkoitus on syventää lukijan käsitystä luotonvalvojan vastuualueesta ja työpäivästä, tuoda julki työn monimuotoisuus, vastuullisuus ja mielenkiintoisuus.

Tämän vuoksi kaikki asiat pohditaan nimenomaan luotonvalvojan näkökulmasta. Työn tulokselliseen suorittamiseenhan vaaditaan erilaisia ominaisuuksia kuten joustavuutta, hyvää paineensietokykyä ja halua seurata ammattialan kehitystä.

Luotonvalvojan tulee myös olla ehdoton ammattilainen, hänen on sisäistettävä yrityksen toimintaperiaatteet ja toiminnan tarkoitus, hallittava myynnillistä ja kirjanpidollista ajattelua, omattava kyky loogisesti yhdistellä hankittua tietoa ja ennen kaikkea hänen on tehtävä ratkaisuja, jotka ovat kannattavia omalle yritykselle.

Ensimmäisessä osassa käsitellään yrityksen eri osastojen toimintojen yhteensovittamista luotonvalvojan kannalta sekä sitä, onko luotonvalvoja osa yrityksensä asiakaspalvelua.

Toisessa osassa tehdään katsaus luotonvalvojan työpäivään, sen moniin tehtäviin, työn suunnitteluun sekä sisäisiin että ulkoisiin muutostekijöihin.

Kolmannessa osassa käsitellään yrityksen rahoitustekijöitä. Varmasti lukija tässä vaiheessa ajattelee, että sehän kuuluu yritysjohdolle. Olen ehdottomasti samaa mieltä. On kuitenkin ensiarvoisen tärkeää myös luotonvalvojalle hallita ja osata rahoitusinstrumentit, niiden käyttö ja merkitys. (Tässä vaiheessa tyydyn vain lyhyesti kommenttiin, että ellei luotonvalvoja kykene ymmärtämään rahoitukseen vaikuttavia tekijöitä, kuinka hän voi pätevästi analysoida oman, mutta ennen kaikkea asiakasyrityksen tilaa tarjolla olevas-

ta tiedosta?) Joutuuhan luotonvalvoja tekemään luottopäätöksen ja määrittelemään luottolimiitin, ja ellei saatuja tietoja osata oikein analysoida, voi tuloksena pahimmassa tapauksessa olla toteutunut luottotappio!

1. Yrityksen koko toiminta tähtää yrityksen kannattavaan ja vakavaraiseen toimintaan ja valitulla henkilöstöllä on ratkaiseva osuus toiminnan onnistumisessa. Eri osastojen ammattilaisten yhteistoiminta ei ole kuitenkaan itsestäänselvyys. Koska raha ratkaisee toiminnan suunta-
viivat ja vaikuttaa kaikkiin tehtäviin päätöksiin, ei yhteishengen luominen eri osastojen välille ole aivan helppoa. Ammattitaitoinen henkilöstö kylä ymmärtää ratkaisut rahan jaosta mm. osastojen kesken, mikäli yritysjohdolla on kykyä ja halua perustella tehdyt päätökset. Sillä nämä tehdyt päätökset vaikuttavat sisäiseen ilmapiiriin ja siten asiakaspal-



veluun. Tämä taas heijastuu yrityksestä ulospäin vaikuttamisen osaltaan kysyntään ja siten kannattavuuteen.

Miten eri osastot sitten voisivat toimia toistensa hyväksi? Myynnin tulisi osata asiakassuhdetta luotaessa- ja sen aikana käyttää luotonvalvojan osaamista suunnitellissaan, mille asiakkaalle/kohderyhmälle myynti kannattaa suunnata. Uuden asiakkaan kohdalla myyjän tulisi kerätä kaikki mahdollinen perustieto asiakkaasta ja pyytää luotonvalvonnan arvio. Luotonvalvojalla saattaa olla asiakkaasta

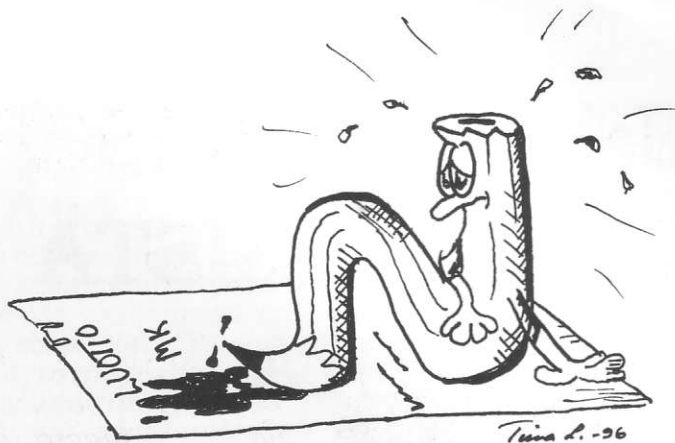
valmiina luottotietoja ja muuta oheistietoa, jonka hän on voinut saada lukiessaan alansa ammattilehtiä, maksuhäiriöilmoituksia yms. Tietysti yrityksen noudattama luottopolitiikka määrää suuntaviivat toiminnalle ja antaa ohjeet, milloin on syytä ottaa laajempi taustaselvitys asiakkaasta. Myynnin ja luotonvalvonnan tulee myös jatkossa pyrkiä palvelemaan toisiaan, aina saadessaan tietoa olemassaolevista asiakkaista. Luotonvalvojan tarkoitus on olla myynnin tukena kaikissa asiakassuhteen perustamista ja säilyttämistä koskevista asioissa. Vanhakantainen käsitys, että myynti myy ja luotonvalvonta jarruttaa sekä perii, olisikin aika romuttaa joka yrityksessä!

Tuotannon ja varaston tulee olla yhteydessä luotonvalvojaan aina tarvitessaan tai saadessaan tietoja asiakkaasta. Tuotanto liittyy luotonvalvontaan lähinnä yrityksen tulevan toiminnan suunnittelun yhteydessä, jos esim. yritys valmistaa asiakkaalle mittatilaustuotteita yhteistoiminnan tulee olla kiinteää. Sovittujen tilausmäärien ja toimitusaikojen muutokset olisi ilmoitettava luotonvalvojalta, koska ne saattavat muuttaa mm. arvioitua luottoriskiä. Varasto palvelee luotonvalvontaa lähettämällä asiakkaan tilaamat tuotteet tilauksen mukaisina ja ajallaan. Siten reklamaatiot vähenevät, eikä luotonvalvojan tarvitse ottaa "paineita" epäselvistä lähetyksistä, jotka rasittavat luottolimittiä. Luonnollisesti varasto valvoo, ettei luottokiellossa olevalle asiakkaalle toimiteta tavaraa.

Reskontrat ovat avainasemassa luotonvalvojan työlle. Ajantasalla oleva ja oikein hoidettu myyntireskontra on luotonvalvojan päivittäinen työkalu. Maksukäyttäytyminen, viivepäivät yms. ovat reskontrasta saatavaa oheistietoa luotonvalvojalta. Tilanteessa, jossa reskontra on virheellinen, menee huomattava määrä työajasta oikean saldon selvittämiseen. Selvitys on kallista ja turhauttavaa sekä täysin tarpeetonta, koska jos reskontra on oikein ja ajantasalla, vapautuu selvittämiseen mennyt

aika muuhun käyttöön. Myyntireskontranhoitaja voi lisäksi kertoa arvioitaan asiakkaasta, mikäli hän on henkilö, joka lähettää maksuhuomautuskirjeet tai hoitaa perinnän. Ostoreskontra on myös tärkeä luotonvalvojalta. Reskontrissa tehtävät vastakuittaukset, mahdollisesti asiakas/toimitajan informaatio ostoreskontran kautta ja muut tiedot ovat luotonvalvojan tukena. Kassanhoitaja / rahoitussuunnittelija voivat osaltaan hyödyntää luotonvalvonnan ja reskontrien osaamista/tietoa, ja tietysti päinvastoin. Ei saa myöskään unohtaa johdon merkitystä. Ovathan he jatkuvasti ajan hermolla ja saavat tietoonsa asioita, jotka tulisi välittää luotonvalvontaan. Usein onkin haittana se, etteivät ihmiset osaa arvioida saamiensa tietojen tärkeyttä. Siksi tulisikin järjestää säännöllisesti palavereja, joissa saatuja tietoja käsiteltäisiin. Miten usein sitten näitä palavereja tulisi järjestää, riippuu täysin yrityksen koosta ja organisatiosta. Lähtökohta kuitenkin on, että säännöllisin väliajoin.

Asiakaspalvelu on käsitteenä laaja ja luotonvalvoja joustuukin joskus kysymään itseltään, olenko yritykseni asiakaspalvelija? Yrityksessä voidaan puhua vain yhdestä yhteisestä työstä eli siitä, miten yritys ja sen henkilöstö toteuttavat yrityksen toiminta-ajatuksen. Kaikki toiminta on palvelua, joko sisäisesti tai ulkoisesti, joten luotonvalvoja on myös asiakaspalvelija. Erikoista luotonvalvojan työssä on, että palvelu suuntautuu tasapuolisesti oman yrityksen muille henkilöille kuten myös yrityksen asiakkaille ja sidosryhmille. Sisäisesti tarkasteltuna luotonvalvoja tukee mui-



ta osastoja antamallaan informaatiolla ja ulkoisesti tarkasteltuna luo toimintaedellytykset asiakassuhteelle ja kaksisuuntaisen yhteistyön jatkuvuudelle.

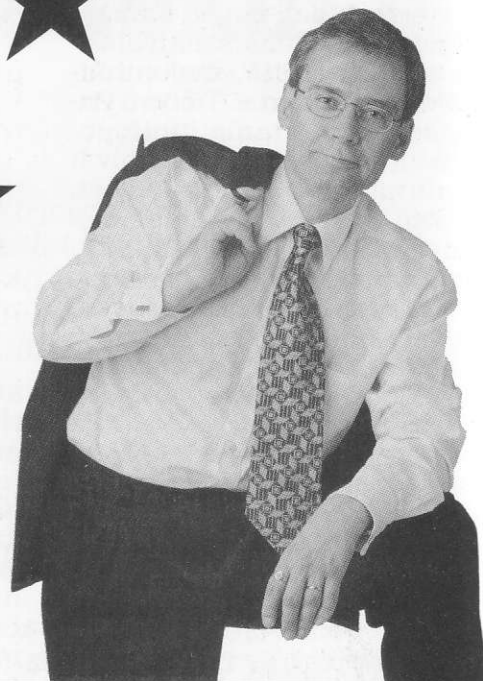
Miten meistä sitten voi tulla onnistuneita asiakaspalvelijoita?

Lähtökohtana on aina yksilö itse. Myönteinen asenne ja kiinnostus asiakkaan tarpeisiin luovat edellytykset tuloksille. Oman aseman merkityksen ymmärtäminen työyhteisössä, halu vaikuttaa olemassaoleviin asioihin ja ratkaisun etsiminen ongelmiin, ovat välineitä, joita voi opetella ja toteuttaa jatkuvasti. Kuitenkin edellytyksenä tehokkaalle yhteistyölle on ammattitaitoisuus ja halu tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa. Ammattitaitoa on mm. se, että pystyy toimimaan tehokkaasti ja tuloksellisesti, riippumatta siitä pitääkö vastapuolen ominaisuuksista ja persoonasta vai ei. Mikäli yhteistyökumppania arvostaa vastapuolena, antamatta "tunteiden ja mieltymysten" liiaksi vaikuttaa, on tuloksena onnistunut yhteistyö. Luotonvalvoja voikin toiminnallaan ja omalla persoonallaan tukea oman yrityksen muita osastoja onnistuneeseen lopputulokseen. Kuten huomaamme, on luotonvalvoja yrityksessä "paljon haltija", joka tarvitsee kaiken mahdollisen tuen työssään. Motto: kyky ajatella tänään toisin kuin eilen, erottaa viisaat jääräpäisistä, pitää hyvin paikkansa.

Seuraavassa numerossa luodaan katsaus luotonvalvojan työpäivään ja käsitteeseen luotonvalvonta sekä perinnän merkitykseen luotonvalvojan työssä – tervetuloa mukaan!

EU:N SUOSITUS VIIVÄSTYNEISTÄ MAKSUISTA

Varatuomari Risto Suviala
Eräpäivä Oy



Kaikki maksut viivästyvät Euroopassa keskimäärin 13 vuorokaudella kotimaankaupassa ja 16 päivää viennissä. Keskiarvoa laskettaessa on otettu huomioon myös ajallaan tai etukäteen maksetut laskut.

Maksuviiveet vaarantavat erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten taloudellisen tasapainon ja jopa yritysten olemassaolon. Maksamiseen liittyvien sääntöjen ja käytäntöjen erilaisuus Euroopan Unionin jäsenmaissa muodostaa esteen sisämarkkinoiden kitkattomalle toiminnalle.

Luottolinkki kirjoitti aiheesta jutun numerossa 4/94 siinä vaiheessa kun EU:n komissio valmisteli kannanottoa maksuviiveongelmaan.

JÄSENMAILLA AIKAA TOIMIA VUODEN 1997 LOPPUUN

EU:n komissio on antanut 12.05.1995 maksuaikoja koskevan suosituksen. Suosituksessa jäsenvaltioita kehoitetaan mm.:

★ tunnustamaan velkojan oikeus viivästyskorkoon välittömästi sen jälkeen kun sopimuksen tai lainmukainen maksuaika on kulunut umpeen

★ asettamaan viivästyskorkoprosentti, jota noudatetaan mikäli erillistä sopimusta korosta ei ole; korkotason tulee olla riittävän varoittava huonoille maksajille

★ tunnustamaan velkojan oikeus viivästyskoron lisäksi muuhun korvaukseen viivästyneen maksun velkojalle aiheuttamasta vahingosta. Tämän korvauksen tulisi kattaa erityisesti perinnästä aiheutuneet oikeudelliset ja hallinnolliset kulut sekä

★ parantamaan pienten saatavien perintään tarkoitettujen yksinkertaisten oikeusprosessien tehokkuutta.

Jotta EU:n komissio kykenisi arvioimaan tapahtunutta edistymistä, jäsenvaltioita kehoitetaan toimittamaan komissiolle raportti tehdyistä toimenpiteistä tämän suosituksen osalta 31.12.1997 mennessä. Jos jäsenvaltiot eivät noudata suosituksessa olevia ehdotuksia, komissio voi tehdä näistä järjestelyistä pakollisia (direktiivi).

EU:N SUOSITUS:

- ★ VIIVÄSTYSKORKO
- ★ PERIMISKULUT
- ★ YKSINKERTAINEN OIKEUSPROSESSI PIENTEN SAATAVIEN PERINTÄÄN

SUOMI ON EU:N MALLIMAA LUOTTOASIOISSA

Suomessa EU:n suosituksessa mainitut asiat ovat kunnossa. Korkolaki säätelee viivästyskoron maksuvelvollisuudesta ja korkoprosentista. Tulossa oleva perintälaki vahvistaa velallisen velvollisuuden maksaa perimiskulut. Vuoden 1993 lopussa voimaantullut alioikeusuudistus on tuonut käyttöön nopean ja edullisen summaarisen haastemenettelyn riidattomien saatavien perintään.

Jos EU:n muut jäsenmaat noudattavat EU:n suositusta, paranee suomalaisen vientiyrityksen asema yrityksen perieissä saataviaan ulkomaisilta asiakkailtaan.

Koska ei ole mennyt vielä vuottakaan suosituksen anta-

misesta on vielä ennenaikais-
ta sanoa mitä EU:n jäsenmaat
aikovat tehdä asian hyväksi.
Vastuullinen EU:n komissaa-
ri kreikkalainen **Christos Pa-
poutsis** toteaa kuitenkin, että
monet jäsenmaat ovat ottaneet
ongelman vakavasti.

Kokemus on osoittanut,
että esimerkiksi riittävän kor-
kean viivästyskoron ottaminen
lainsäädäntöön tuottaa useil-
le maille ylivoimaisia vaikeuk-
sia. Mm. Englantiin ei ole tu-
lossa lakia viivästyskorosta.
Sen sijaan on suunnitteilla,
että hallitus julkaisisi listan
hitaista maksajista.

POHJOLASSA LYHIMMÄT JA ETELÄSSÄ PISIMMÄT MAKSUAJAT

Myyjä saa odottaa maksua ita-
lialaiselta asiakkaaltaan 84
päivää. Suomalainen asiakas
maksaa laskunsa 24 päiväs-
sä. Tässäkin vertailussa Suo-
mi on Euroopan ykkösen. "Ra-
kas" länsinaapurimme Ruotsi
sijoittuu kolmanneksi 37 päi-

vän maksuajalla. Tiedot ilme-
nevät tänä keväänä julkiste-
tusta ruotsalaisesta Lindeber-
graportista.

Tutkimus osoittaa, että
myyjä saa odottaa maksua Eu-
roopassa keskimäärin yli 60
päivää. Hidas maksutapa on
suuri ongelma. Vain 14 pro-
senttia yrityksistä maksaa las-
kunsa kuukauden sisällä.
Suomalaisista kuukaudessa
maksaa peräti 55 prosenttia.

Hitaimmat maksajat löyty-
vät etelästä eli Italiasta, Krei-
kasta, Maltalta, Espanjasta,
Ranskasta ja Portugalista. Vai-
kuttaa siltä, että katolinen
etiikka on venyvämpi kuin pro-
testanttinen.

RANSKALAINEN NÄKEMYS

Etelä-Euroopan maat ovat siis
luokan huonoja oppilaita. Sekä
maksuajat että maksuviiveet
ovat pidempiä kuin Pohjois-
Euroopassa. Ranskalaiset ovat
kuitenkin löytäneet kysymyk-
seen uuden, mielenkiintoisen
näkökulman.

FECMAN (Federation of Eu-
ropean Credit Management As-
sociations) puheenjohtaja
ranskalainen **Anne Lejeune**
on sitä mieltä, että maksuvi-
veet ovat etelässä suhteellisesti
ottaen vähemmän merkityk-
sellisiä kuin pohjoisessa. Jos
esimerkiksi Espanjassa mak-
suehto on 70 päivää ja maksu-
viive 40 päivää, on viive vain
57 % sovitusta maksuajasta.
Vastaavasti jos Hollannissa
maksuehto on 30 päivää ja
maksuviive 30 päivää, niin vii-
ve on 100 % sovittua maksuai-
kaa pidempi! Lejeune esittää
kysymyksen: kumpi on mo-
raalitummampaa - ylittää sovit-
tu maksuehto 100 %:lla vai 57
%:lla? Omalta osaltani vastai-
sin tähän suoralta kädeltä, että
tärkeempää kuin suhteet ja pro-
sentit ovat markat ja pennit.

Ja lopuksi. Maksuajan pi-
tuus eri maissa perustuu kun-
kin maan kansalliseen mak-
su- ja kauppatapaan. Maksu-
viiveissä on lisäksi kysymys
löyhästä moraalista ja huo-
noista tavoista.

Maksuajat Euroopassa

Maa	Keskimää- räinen maksuaika (pv)	Prosentteja					
		7-14 pv	15-29 pv	30-59 pv	60-89 pv	90-119 pv	120 pv -
Suomi	24	33	32	29	2	0	0
Tanska	35	8	22	58	6	1	1
Ruotsi	37	4	18	69	4	0	0
Saksa	38	13	21	48	11	2	1
Itävalta	43	7	17	55	9	5	2
Hollanti	46	2	16	55	21	1	0
Sveitsi	50	3	8	60	21	4	1
Iso-Britannia	50	4	8	55	26	2	0
Belgia	52	7	6	44	39	4	0
Luxemburg	56	9	14	27	35	6	0
Irlanti	59	4	5	39	36	10	1
Portugali	61	2	4	61	16	5	11
Ranska	64	3	5	29	43	14	2
Espanja	73	2	4	20	42	22	6
Malta	76	1	3	25	34	27	11
Kreikka	77	1	2	19	33	31	13
Italia	84	1	1	14	38	24	21
Keskimäärin	61	5	9	36	29	13	5

Lähde: Lindebergaportti 1996

FECMA 96 BRYSSEL

Teksti: **Mats Nybondas**

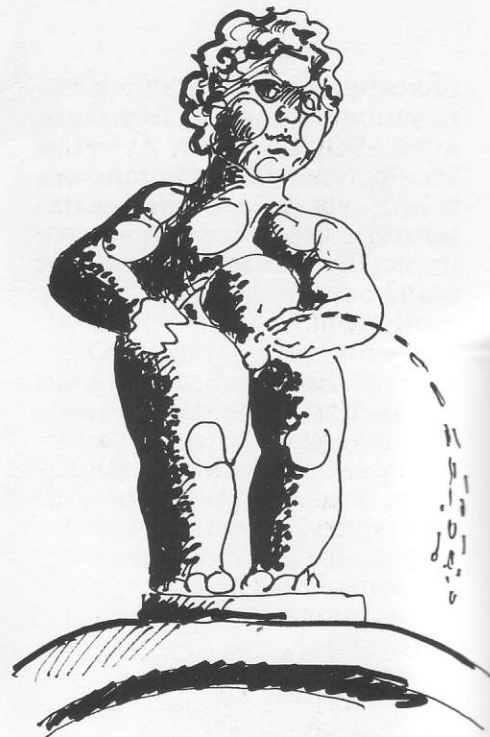
Kuvat: **Kari Räsänen**

Me 15 suomalaista luottomiestä ja 2 -luottonaista saavuimme Brysseliin 13.3.96 aamulla. Joukossamme oli myös FECMA:n veteraaneihin lukeutuva, Intrum Justitiam t.j. **Thomas Feodoroff**, joka kokeemuksesta tiesi kertoa, että Brysselin lentoasemalta kannattaa siirtyä junalla. Siitä sitten alkoi hilpeä suomalaisen edustuston marssi junalle ja junan päätepysäkiltä sitten noin kilometrin päähän hoteliin.

Terävä huomio meidän ulkoisesta kollektiivisesta ilmeestämme olisi alussa ollut venäläinen delegaatio tutustumassa Loviisan ydinvoimalaan ja lähestyessämme hotelliamme, käsivarsien venyttyä matkalaukkujen painon avul-

la, Korkeasaaren serkkuja. Alku hyvin, kaikki hyvin. Joku kapinallinen mumisi jotain, että "taksitkin on keksitty", mutta tähän hra Feodoroff isällisesti paljasti erään tähän asti tarkoin varjellun liikesalaisuuden "ei ne suuret tulot vaan ne pienet menot".

Myös Luottomiesten puheenjohtaja oli anteliaalla tuulella ja lunasti vaalilupauksensa johtaa laumaansa kohti autuampia laitumia. Hotellimme yhteydessä oli järjestetty Exposition de l' Erotisme. Totuuden nimessä Matkatoimisto oli kyllä kysynyt haittaisiko tämä degeneroitumisen ilmiö meitä yhteiskunnan tukipilareita, mutta vastasimme kesävämme sen kuin (Luotto)mies...?



Tilaisuudessa salin täysi yleisö kuunteli Suomen edustajien esitelmää. Luottopäällikkö Kari Mälikärki suorittamassa omaa osuuttaan.

Suomalaisen delegaation majapaikka.



Sitten alkoi tositapahtumat. FECMA:n konferenssi ja näyttely oli järjestetty maan alle Caves de Cureghemiin, missä muinoin majoitettiin markkinaihmiä ja niiden eläimiä. Ihmisiä oli paikalla ihan kiitettävästi, muutama sata. Suomen Luottomiehilläkin oli oma pieni ständi, josta jaettiin propagandaa omasta Credit Managementistämme. Menekki oli yllättävän hyvää. Näytteilleasettajina oli lähinnä brittiläisiä ja mannermaisia luottotieto- ja perimistöimistöjä.

Kaukomarkkinat Oy:n **Kari Mälikärki** sekä Dun & Bradstreetin allekirjoittanut pidimme esitelmät koskien luottopolitiikkaa Venäjällä sekä Baltiassa. Vastaanotto oli jopa inostunut.

Luottomiehet - Kreditsmannen ry:n oma osasto ja yhdistyksen puheenjohtaja Mats Nybondas.



Kari käsitteli esityksessään Venäjän ja Baltian maiden tämänhetkiseen taloudelliseen ja poliittiseen tilanteeseen, lähitulevaisuuden skenaarioihin, pankkijärjestelmän ongelmiin sekä maakaupallisten ja sopimusriskien arviointiin ja niiltä suojautumiseen liittyviä näkökohtia. Esityksen viesti oli selvä: Venäjä ja Baltia tarjoavat runsaasti mahdollisuuksia, mutta menestyksellinen toiminta edellyttää määrätietoista riskien hallintaa. Oma esitelmäni keskittyi luottotietojen lähteisiin, mahdollisuuksiin sekä luotettavuuteen kyseisiltä markkinoilta. Joskin ongelmiakin on edelleen runsaasti, myös hyvätasoista luottotietoa on saatavilla, mutta sen hankinta voi vaatia erityistoimenpiteitä sekä mahdollisuuksien erityistuntemusta.

Kahden päivän aikana oli mahdollisuus kuulla monta esitelmää, mutta kellaritilat eivät varsinaisesti houkuttelleet yleisöä. Sekä akustiikka että näkyvyys olivat nimitäin huonoja, sen lisäksi että ilma oli väsyttävän raskasta. Tässä paikan suurin varjopuoli.

Fecma Council kokoontui kolmantena päivänä ja ollakseni rehellinen, se oli rankka päivä. Tosin saatiin tietoa muista maista, jota sopii vertailla meidän omiin olosuhteisiimme. Eräs kaikkien jäsenmaiden keskeisimpiä kysymyksiä on jäsenmäärän kasvattaminen sekä erosyiden seuranta.

Kuten meillä, **koulutus** on luottoihmisille tärkeää, mm. Englannin Bradford Universityssä toimii Credit Managers Masters Degree koulutus, joka kestää 2-3 vuotta. Monessa maassa on myös vilkas kokemustenvaihto mm. maksuehdoista, konkurssien vaikutuksesta, erääntyneiden saatavien keskiarvosta jne. Englanti vaikuttaa järjestötasolla olevan edelläkävijämaa yli 8000 jäsenmäärällään ja erittäin vakavaraisella taloudellaan.

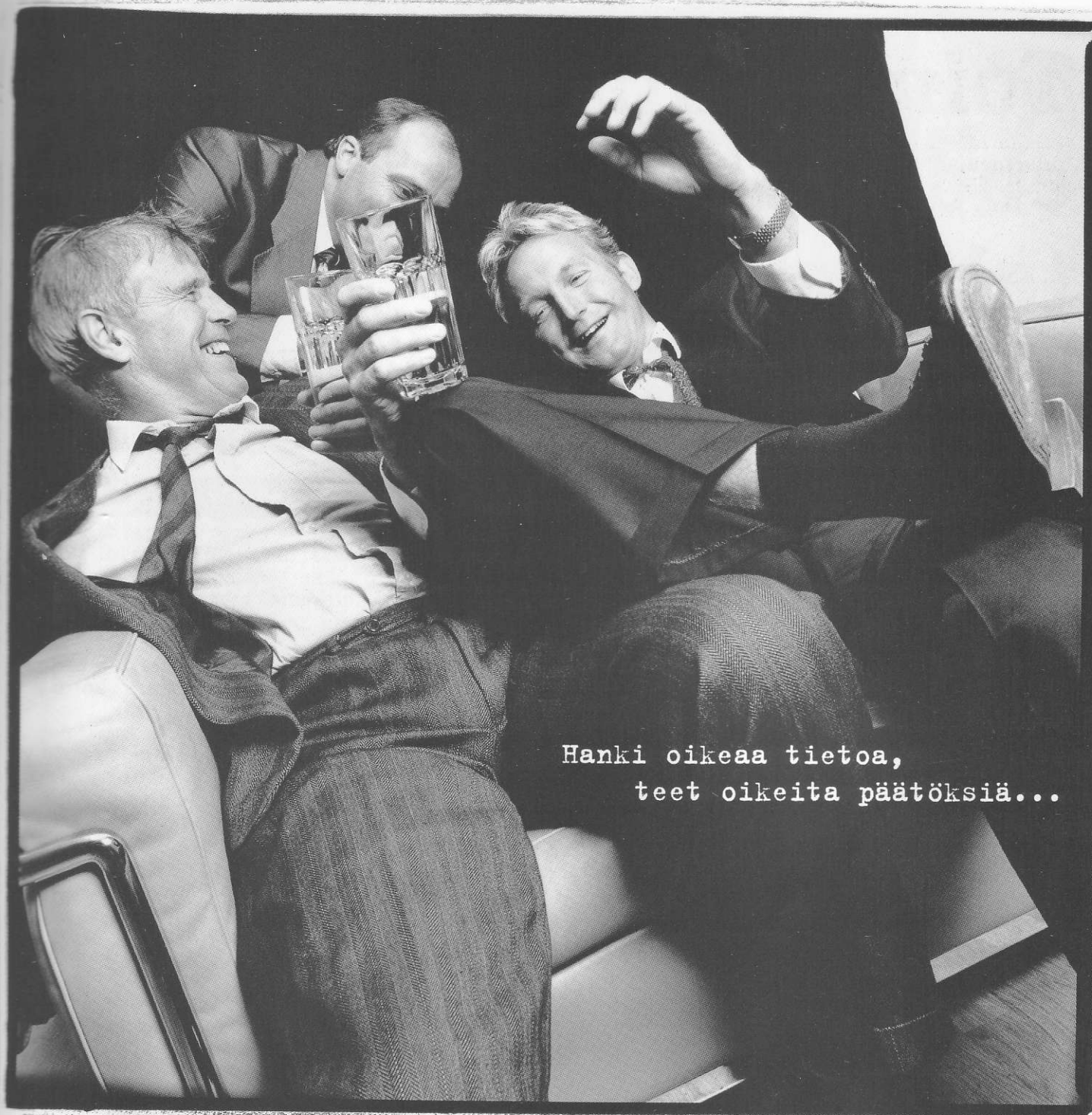
Mitä **jäsenmaksuihin** tulee, voimme todeta meidän omamme erittäin huokeaksi. Useimmissa maissa se on n. 500 mk:n paikkeilla. Aktiivinen jäsenhankinta mm. kirjeitse esiintyy esim. Espanjassa. Norjassa taas houkutellaan luottotutkinnon suorittaneita tarjoamalla jäsenyyttä vuodeksi ilmaiseksi.

Mikään referaatti ei kuitenkaan korvaa omia kokemuksia ja sen takia haluankin ponnekkaasti yllyttää enemmänkin osanottajia Suomesta mukaan seuraavaan Fecman konferenssiin. Se on sitäpaitsi oivallinen tilaisuus tutustua kollegoihin!

**FECMAN Puheenjohtaja
Anne Lejeune.**

Yhteistyötä yli rajojen, Ulkomaantomikunnan puheenjohtaja ja Espanjan "Luottomiehet".





Hanki oikeaa tietoa,
teet oikeita päätöksiä...

Useimmat konkurssipesät ovat olleet
jonkun parhaita asiakkaita...

Konkurssi tulee harvoin kuin salama kirkkaalta taivaalta. Kuitenkin vanhat tutut asiakkaat aiheuttavat useimmille yrityksille 80 % kaikista luottotappioista! Tarkistetaanko teillä vain uusien liikekontaktien tiedot? Kuinka usein nostat tai lasket asiakkaittesi luottolimiittejä?

D&B Finland tuo käyttöösi työkalun, jolla vähennät merkittävästi yrityksesi riskejä. Varmuuden maksimointi vie 6 MB tietokoneesi kovalevyiltä!

D&B Monitor Ratinganalyysi ja -valvonta.

Saat helppokäyttöisen ohjelman, jolla tarkistat tai päivität säännöllisesti luottoriskit ja -limiitit. Saat tuotuksi tärkeää tietoa. Teet menestyksestä kauppaa. Asiakasreskontraan yhdistettynä D&B Monitor antaa selkeän tilannekatsauksen riskin jakaumasta laskutettuun ja erääntyneeseen saldoon. Kaikki valvontatiedot päivitetään viikon tai kahden välein.

Yli 150 vuoden kokemus valvonnasta.

Dun & Bradstreet seuraa 125 000 suomalaisen ja yli 40 miljoonan ulkomaisen yrityksen taloudellista kehitystä päivittäin. D&B Finland tarjoaa Sinulle yhteyden maailmalle on-line: Sinä teet päätöksesi nopeasti ja varmasti. Tarvitsetko oikeaa tietoa päätöksentekoa varten? Soita asiakaspalveluumme ja kerro pulmasi, me kerromme Sinulle, kuinka ratkaiset ne.

Kaikki, mitä Sinun pitää tietää nykyisistä ja tulevista asiakkaista...

Dun & Bradstreet Finland Oy, PL 70, 02631 ESPOO, puh. (90) 527 2361, fax (90) 502 2940. Maksuton palvelunumeromme 9800 - 44 566.



Dun & Bradstreet
Finland

Toimikunta ehdottaa uuden takauslain säätämistä



Varatoimitusjohtaja Timo Mäki, Perimistoimisto Contant Oy

Takausta koskeva lainsäädäntö on pääosin vanhentunutta ja puutteellista. Runsaasti oikeudenkäyntejä on aiheutunut muun muassa takauksen erityisiä vanhentumisaikoja koskevista säännöksistä. Tuomioistuimilla onkin ollut merkittävä asema takausta koskevien oikeusperiaatteiden kehittämisessä. Perusratkaisut halutaan nyt kirjata lakiin.

Takaajan asemaa koskevat ongelmat johtuvat pääosin yleisen taloudellisen tilanteen aiheuttamista velallisen maksuvaikeuksista. Takaaja ei ole varautunut maksamaan takaamaansa velkaa, koska takausta on usein pidetty luotonsaantiin liittyvänä merkityksettömänä muodollisuutena. Takaajat ovat aikaisempaa useammin joutuneet maksamaan velan myös siksi, että sen vakuudeksi annettujen esinevakuuksien arvot ovat laskeneet.

Kauppakaaren 10 lukuun lisättiin vuonna 1994 **luotonantajan tiedonantovelvollisuutta** koskevat säännökset, jotka ovat luonnollisten henkilöiden hyväksi pakottavia. Luotonantajan on ennen takauksen antamista selvitettävä takaajalle sitoumuksen sisältö ja merkitys. Takauksen voimassaollessa luotonantajan on pidettävä takaaja ajan tasalla vastuun kokonaismäärän kehityksestä. Samalla rajoitettiin yleistakausten käyttöä niin, että luonnollisilta henkilöiltä ei voida ottaa rajoittamattomia yleistakauksia.

1.9.1994 voimaan tulleet muutokset pohjautuivat kulusluottolainsäädännön tarkistamistoimikunnan loppumietintöön (komiteamietintö 1993:7). Helmikuussa 1994 asetettu **takaustoimikunta** jätti mietintönsä oikeusministeri Håkämiehelle 6.3.1996. Toimikunnan mukaan keskeisimmät takaajan asemaan liittyneet oikeudelliset ongelmat poistettiin näillä kaksi vuotta sitten voimaan tulleilla säännöksillä. Toimikunnan mielestä olennaisia lisämuutoksia ei voida tehdä ilman, että takauksen käyttökelpoisuus vakuutena heikkenee. Takauksella on merkitystä erityisesti niille luottoa tarvitseville, joilla ei ole tarjota omaisuutta luottonsa vakuudeksi, kuten nuorille ja vasta toimintansa aloittaneille pienyrityksille.

Voimassa olevia säännöksiä täsmennetään

Esityksessä ehdotetaan säädettäväksi **takauslaki**, joka korvaisi kauppakaaren 10 luvussa ja takausasetuksessa

olevat takausta koskevat säännökset. Lisäksi lakiin sisällytettäisiin oikeuskäytännössä muotoutuneita oikeusperiaatteita.

Takaus olisi edelleenkin oikeustoimena vapaamuotoinen. Suullinenkin takauksittomus olisi pätevä ja sitoisi antajaansa samalla tavalla kuin kirjallinen takauksittomus. Todistelusyistä valtaosa takauksista annettaisiin kirjallisina kuten nykyisin.

Takauslaki olisi yleislaki, jota sovellettaisiin takaukseen sikäli kuin muualla ei toisin säädetä. Kysymyksessä voisi olla pankkitakaus tai yksityishenkilön antama takaus. Taatava velvoite taas voisi vaihdella urakkasopimuksen täyttämiselvelvoitteesta tavanomaiseen rahavelkaan.

Vaikka lain säännöksistä lähtökohtaisesti voitaisiin poiketa takauksen ehdoissa, olisivat eräät lain säännökset takaajan aseman turvaamiseksi pakottavia. Kaikkien takajien hyväksi pakottavia olisivat yleistakaajan vastuun lisäämisen katkaisemista ja takaukseen perustuvien vaatimusten esittämislle säädetyt määräaika koskevat pykälät. Muutoin takauslain pakottavuus rajataan suojaamaan vain yksityistakaajia eli luonnollisia henkilöitä, jotka antavat takauksen olematta velallisyhteisön tai sen tytäryhtiön omistajia tai kuulumatta sen johtoon.

Sivulle 25

FECMA Newsletter



Federation of European
Credit Management
Associations

Number 3

Spring 1996

Message from the President

FECMA '96

We all know that the aim of every credit manager is to maximise profitable sales. These days, that requires more creativity than ever. As recessions come and go round the world, companies look for the most lucrative market place and credit managers find themselves dealing more frequently with companies in other countries. Life gets more complicated.

Does your company trade with Europe? Might it? Are you quite confident that you know all there is to know about, say the laws governing trade credit in Denmark, or the idiosyncrasies of granting credit in Spain? Are you expert in all aspects of retention of title in Europe? Moving further afield, what do you know about credit policy in Russia and the Baltic States? These are only four of the 16 different conference sessions that will be held at **FECMA'96**, each of them dedicated specifically to an aspect of trading - in Europe and beyond - that will help you do your job better.

In addition, there will be industry groups, covering 11 industries, where you can share experiences and discuss matters

of mutual interest with your European counterparts. The industries to be covered will be:

- pharmaceutical;
- metallurgical;
- suppliers to the automobile industry;
- information;
- textiles;
- manufacturing/selling capital goods;
- building and public works;
- construction materials;
- service industries;
- suppliers to supermarkets.

We confidently expect the exhibition to be the largest of its kind in Europe, with all European countries represented. Stands are selling fast (should *your* company be there?).

If you extend your stay to include the full weekend in Brussels, there will be optional cultural events, such as a visit to Bruges; an evening at the ballet for the première of Carmen; or a gala dinner at the Museum of the Bande Dessinée.



Anne Lejeune

There is not room in this newsletter to tell you about everything included in this unique event. If you want to receive full details, contact the organiser Mel Andrews at Clubexpo (Tel: 00 322 675 7395 Fax: 00 322 675 8514).

Finally, I will tell you something that you know already. That, when you come across a problem while trading with a company in another country, the best thing is to be able to share your problem and seek sound advice from a personal contact in that country. What better place than **FECMA'96** to meet and make friends with colleagues across Europe? So - if you haven't already booked for **FECMA'96** - do it now! Can you afford not to?

FEDERATION EUROPEENNE DES ASSOCIATIONS DE CREDIT MANAGEMENT Association sans but Lucratif

- ◆ Association Belge de Credit
- ◆ Dansk Kreditchef Forening
- ◆ Luottomiehet Kreditmannen ry (Finland)
- ◆ Association Française des Crédit Managers
- ◆ Irish Institute of Credit Management
- ◆ Israeli 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

Credit Management in The Netherlands

Last June, on the occasion of its fifth anniversary, the Dutch Society for Credit Management (VVCN) conducted a survey on credit management in The Netherlands. The survey was financially supported by NCM (Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij) and Graydon Credit Management Services.

A total of 486 shopkeepers and small entrepreneurs (SSE), all mainly active in the 'business' market, participated in the study. Part of the results of the study were presented during a VVCN conference in The Hague. By means of an 'interactive voting' system, members of the VVCN were also invited to give their opinions on certain aspects of credit management. These views were then compared with the opinions of the respondents to the survey.

Some general findings of the survey

- For the SSEs, credit management is vital. Based on the response it was estimated that these companies lose over NLG 2.5bn a year because of non-payments and incur extra capital costs (assuming 4% interest) of NLG 62m, by financing debtors. Moreover, two out of three respondents had suffered losses in the last three years through bad debts. Based on these figures, there is ample motive for companies to pay more attention to credit management. Larger companies already seem clearly aware of this. Within the framework of decentralisation, subsidiary companies are increasingly held accountable for and judged on their working capital management. Money costs money.

- The companies in the survey felt fairly content with their own credit management policy and practice. The commitment to

credit management by top managers was satisfactory and the opportunities for credit management to enhance returns were sufficiently utilised. Furthermore, companies considered that adequate information was available to direct the credit management process correctly. The demand for independent consultancy services appeared to be only moderate. In the opinion of the researchers, these results demonstrate that SSEs have an insufficiently analytical, critical approach to credit management.

- For credit management services rendered by a third party, the survey showed that:

- in general, companies have reservations about using third parties. Larger companies with professional credit management, however, showed some willingness. An important exception was the purchase of information to determine the creditworthiness of a client. This was purchased on a regular basis by all firms, irrespective of their size.
- the (assumed) costs constitute a barrier for many companies. In the case of credit insurance, collection and factoring, respondents felt that the costs were too high. For credit information (one of the most popular services) this argument did not apply.
- the most important objection to the use of credit information services was the fact that the information was not always up to date and the advice only indicative.
- the most important reasons for using credit information were establishing the creditworthiness of potential clients and prevention of loss. For collecting and factoring, respondents felt that these might have a bad influence on the direct relationship with the client. For both

services it was understood that the most important argument in favour was improvement in the liquidity of the company. Respondents opted for credit insurance because of the risk coverage and the diminishing losses through bad debts. However, including the good debtors in the insurance policy (and of course paying for them as well) was seen as a disadvantage. The actual clients of the services stressed the importance of the positive arguments.

- The evaluation of the services of the various suppliers was characterised by:

- relatively low ratings. As this was the first time that services had been rated by the users, this might have induced a downward bias in the scores.
- strong divergent opinions. The standard deviations for the various suppliers of credit management services were relatively high. This means that there was a great variety in experience and/or perception of the quality of the services rendered. The first-time rating could have induced a positive bias in the variety of opinions as well.

In view of the savings to be made, the expectations of the companies and general business developments in Holland, it is to be expected that credit management will increase in importance in the medium term. Larger companies will surely take the lead in this. New communication opportunities, and their increased acceptance, form a real challenge. The consequences of the relationships within and between companies are enormous. In the field of credit management, many processes will undergo far-reaching changes. Whilst it is to be expected that discussions about credit management will not lead to identical points of view in the short-term, such discussions could well help to refine the discipline of credit management.

For more information please contact Ms Erica Licht (VVCN) telephone 00 31 4024 82773.



"In view of the savings to be made, the expectations of the companies and general business developments in Holland, it is to be expected that credit management will increase in importance in the medium term."

Erica Licht

The Israeli Institute of Credit Management

המכון הישראלי לניהול אשראי

The Israeli Institute of Credit Management can certainly be regarded as the youngest Institute in FECMA. As 'youngsters' we have high ambitions and great hopes for the rapid development of the activities of our Institute.

The major problem we faced when we started was the low awareness of credit management as a profession in Israel. This was quite surprising bearing in mind that in the Israeli business sector over 80% of daily business transactions are on credit terms (almost all sales are on invoice) and that on average over 40% of invoices are paid late. A short survey we conducted also showed that finance managers rank debts and the knock-on effect of business failures as some of the major reasons for companies' problems (20% of business failures are said to be caused by the above).

In this kind of environment, we noted that the attitude towards credit management was gradually changing. Our first mission was to take an active part in this change.

The Institute recognised that it had to collaborate with top local decision-makers and so began co-operating with the Manufacturers' Association of Israel, a body which has most of Israel's 5,000 leading manufacturers as members. Some of our activities are conducted jointly with that Association.

Our second important initiative was to publish a book on credit management - the only book on this subject in Israel. The book outlines the principles of credit management, how to evaluate customers' risk, how to deal with crisis situations, how to decide on the amount of credit, etc. It also gives case studies from Israeli experience.

Other Institute activities (present and planned) include:

- Publishing a quarterly information bulletin.
- Organising industry group meetings for the exchange of information.
- Publishing monthly statistics of payment performance and business failure.
- Offering to members participation in the activities of FECMA and its members, including the exhibition in Brussels, and seminars given by the UK Institute.
- Publishing monthly articles in the Israel economic newspaper 'Globes'.

Some of the responses from our members have made us consider another topic: the possible exchange of ideas and information across Europe.

Many of our members expressed the wish to visit credit departments and meet members of the credit management Institutes in other countries. In return, they will be happy to host meetings and receive guests from other countries to show their activities, operations, systems and philosophy of credit management.

The Israeli Institute of Credit Management will be delighted to organise such meetings. Anyone interested should, in the first instance, contact Kate Beddington-Brown at the FECMA Secretariat (Tel +44 (0)1780 721888, or Fax +44 (0)1780 721333).

This article was written close to the assassination of Israel's Prime Minister Itzhak Rabin. The Israeli community as a whole was shocked, and it will take the business community some time to get over it. On a more personal level, the late Prime Minister was the uncle of the Secretary of the Israeli Institute of Credit Management, Mr Iftach Yaacov, and we send him our deepest condolences.

"In this kind of environment, we noted that the attitude towards credit management was gradually changing. Our first mission was to take an active part in this change."

English go Dutch!

Late last year, twenty-six members of the East Midlands Branch of the UK Institute visited Amsterdam to meet members of the Dutch Association, Nederlandse Vereniging voor Credit Management (VVCN).

The visit was an excellent balance of business and pleasure, the formal content taking place at the headquarters of NCM Credit Insurance. Presentations were given by NCM staff, and Oswald Royaards, the Chairman of VVCN, outlined his perception of credit management in Holland with an innovative



demonstration (using models he designed himself) of how he teaches non-accounting people to interpret accounts. Other aspects of the visit included a boat-trip through the main canal systems of Amsterdam, and visits to local places of interest such as Rijksmuseum.

The visit was a resounding success - setting a pattern that we confidently expect will be followed by other member Associations.



FECMA in Barcelona

Council members from nine European Mem-

ber States attended the FECMA Council Meeting in Barcelona in October. The meeting coincided with a major conference arranged by the Asociación de Gerentes de Crédito (AGC). This meant that FECMA Members were privileged later in the day to be able to meet AGC Members and to hear an excellent lecture on 'The Development of Credit since Spain joined the European Community' by leading economist Professor Eliseo Santandreu. The AGC had worked hard to generate media interest and obtained considerable publicity, most notably in the 'Graceta de los Negocios'.



Fontes Luminosos de Montjuïc - Barcelona's spectacular fountains below the Palau Nacional, Montjuïc.



The FECMA Council meeting in Barcelona

Survey of Trading Relationships, Credit Management and Corporate Performance

The above report, based on a survey of commercial practices in the UK, was recently completed by ICM Professor, Nick Wilson. The report contains chapters on:

- the role and importance of trade credit.
- credit policy and orientation.
- organisation of the credit management process.
- credit insurance and factoring.
- financing investment and working capital management.
- the impact of the recession, late payment and statutory interest.
- credit management and corporate performance.

Copies of the survey report (price £25) are available from the Bookshop at:

Institute of Credit Management,
The Water Mill, Station Road, South
Luffenham, Oakham, Leicestershire
LE15 8NB England.

Tel: +00 44
(0)1780 721888.

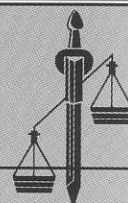
Cheques should be made payable to ICM.



FECMA '96

Brussels,
13 & 14 March 1996

A European Conference & Exhibition for Credit Managers



FECMA '96 is the first event of its kind on a truly European scale that is dedicated exclusively to **credit management**.

Organised under the auspices of FECMA (The Federation of European Credit Management Associations), the event will feature a series of instructive workshops as well as an exhibition bringing together service companies across Europe.

The Conference

No less than 16 topics have been prepared, each geared to understanding the local code of practice in credit management in various European countries. Eleven sessions will be led by the eleven FECMA member associations, with a further three presented by FECMA itself. There will also be speakers from DG XXIII of the European Commission and the FCIB.

The Exhibition will include over one hundred relevant service companies and associations. The *European Hub* will accommodate those associations, institutions and service companies that provide information on a truly pan-European basis. The remaining area will be taken up by the *national* associations and service companies.

The Conference and Exhibition Location

has been carefully chosen. At the heart of the European Union, Brussels is readily accessible from all corners of Europe. The event will be held in the *Caves de Cureghem* - a spacious historic site whose imposing vaulted arches echo Brussels' past. The venue is close to the recently constructed TGV (high speed train) terminal - a convenient rail link with London and other European cities.

FECMA '96 is supported by the Commission of the European Union.

Anyone requiring further information or wishing to attend **FECMA '96** as a delegate should contact
Mel Andrews
at Clubexpo
(Tel: 00 322 675 7395
Fax: 00 322 675 8514)

The FECMA European Directory 1996-97 will be published especially for the event. This A4 format volume - an indispensable reference work for credit managers - is included free with the delegate pack. After the event, the Directory will be on sale to credit managers.



Contributions for the next edition of the FECMA Newsletter should be sent by 31 July 1996 to the FECMA Secretariat at:

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



Yrityksen johtoon ja omistajiin kuulumattomalta yksityistakaajalta ei saisijat-kossakaan ottaa rajoittamattomia yleistakauksia. Takauksessa pitäisi aina määrätä vastuun markkamääräinen yläraja ja takauksen voimassaoloaika tai aika, jonka kuluessa syntyvistä tai erääntyvistä veloista takaaja vastaa. Nykyisin rajoittamattomat yleis-takaukset on kielletty myös yrityksen omistajilta ja johtoon kuuluvilta silloin, kun he ta-kaavat yrityksen velkaa.

Toimikunnan mielestä erityisesti takauksen antamista harkitsevan yksityishenkilön on tärkeää saada oikeat tiedot takauksen merkityksestä ja vaikutuksista sekä taattavasta velasta, jotta hän kykenee arvioimaan takauksen antamisen tarkoituksenmukaisuutta ja takaukseen liittyviä riskejä.

Luotonantajan tiedonantovelvollisuutta täsmennettäisiin siten, että yrityksen omistajat ja johtoon kuuluvat rajattaisiin ulkopuolelle, koska he ovat muutenkin perillä yrityksen puolesta annetun takauksen laajuudesta.

Nykyisin luotonantajan on annettava takaajalle suullisesti selvitys takauksen sisällöstä ja merkityksestä. Pankit ovat laskeneet, että tästä tiedonantovelvollisuudesta on aiheutunut työajan lisäyksenä noin 80 miljoonan markan vuotuiset kustannukset, minkä lisäksi tulevat vielä huomattavat suunnittelu-, koulutus- ja atkjärjestelmien muutostkustannukset. Toimikunta ehdottaa, että selvitys voisi olla **myös kirjallinen**, kunhan se annetaan viimeistään takausta edeltävänä päivänä.

Tiedonantovelvollisuutta sovelletaan nykyisin kaikkiin velkoihin. Uudessa laissa velvoite koskisi vain niitä luotonantajia, jotka elinkeinotoiminnassaan myöntävät luottoa tai vakuuksia takausta vastaan. Käytännössä yksityishenkilöt jäsivät velvollisuuden ulkopuolelle.

Omavelkainen takaus säilytetään

Takaajan vastuu olisi velallisen vastuuseen nähden edel-

leen toissijainen, ellei muuta sovita. Takaaja joutuisi maksamaan velan vain, mikäli velallinen ei itse sitä kykenee suorittamaan.

Jos sitoumuksessa erikseen mainitaan, voisi takaus edelleen olla myös **omavelkainen**. Valtaosa takauksista annettaneenkin omavelkaisina, jolloin takaajan vastuu on ensisijaista. Velkoja voi heti velan eräännyttyä hakea maksua suoraan takaajalta, jolloin hänen ei myöskään tarvitse esittää selvitystä velallisen maksukyvyttömyydestä tai -haluttomuudesta.

Toimikunta rajaisi kuitenkin omavelkaisen takauksen antaneen yksityishenkilön vastuuta tilanteissa, joissa velan vakuutena on **asunto** ja velka on otettu asunnon hankkimiseksi. Ehdotuksen mukaan yksityistakaaja vastaisi asuntovelasta vain siltä osin kuin asunnon arvo ei riitä kattamaan velkaa. **Täytetakausolettama** voitaisiin kumota sisällyttämällä takaukseen nimenomainen ehto takauksen ensisijaisuudesta muihin vakuuksiin nähden. Nykyisinhän takaaja voi joutua maksamaan velan, vaikka sen vakuutena olevaa asuntoa ei panna myyntiin.

Yleistakauksen antanut takaaja voi rajoittaa uusien takausvastuiden kertymistä ilmoittamalla milloin tahansa takauksen voimassaoloaikana velkojalle ajankohdan, jonka jälkeen syntyvistä uusista veloista hän ei vastaa. Uudessa laissa tämä säännös olisi kaikkien takaajien hyväksi pakottava.

Takauksen vanhentumisajat pitenevät

Laissa säädetty yhden vuoden erityinen vanhentumisaika on käytännön kannalta usein liian lyhyt varsinkin, kun vanhentumisen katkaiseminen edellyttää takaussaatavan vaatimista takaajalta oikeusteitse. Suhteellisen lyhyen määräajan takia takaaja saattaa joutua maksamaan päävelan, koska velkoja ei voi jäädä odottamaan, että päävelallinen täyttäisi maksuvelvollisuutensa. Vanhentumisajan katkai-

semiseksi takaajaa vastaan nostettu kanne voi myös aiheuttaa maksuhäiriömerkinnän takaajan luottotietoihin. Merkitä säilyy oman aikansa, vaikka takaaja maksaisi velan.

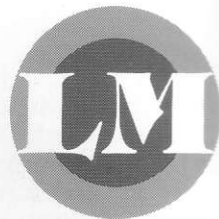
Epäkohtien poistamiseksi ehdotetaan, että vaatimuksen esittämiseksi säädetty määräaika pidennetään **kolmeksi vuodeksi**. Myös vapaamuotoisen vaatimus katkaisisi määräajan kulumisen. Näin velkoja ei heti joutuisi ryhtymään toimiin takaajaa vastaan, vaan hänelle jäisi aikaa pyrkiä saamaan suoritus velalliselta. Myös takaaja saisi lisäaikaa takausvastuunsa edellyttämisen maksujärjestelyjen hoitamiseen. Velkojan tulisi viivästyskoron tai muun aikaan sidotun hyvityksen menettämisen välttämiseksi ilmoittaa velallisen maksuviivästyksestä kuukauden kuluessa takaajalle. Ilmoitusvelvollisuus koskisi kaikkia velkoja.

Kolmen vuoden vanhentumisaikaa sovellettaisiin myös takaajan **takautumisoikeuteen** perustuviin vaatimuksiin. Voimassa olevassa laissa ei ole nimenomaisia säännöksiä takautumisoikeuden syntymisestä, mikä puute ehdotetaan uudessa laissa korjattavaksi.

Työryhmän ehdottamat säännökset koskisivat vain uudistuksen voimaan tultua annettuja takauksia eikä niillä olisi taannehtivaa vaikutusta. Lain odotetaan tulevan voimaan vuoden 1997 alusta. Ehdotuksessa ei puututa takaajan asemaan velkajärjestelyssä.



Luottomiehet- Kreditmännens ry:n kevätiltamat 28.3.1996



Teksti: **Kari Räsänen**
Kuvat: **Raimo Äikäs**

**Räntäsateesta
huolimatta kevättä
rinnassaan tuntevat
ennätyselliset yli 150
seksikästä
luottonaista ja -miestä
suuntasivat
askeleensa YIT:n
tiloihin Länsi-Pasilaan
perinteisiin
Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
iltamiin.**



*Ansaittäjen todistusten jako, ja sitten
skoolaus.*

Yhdistyksen puheenjohtaja **Mats Nybondas** toivotti tervetulleeksi luottotutkinnon suorittaneet sekä muut jäsenet. Hän aloitti tilaisuuden jakamalla LTS-todistukset yhdessä yhdistyksen koulutustoimikunnan puheenjohtaja **Gun Stjernbergin** kanssa. Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-instituutin kehittämä luottotutkinto oli järjestyksessään jo kuudes. Tänä vuonna tutkinnon suorittaneita oli 34 henkilöä, joista paikalle oli saapunut noin puolet. Kaiken kaikkiaan luottotutkinnon on tähän mennessä suorittanut 279 henkilöä.

Yhdistyksen hallitus oli tänäkin vuonna päättänyt jakaa stipendit parhaiten menestyneille opiskelijoille. Stipendin

saivat **Heli Peltola** Suomen Vakuutus Osakeyhtiöstä, **Anna Taskinen** Intrum Justitia Oy / Tietoperinnästä sekä priimuksena **Sirpa Virtanen** Oy Philips Ab:sta.

Yksi menestyneistä tutkinnon suorittaneista, Heli Peltola kiinnostui luottotutkinnotta nähtyään ilmoituksen vakuutusalan lehdessä. Eikä ole katunut hetkeäkään, että lähti suorittamaan luottotutkintoa. Koulutusohjelma oli hänen mielestään tarpeeksi haasteellinen ja sopivan rankka ja opittua tietoa on ollut helppo soveltaa käytännön työelämässä. Opettajat olivat ammattitaitoisia ja opetusmateriaali niin hyvää, että oppikirjat ovat olleet kierrossa työpaikalla. Heli voi suositella lämpimästi





Alan ajankohtaisista aiheista vaihdettiin vilkkaasti mielipiteitä.



Tutkintotodistus sai Liisa Saukkosen ilmeen valoisaksi.



luottotutkintoa kaikille asias-
ta kiinnostulleille.

Seuraavaksi siirryimme pastapatojen ääreen ja nautimme italialaisista viineistä ja kotimaisesta oluesta. Ruoka oli oikein hyvää ja sitä oli riittävästi. Kerhomestari **Juha Iskalalle** kiitos siitä, että ei kiusannut seksikkäitä luottonaisia ja -miehiä kiusallisilla seuraleikeillä, vaan jäsenet saivat seurustella keskenään häiriöttä. Elävästä musiikista vastannut Coconuts Teasers -yhtye sai kiitosta sekä soitannastaan, että ennen kaikkea nostalgisten kappalevalintojen suhteen. Loppuilta sujuikin keskustelujen ja tanssin pyörteissä.

Räntäsade oli vietetyn illan aikana muuttunut sakeaksi lumisateeksi. Tämä ei kuitenkaan estänyt luottoalan ammattilaisia suuntaamasta matkaansa jatkoille kantakaupungin rientoihin. Aamuyön tunteiden aikana pohdittiin monia tärkeitä asioita, yhtä kysymystä hyvinkin ahkerasti: "Onko entisessä kirkossa rietasta juoda olutta ja tanssia?"



Maljapuheista vapaamuotoiseen seurusteluun...



...ja lopuksi hyvän musiikin mukana tanssin pyörtrisiin.



Neste Markkinointi Oy
Talous- ja resurssipalvelut,
luottopäällikkö **Sirkka Vallas**

Luotto- hallinto Neste Markki- nointi Oy:ssä

Neste Oy yhtiöitti vuoden alusta markkinointiyhtiönsä, joka merkittiin kaupparekisteriin nimellä Neste Markkinointi Oy. Tämän yhtiön myyntireskontrasta löytyvät vuosien mittaan teiden varsilta poistuneiden monien tuttujen liikemerkkien ja nykyisten kotimaisten öljy-yhtiöiden asiakkaat.

Joukossa ovat Suomen BP:n, Oy Union-Öljy Ab:n, Aspo Oy:n, Finnoil Oy:n ja nykyisten Kesoil- ja Neste-merkkien asiakkaat. Työntekijäjoukollamme on myös takanaan monenkirjava yrityskulttuuri eri organisaatioista. Paikoillemme emme ole milloinkaan ehtineet jämähtää, siitä ovat pitäneet huolen uuden asiakaskunnan myötä yrityskaupoissa tulleet ihmiset omine vahvuuksineen, ideoineen ja heikkouksineenkin. Omassa luotonvalvontaja korttiryhmissäni on öljyalan ammattilaisia kuudesta eri yhtiöstä. Harvoin silti kuulee käytävällä lausuttavan: ennen vanhaan meillä tehtiin niin tai näin.

Meillä luotonohjaus perustuu tiimityöskentelyyn ja prosessiajatteluun. Esimiestasolla itseohjautuvaa tiimikoulutusta on opiskeltu noin kolmen vuoden ajan. Nyt kehittäminen kattaa kaikki organisaatiotasot tavoitteena huipputiimit ja tiimityöskentelyn "elämäntavaksi" muuttuminen. Oma asemani työtiimeissä on lähinnä valmentajan rooli.

Asiakaskunta kattaa suomalaisen yhteiskunnan kaikki alueet pientaloasukkaasta, maatalousyrittäjästä suurteollisuuteen sekä eksoottisten kaukomaiden lentoyhtiöt että Karibianmeren loistoristeilijät. Neste- ja Kesoil-kauppiaiden hallinnointi on vuoden alusta keskitetty Tampereelle ja Yrityspalvelu Espoon Keilaniemien alueelle.

Yrityspalvelun liiketoiminta muodostuu kolmesta eri pääprosessista: ammattiliikenne, yritys- ja D-palvelu, kiinteistö- ja maatalouspalvelu sekä teollisuus- ja suurasiakaspalvelu. Asiakkaan reskontranumero määräsi aikaisemmin sijoittumisen luotonvalvojien työlistoille. Nykyisen asiakaslähtöisen palvelukulttuurin myötä muodostettiin työparit aluepäällikkö/luotonvalvoja/tilinhoitaja. Tämä ketju muine siihen liittyvine osineen oppii tuntemaan oman prosessinsa toimintatavat ja ennen kaikkea asiakkaansa ja heidän erityistarpeensa. Näin

on varmistettu, että toimintaketjun sulkeuduttua meillä on tyytyväinen, uudelleen ostava asiakas.

Myyntireskontrassamme on pitkälti yli 100.000 aktiiviasiakasta. Tällaisen joukon hoitaminen niukoilla henkilöresursseilla on vauhdittanut hiomaan ATK-järjestelmät huippukuntoon. Loppukeväällä otamme käyttöön uuden, jo 2000-lukua enteilevän ja tarpeisiimme räätälöidyn myyntireskontra- ja luotonvalvontajärjestelmän vanhan merkkipohjaisen tilalle.

Työryhmässäni on 15 vakinaista ja muutama määräaikainen työntekijä hoitamasaluotonvalvojan, tilinhoitajan, yrityskorttikäsittelyn ja luottotietopalvelun töitä. Määrä on viritetty tiukalle kuin viulun kieli, sairastua voi vain lomalla!

Parhaita ystäviämme ovat luottotieto- ja perintä/lakiasiantoimistot. Asiakkaan eduksi viime vuosina on tapahtunut näillä aloilla kauan kaivattua kehitystä, kilpailua, uusia tuotteita, tutkimusta ja modernia ajattelua. Käytämme kummankin luottotoimiston tuotteita täysipainoisesti hyväksimme uusien luottohakemusten käsittelyssä ja olemassa olevien riskien optimoinnissa. Hyvät ja toimivat linjatyhteydet, rating-luokitukset ja riskimittarit ovat mahdollistaneet lyhyet läpimenoajat luottohakemuksille – päätökset tehdään tässä ja nyt-ajattelulla. Perintätoimistoista käytämme erästä suurimmista ja sen rinnalla pienempää, jonka toimintatapa on mielestämme sopinut suurehkojen saatavien käsittelyyn. Asianajotoimistokäytännön juridiikan asian tuntijana on ollut monissa kiperissä tilanteissa pelastavana enkelinä.

Tunnuslukujen laskeminen ja raportointi muille prosessissa mukana oleville on olennainen osa luotonohjausta ja hyvää yhteistyötä myynnin kanssa.

Seuraamme kuukausittain mm näitä asioita:

- * myyntisaamisten kiertonopeus prosesseittain - myönnetty maksuajat vaikuttavat tähän
- * ylipitkien > 14 pv maksuaikojen osuus kaikista myönnetyistä
- * erääntyneiden saatavien kiertopäivät - kertoo perinnän tehokkuudesta
- * erääntyneiden saatavien osuus %:na kokonaisuudesta - kertoo siitä, ovatko riskit hallinnassa
- * nettoluottotappiot %:na liikevaihdosta - tärkeä luku luottopolitiikasta päätettäessä
- * aktiiviasiakkaiden osuus koko kannasta
- * tratan teho %:na asetuista
- * suuret saatavat raportoidaan viikottain
- * perintäprosentti aktiiviasiakkaista
- * perintätoimistoihin siirretty
- * jälkiperittävien summa
- * vakuuksien määrä ja uusiminen
- * yrityskorttihakemuksen käsittelyn nopeus ja kausivaihtelut
- * hylättyjen/vakuutta pyydettyjen osuus saapuneista hakemuksista

Luvut ovat vuodesta toiseen vertailukelpoisia, koska useimmat lasketaan päivinä ja prosentteina, jolloin hinnanmuutokset eivät vääristä tietoja.

Öljyala on mielenkiintoisessa murrosvaiheessa, joka tosin heittää varjonsa kollegojen keskinäiseen kanssakäymiseen.

Lämpimin keväterveisin uutta purjehduskautta odotellen!

PUHEEN- VUORO



Viime numerossa kerrottiin aloitteesta, jonka yhdistys 14.12.1995 jätti oikeusministeriölle Ruotsin kruununvoutien antamien maksamismääräysten täytäntöönpanokelpoisuudesta Suomessa.

6.2.1996 saapui kansliapäällikkö **Kirsti Rissasen** ja lainsäädäntöneuvos **Matti Savolaisen** allekirjoittama vastaus:

KRUUNUNVOUDIN RUOTSISSA ANTAMIEN MAKSAMISMÄÄRÄYSTEN TÄYTÄNTÖÖNPANO SUOMESSA

Vastauksena kirjeeseen oikeusministeriö kunnioittavasti saattaa tiedoksenne seuraavan.

Ruotsin tuomioistuinten ja muiden toimivaltaisten viranomaisten antamien yksityisoikeuden alaan kuuluvien päätösten tunnustamiseen ja täytäntöönpanoon Suomessa sovelletaan Luganossa 16 päivänä syyskuuta 1988 tuomioistuinten toimivallasta sekä tuomioiden täytäntöönpanosta yksityisoikeuden alalla tehtyä yleissopimusta (A 613/93; SopS 44/93). Yleissopimus on Suomen ja Ruotsin välisessä suhteessa tullut voimaan 1 päivänä heinäkuuta 1993. Tämän lisäksi tunnustamiseen ja täytäntöönpanoon sovelletaan Kööpenhaminassa 11 päivänä lokakuuta 1977 yksityisoikeudellista vaatimusta koskevien tuomioiden tunnustamisesta ja täytäntöönpanosta tehtyä sopimusta (A 882/77; SopS 56/77) ja sanotun sopimuksen edellyttämää yksityisoikeudellista vaatimusta koskevien pohjoismaisten tuomioiden tunnustamisesta ja täytäntöönpanosta annettua lakia (588/77), siltä osin kuin sopimukseen tai lakiin (*tuomiolaki*) sisältyy määräyksiä tai säännöksiä kysymyksistä, joita ei ole säännelty Luganon yleissopimuksessa.

Luganon yleissopimuksen mukaan sopimusvaltiossa annettu tuomio tunnustetaan ja pannaan täytäntöön toisessa sopimusvaltiossa (26 artiklan 1 kappale ja 31 artiklan 1 kappale). Pääsäännön mukaan tuomiolla tarkoitetaan tuomioistuimen antamaa ratkaisua, riippumatta siitä, mitä nimeä ratkaisusta käytetään (25 artikla). Tätä pääsääntöä on kuitenkin väljennetty yleissopimuksen pöytäkirjan N:o 1 Va artiklassa siten, että elatusapuasioissa tuomioistuimella tarkoitetaan myös Tanskan, Islannin ja Norjan hallintoviranomaisia sekä yksityisoikeudellisissa asioissa myös Suomen ulosotonhaltijaa.

Tuomiolain mukaan Suomessa pannaan täytäntöön toisessa pohjoismaassa annetut tuomiot, joilla tarkoitetaan tuomioistuimen päätöstä, jolla pääasia on lopullisesti ratkaistu (3 §). Tuomion veroiseksi katsotaan myös mm. Ruotsin tuomioistuimen antama päätös, jolla joku on lainhakuasiassa määrätty maksuvelvolliseksi sekä Ruotsin tuomioistuimen maksamismääräysasiassa antama todistus siitä, että ulosmittaus saadaan toimittaa (4 §:n 1 ja 2 kohta).

Luganon yleissopimuksen (1988) ja tuomiolain (1977) jälkeen on Ruotsissa säädetty

laki maksamismääräys- ja virka-apuasoiden käsittelystä kruununvoutiviranomaisessa (1990:746), jonka mukaan rahamääräistä saatavaa koskeva maksamismääräysasia ja muuta yksityisoikeudellista vaatimusta koskeva virka-apuasia käsitellään yksinkertaisessa summaarisessa järjestyksessä ja ratkaistaan kruununvoutiviranomaisen antamalla päätöksellä. Kruununvoutiviranomaisen antama päätös ei ole sellainen tuomio, joka Suomen olisi tunnustettava ja pantava täytäntöön enempää Luganon yleissopimuksen kuin tuomiolainkaan mukaisesti, koska tällaista päätöstä ei ole rinnastettu täytäntöönpanokelpoiseen tuomioistuimen päätökseen näissä säädöksissä. Ruotsin sisäiseen lainsäädäntöön ei myöskään ole otettu säännöksiä, joiden nojalla kruununvoutiviranomaisen päätös voitaisiin muuttaa sellaiseksi tuomioksi, joka olisi esimerkiksi Luganon yleissopimuksen mukaan täytäntöönpanokelpoinen.

Myöskään Luganon yleissopimuksen pohjana olevaan Brysselissä 27 päivänä syyskuuta 1968 tuomioistuinten toimivallasta ja tuomioiden tunnustamisesta ja täytäntöönpanosta yksityisoikeuden alalla tehtyyn yleissopimukseen, siihen myöhemmin tehtyine tarkistuksineen ja muutoksineen, ei sisälly mitään sellaisia määräyksiä, joiden nojalla edellä tarkoitettu Ruotsin kruununvoutiviranomaisen tapaisen hallinnollisen viranomaisen summaarisessa prosessissa antamat ratkaisut tunnustettaisiin ja pantaisiin täytäntöön samoin kuin tuomioistuimen päätökset.

Suomen, Ruotsin ja Itävaltan tultua Euroopan unionin jäseniksi nämä uudet valtiot tulevat myös liittymään edellä tarkoitettuun Brysselin yleissopimukseen (1968). Tätä tarkoittavat liittymisneuvottelut on tarkoitus aloittaa lähiaikoina neuvotteluja varten asetettavassa työryhmässä. Yleissopimukseen liittymisen yhteydessä voidaan sopimusvaltioiden ja uusien jäsenvaltioiden välisellä erityisellä sopimuksella tehdä yleissopimukseen tarpeellisia tarkistuksia (63

artiklan 2 kappale). Tämän mukaisesti Ruotsi onkin Euroopan unionin neuvostolle toimittamassaan muistiossa ehdottanut, että Brysselin yleissopimuksen pöytäkirja V2 artiklaan otettaisiin nimenomainen määräys siitä, ettei sopimuksen mukaisesti tunnustettaviin ja täytäntöönpantaviin tuomioistuimen päätöksiin rinnastettaisiin kruununvoutiviranomaisen antamat päätökset maksamismääräys- ja virka-apuasioissa. Ei ole mitään syytä epäillä, etteikö tätä teknisluonteista lisäystä tulisi liittymissopimusneuvotteluissa hyväksymään. Sen jälkeen, kun liittymissopimus on tullut voimaan Suomen ja

Ruotsin välillä, on tästä seurauksena, että Ruotsin kruununvoutiviranomaisen antamat edellä tarkoitettut päätökset tunnustetaan ja pannaan täytäntöön Suomessa näin tarkistetun Brysselin sopimuksen mukaisesti. Tarkoituksena onkin, että Suomi ja luonnollisesti myös Ruotsi pyrkivät saattamaan tarkistetun Brysselin sopimuksen voimaan mahdollisimman pian sen jälkeen, kun liittymissopimus on allekirjoitettu.

Koska Ruotsin kruununvoutiviranomaisen päätösten tunnustaminen ja täytäntöönpantavuus voidaan sekä Suomen että myös muiden EU:n jäsenvaltioiden osalta katta-

vasti ja teknisesti yksinkertaisella tavalla turvata Brysselin sopimukseen liittymisen yhteydessä, ei voida pitää tarkoituksenmukaisena että näiden päätösten tunnustaminen ja täytäntöönpano järjestettäisiin tätä ennen erillisellä lailla, kuten Norjassa on menetelty. Lisäksi on huomattava, että Norja ei ole Euroopan unionin jäsenvaltio eikä tämän vuoksi voi liittyä Brysselin yleissopimukseen.

Kansliapäällikkö
Kirsti Rissanen

Lainsäädäntöneuvos
Matti Savolainen

!?!?! Yhdistyksemme nimi !?!?!?

Yli 20 vuotta suhteellisen aktiivisesti kokouksissamme käyneenä olen havainnut puheenvuoroissa entistä useammin kritiikkiä yhdistyksemme nimestä. Nimi koetaan kovin maskuliiniseksi, koska jäsenkunnan naisten määrä on lisääntynyt suhteellisesti enemmän kuin miesten. Viimeksi nimiasia oli esillä puheenjohtajan puhuessa uusille luottotutkinnon suorittaneille henkilöille 28.3.

Vanha, perinteinen, hyvä Luottomiehiet -sana on yhdistyksen nimenä erisnimi, samaa sanaa on käytetty myös jäsenistä ammattilaisina. Nimen käyttöä voidaan verrata lakimies -sanaan ja Lakimiesliittoon, jolla tällä hetkellä on vajaan 10.000 henkilön jäsenkunnassaan n. 38% naisia. Lakinainen -sanaa ei kuitenkaan misään käytetä. Luottonainenkaan ei tunnu hyvältä.

Suomen kielessä on muitakin yhdyssanoja, joissa mies= henkilö. Esimerkiksi tutut virkamies (tjänsteman t. ämbetsman), puhemies (talman), luottamusmies (förtroendeman), talonmies (gårdskarl), ei talon nainen! Edellämäinittujen vakansseja ovat usein miehittäneet naiset. Tehtävänimike ei ole siis sidottu sukupuoleen myöskään toisella kotimaisella kielellä.



Teksti:
Pertti Larva

Mies -sanan käytöstä urheilussa tulee mieleen eräs 11-vuotiaitten tyttöjunioreiden koripallo-ottelu, jossa tämän tästä valmentaja komensi pelaajia: pidä miestä! tai: kenen mies? Se kuulosti kyllä todella hauskalta, mutta pelaajat olivat tosissaan. Joku tytöistä on varmaan ollut ottelussa valmentajansa luottomies! Sanallahan on positiivinen merkitys, vaikka se ei koskekaan aina luotonvalvontaa.

Hei! Pidä miestä!

Aikoinaan nimestämme oli äänestyskin yhdistyksen naisyksessä. Nykyinen nimi voitti, koska hyvää vaihtoehtoa ei ollut. Luottomiehiet on edelleen hyvä nimi ja sille on vaikea löytää vaihtoehtoja. Jos nimiasia otetaan jälleen käsiteltäväksi, niin ehdotukseni on Luottokilta - Kreditgillet ry (Finnish Credit Guild). Kilta on vanha ammattikunta ja yhdistystä merkitsevä sana, jota on helppo käyttää myös kansainvälisesti. Olen tarkistanut Kielitoimiston kannan sanan merkityksestä ja sen, ettei sillä ole mitään sukupuoleen liittyvää, poliittista tms painotusta. Sana on perinteikäs, mutta niin on yli 34 -vuotias yhdistyksemme.

Luottomiehet-Kreditmännens ry

UUDET JÄSENET

Luottomiehet ry:n hallituksen kokouksessa 13.12.95 hyväksytyt uudet jäsenet.

Ansamaa Margit

luotonvalvoja
Fenet Oy
Kerkkolankatu 17
05800 Hyvinkää

Aspia Sari

lakimies
Merita Rahoitus oy
00020 Merita

Kuikka Sylvi

talouspäälikkö
Oy Qualitron Ab
Vitikka 4
02630 Espoo

Reijonen Eva

luotonvalvoja
Oy Elektrolux Ab
PL 185
00511 Helsinki

Luottomiehet ry:n hallituksen kokouksessa 06.02.96 hyväksytyt uudet jäsenet.

Erkkola Ville

laatupäälikkö
Oy Telemedia Finland Ab
Apilakatu 13
20740 Turku

Fagerström Tom

varatuomari
Kesko Oy
Satamakatu 3
00160 Helsinki

Jauhiainen Sirkka

luotonvalvoja
TNT Suomi Oy
Tullimiehentie 2
01530 Vantaa

Heino Sirpa-Liisa

ryhmäpäälikkö
American Express
Kanavaranta 9
00160 Helsinki

Hämäläinen Kirsi-Marja

luotonvalvoja
Oy Kontino AB
PL 27
01301 Vantaa

Hätönen Ulla

varatuomari
Perimistoimisto Contant Oy
Uudenmaankatu 24 A
00120 Helsinki

Kaivo-oja Heli

luotonvalvoja
LVI-Dahl Oy
Robert Huberintie 3
01510 Vantaa

Salonen Tommi

perintäkonsultti
Intrum Justitia
Pasilanraiti 5
00241 Helsinki

Luottomiehet ry:n hallituksen kokouksessa 04.03.1996 hyväksytyt uudet jäsenet.

Ruotsalainen Minna

luottopäälikkö
Oy Huolintakeskus Ab
PL 405
00101 Helsinki

Kauhanen Marjatta

luotonvalvoja
Oy Huolintakeskus Ab
PL 405
00101 Helsinki

Kiiski Margit

luotonvalvoja
Oy Huolintakeskus Ab
PL 405
00101 Helsinki

Koivisto Kari

luotonvalvoja
Oy Huolintakeskus Ab
PL 405
00101 Helsinki

Suhonen Jukka

luotonvalvoja
Oy Huolintakeskus Ab
PL 405
00101 Helsinki

Takala Sinikka

luotonvalvoja
Oy Huolintakeskus Ab
PL 405
00620 Helsinki

Serkamo Thea

reskontran esimies
Matkatoimisto Oy Area
Päivärinnankatu 1
00250 Helsinki

Spaak Minna

perintäkonsultti
Intrum Justitia oy
PL 47
00241 Helsinki

Toivonen Maaret

luottopäälikkö
Keskometalli Oy
PL 431
20101 Turku

Viermaa Riitta

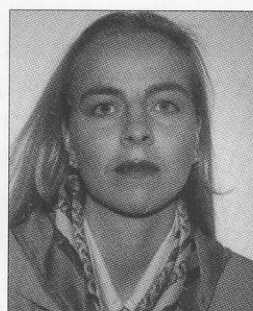
luotonvalvoja
Amerpap Oy
PL 24
00391 Helsinki

NIMITYKSIÄ

DUN & BRADSTREET FINLAND OY



Sirpa Vahvelainen



Tiina Immonen



Hanna Piipponen

Taloushallintoassistentiksi on nimitetty 26.2.1996 alkaen **Sirpa Vahvelainen**. Hän on aikaisemmin toiminut talouspäälikkönä Savonlinnan Matkailupalvelussa.

Luottotietokonsultiksi on nimitetty 1.4.1996 alkaen **Tiina Immonen**. Hän on aikaisemmin toiminut myyntineuvottelijana Suomen Asiakastieto Oy:ssä.

Asiakaspalveluun on nimitetty 18.4.1996 alkaen **Hanna Piipponen**.

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN r.y.

TOIMINTAKERTOMUS VUODELTA 1995

Vuosi 1995 oli yhdistyksen kolmaskymmenesneljäs toimintavuosi.

JÄSENISTÖ

Uusia jäseniä hyväksyttiin vuoden 1995 aikana 89. Jäsenmäärä oli vuoden lopussa 701, joten eronneita on lähes yhtä paljon kuin uusia.

HALLITUS

Yhdistyksen hallitus toimi seuraavassa kokoonpanossa:

- * Puheenjohtaja, markkinointijohtaja
Olli Kivelä
Tietoperintä Oy
- * Varapuheenjohtaja, markkinointipäällikkö
Helena Pahlman
Suomen Asiakastieto Oy
- * Sihteeri, apulaistuottopäällikkö
Veijo Laakso
Luottokunta
- * Rahastonhoitaja, luotonvalvoja
Anne Björk
Oy Kontino Ab
- * Kerhomestari, myyntipäällikkö
Jouni Suominen
Dun & Bradstreet Soliditet Oy

* Varsinaisia hallituksen jäseniä olivat:

- * Tuottopäällikkö Kai Palmén
Scansped Oy
- * Asianajaja Jyrki Pekkala
Asianajotoimisto Jyrki Pekkala
- * Taloustäällikkö Yrjö Stenberg
Oy Hobby Hall Ab
- * Perintäsihteeri Gun Stjernberg
Vakuutusosakeyhtiö Garantia

TILINTARKASTAJAT

Luotonvalvoja Harriet Ahrenberg
ABB Service Oy

Taloustäällikkö Pekka Tiilikainen
Valtameri Oy

VARATILINTARKASTAJAT

Taloustähtaja annu Markkanen
Helsingin KTK Oy

Tuottopäällikkö Marja Viinikka
Neste Oy

TOIMIKUNNAT

Luotoalan neuvottelukunta:

Puheenjohtaja, markkinointijohtaja
Olli Kivelä
Tietoperintä Oy

Jäsenet:

- * Osastopäällikkö Tom-G. Ahlroos
SLO Oy
- * Pankinjohtaja Lassi Kantola
Suomen Yhdyspankki Oy
- * Tuottopäällikkö Pertti Larva
Sanoma Osakeyhtiö
- * Taloustähtaja Seija Lehtonen
Perheauto Oy
- * Tuottopäällikkö Kari Mälikärki
Kaukomarkkinat Oy
- * Toimitusjohtaja Mikko Parjanne
Suomen Asiakastieto Oy
- * Toimitusjohtaja Risto Suviala
Eräpäivä Oy

Lakitoimikunta:

- * Puheenjohtaja, varatoimitusjohtaja
Timo Mäki
Perimistöimisto Contant Oy

Jäsenet:

- * Hallintopäällikkö Reijo Aarnio
Suomen Asiakastieto Oy
- * Varatuomari Pirjo Ahola
Intrum Justitia Oy
- * Tuottopäällikkö Kari Heiskanen
Kesko Oy
- * Toimitusjohtaja Visa Koskiahde
ID-Tuottotutkimus Oy
- * Johtaja Jyrki Lindström
Tietoperintä Oy
- * Lakimies Juha Perälä
Postipankki Oy
- * Osastopäällikkö Anna-Maija Urpelainen
Oy Teboil Ab

Koulutustoimikunta:

- * Puheenjohtaja, perinäsihteeri
Gun Stjernberg
Vakuutusosakeyhtiö Garantia

Jäsenet:

- * Osastopäällikkö Satu Henttonen
Tietoperintä Oy
- * Apulaistuottopäällikkö Veijo Laakso
Luottokunta
- * Tuottopäällikkö Eero Seppä
Asva Oy
- * Toimitusjohtaja Risto Suviala
Eräpäivä Oy

Ulkomaantoimikunta:

- * Puheenjohtaja, toimitusjohtaja
Thomas Feodoroff
Intrum Justitia Oy

Jäsenet:

- * Luottopäällikkö Petri Carpen
Luottokunta
- * Yhteyspäällikkö Raimo Järvisalo
Suomen Luottotieto-osuuskunta
- * Sihteeri Virpi Laaksonen
Intrum Justitia Oy
- * Lakimies Mika Linna
Perimistöimisto Contant Oy
- * Toimitusjohtaja Mats Nybondas
Dun & Bradstreet Soliditet Oy
- * Talouspäällikkö Yrjö Stenberg
Oy Hobby Hall Ab

Luottolinkin toimitusneuvosto:

- * Päätoimittaja, luottotietotutkija
Mikko Kallankari
Suomen Luottotieto-osuuskunta

Jäsenet:

- * Luottotietokonsultti Helena Lajunen
Dun & Bradstreet Soliditet Oy
- * Luottopäällikkö Jukka Marttila
Enso-Gutzeit Oy
- * Toimitusjohtaja Ari Rajala
Balance-Consulting Oy
- * Perintäsihteeri Pasi Randen
Intrum Justitia Oy
- * Osastopäällikkö Siru Syrjälä
Oy Valitut Palat-Reader's Digest Ab
- * Lehden taittaja, toimitusjohtaja, AD
Jorma Tähtinen,
Mainosateljee Tähtinen Ky

HALLITUKSEN KOKOUKSET

Hallitus kokoontui vuoden 1995 aikana yhdeksän kertaa.

VARSINAISET KOKOUKSET

Varsinainen kevätkokous

Yhdistyksen varsinainen kevätkokous pidettiin Kevätretken yhteydessä Tampereella 17.5.1995. Kokouksessa hyväksyttiin tilinpäätös ja toimintakertomus vuodelta 1994 ja myönnettiin vastuuvapaus hallitukselle.

Kokouksen yhteydessä Tampereen käräjäoikeuden tuomari Petteri Palomäki piti esitelmän alioikeusuudistuksesta.

Itse retkellä tehtiin vierailu Aamulehti-Yhtymään, missä isännät selostivat hyvää kehitystään pienine luottotappioineen.

Varsinainen syyskokous

Varsinainen jäsenkokous pidettiin 01.11.1995 SAS Radisson hotellissa. Kokouksessa hyväksyttiin hallituksen ehdotus talousarvioiksi vuodelle 1996 sekä päätettiin säilyttää jäsenmaksu entisen 200 mk:n suuruisena. Kannatusjäsenmaksu säilyi 1.200 mk:n suuruisena. Hallituksen erovuorossa olevien jäsenten tilalle valittiin seuraavat henkilöt:

Luottopäällikkö Kari Mälikärki, Kaukomarkkinat Oy, toimitusjohtaja Mats Nybondas, Dun & Bradstreet Soliditet Oy, myyntipäällikkö Kari Räsänen, Suomen Asiakastieto Oy sekä yhteyspäällikkö Juha Iskala, Intrum Justitia Oy. Viimemainittu valittiin hallituksen jäsenyydestä kesken toimikauden luopuneen Jouni Suomisen tilalle.

Uudeksi puheenjohtajaksi valittiin äänestyskellä toimitusjohtaja Mats Nybondas, D & B Soliditet Oy:stä.

Tilintarkastajiksi vuodelle 1996 valittiin talousjohtaja Hannu Markkanen, Helsingin KTK Oy:stä ja luottopäällikkö Marja Viinikka, Neste Liikennepalvelu Oy:stä. Varatilintarkastajiksi valittiin osastopäällikkö Tom G. Ahlroos, SLO Oy:stä ja luottopäällikkö Helena Fjäder, Machinery Oy:stä.

Varsinaisen syyskokouksen jälkeen Vuoden Luottomies Reijo Aarnio piti esitelmän aiheesta Tietosuoja käytännössä.

MUUT KOKOUKSET JA TAPAHTUMAT

Jäsenkokoukset

Ylimääräinen jäsenkokous pidettiin 25.1.1995. Kokouksesitelmän piti hallintojohtaja Hannu Raiskio, Berner Osakeyhtiö, aiheena Luottopolitiikka osana onnistunutta myyntiä.

Syksyllä 13.9.1995 pidettiin toinen ylimääräinen jäsenkokous, jossa esitelmöitsijänä toimi pankinjohtaja Pirjo Repo, joka kertoi Handelsbankenin toiminnasta Suomessa.

Vuoden luottomies

Luottopäivät järjestettiin 2. - 4.10.1995 m/s Silja Serenadella. Siellä julkistettiin Vuoden Luottomies, joka on Reijo Aarnio, Suomen Asiakastieto Oy. Reijo Aarnion ansioiksi katsottiin menestyksellinen ura perintä- ja ennenkaikkea luottotietoalalla sekä hänen aktiivinen panoksensa Luottomiesten toimikunnissa ja hallituksessa. Reijo on toiminut koulutustoimikunnan jäsenenä neljä vuotta ja hallituksen jäsenenä ollessaan ko. toimikunnan puheenjohtajana kolme vuotta, vastaten tuolloin mm. luottopäivien järjestämisestä ja niiden kehittämisestä. Reijo on toiminut myös lakitoimikunnan aktiivisena ja ahkerana jäsenenä toimikunnan perustamisesta, vuodesta 1989 alkaen. Erityisen ajankohtaiseksi Reijon

Aarnion valinnan Vuoden Luottomieheksi tekee hänen keskeinen roolinsa yksityisoikeudellisen trappaprosessin kehittämisessä.

Iltamat

Iltamat järjestettiin tuttuun hilpeään tapaan 15.3.1995, nyt Vakuutusyhtiö Pohjolan tiloissa Lönnrotinkadulla. Perinteiseen ohjelmaan kuului Luottotutkimnon suorittaneiden palkitseminen. Tänä vuonna 34 henkilöä suoritti Markkinointi-instituutin puitteissa toimivan tutkimnon ja kaikkiaan heitä on nyt 242 Suomessa.

JÄSENLEHTI

Yhdistyksen julkaisema Luottolinkki-lehti ilmestyi vuoden aikana neljä kertaa.

YHDISTYKSEN TALOUS

Yhdistyksen taloudellinen asema on edelleen säilynyt hyvänä toimintavuoden aikana. Jäsenmaksuja kertyi budjetoitua 16.000 mk enemmän. Luottolinkin kokonaiskulut pysyivät budjetin mukaisina. Korkokulut ylittyivät vuonna 95, mutta jäänevät kuluvalta vuodelta alle budjetoidun.

Muuten yhdistyksen toiminta on pysynyt aika 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 1995

Luottoalan Neuvottelukunta

Luottoalan neuvottelukunta kokoontui keran toimintavuoden aikana, 10.11.95. Todettiin koulutuksen olevan tärkeä osa yhdistyksen toimintaa ja että yhteistyötä korkeakoulujen kanssa tulisi kehittää. Yhdistyksen omat resurssit eivät riitä takaamaan koulutuksen tarpeellista tasoa. Tulisi myös seurata Fecman puitteissa tapahtuvaa koulutuskehitystä. Yleisesti todettiin toimikuntien toimivan hyvin ja alan julkaisun, Luottolinkin kehittyneen positiivisesti.

Lakitoimikunta

Perintälakitoimikunnan mietintö luovutettiin oikeusministeri Jäätteenmäelle 18.1.1995; työhön osallistui neljä yhdistyksemme jäsentä. Lakitoimikunta valmisteli yhdistyksen lausunnon, joka jätettiin 31.3.1995. Lausuntoyhteenvedon jälkeen jatkuneeseen virkamiesvalmisteluun on osallistuttu syksyn -95 aikana useaan otteeseen.

Korkolain muutos tuli voimaan 1.5.1995. Viivästyskoron tulkintaongelmista järjestettiin

15.6.1995 keskustelutilaisuus Keskuskaupakamarissa. Hyvä perintätapa kuluttajaperinnässä -ohjeistus uudistettiin yhteistyössä kuluttaja-asiamiehen kanssa syyskuussa.

Yhdistys jätti 12.5.1995 oikeusministeriölle aloitteen velkojan kulujen korvaamisesta osamaksutilityksen yhteydessä koskevien säännösten muuttamiseksi vastaamaan oikeudenkäymiskaaren 21. luvusta ilmenevää pääsääntöä, jonka mukaan häviöpuoli vastaa kaikista oikeudenkäynnin kuluista. Asiasta järjestettiin kuulemistilaisuus oikeusministeriössä 10.11.1995. Joulukuussa saatiin ministeriön vastaus, jossa kulukäytäntöä maassa ilmoitettiin seurattavan, mutta lainsäädäntötoimiin ei ryhdytä. Pyrkimykset velkojan kannalta oikeudenmukaisemman lopputuloksen saavuttamiseksi jatkuvat.

Tuomioistuinmaksujen korotusta koskevasta asiasta kuultiin toimikunnan puheenjohtajaa eduskunnan lakivaliokunnassa.

Paikallishallintouudistus nytkähti eteenpäin kesäkuussa 1995. Yhdistyksen lausunnot ulosoton hallinto- ja lainkäyttöorganisaatiota sekä muutoksenhaun uudistamista koskevista lakiesityksistä sekä syyttäjälaitoksen uudistamista koskevasta esityksestä annettiin eduskunnan lakivaliokunnalle, jossa toimikunnan puheenjohtaja oli kuultavana 22.11.1995.

"Velkajärjestelyt luotonantajan kannalta" -projekti jatkui oikeuspoliittisen tutkimuslaitoksen toimesta ja toimikunnan edustus on ollut työssä mukana.

Toimikunnassa valmisteltiin Ruotsin kruununvoutien maksamismääräysten täytäntöönpanokelpoisuutta Suomessa koskeva esitys, joka jätettiin oikeusministeriölle 14.12.1995. Ministeriön vastaus on toisaalla tässä lehdesä.

KOULUTUSTOIMIKUNTA

Kokoukset

Toimikunta piti vuoden aikana viisi kokousta.

LTS-tutkinto

Kurssilta 05 valmistui 35 opiskelijaa. Diplomit jaettiin yhdistyksen järjestämissä iltamissa 15.3. Kurssin 07 avauspäivä oli 1.11. Toimikunnan puheenjohtaja esitti avauspäivällä yhdistyksen terveiset uusille opiskelijoille. Vuoden lopussa oli opiskelijoita kursseilla 06 ja 07 yhteensä noin 75.

Toimikunta sai vuoden 1994 lopussa Markkinointi-instituutilta tehtäväksi uusia vakuuksia käsittelevän oppimonisteen. Monisteen kirjoittajiksi koottiin viisi asiantuntijaa yhdistyksen jäsenistä, joista yksi toimii kooppiaineen opettajana. Noin 150-sivuinen oppimo-

niste "Luottoriskin pienentäminen" valmistui huhtikuussa.

Luottopäivät

Luottopäivät järjestettiin 2. - 4.10 m/s Silja Serenadella Tukholmaan suuntautuvan ris-teilyn merkeissä. Järjestelyt toteutettiin, ku-ten aikaisempina vuosinakin, hyvässä yhteis-työssä ulkomaantoimikunnan kanssa. Ulko-maantoimikunta huolehti Tukholmassa ta-pahtuneesta ohjelmasta, yleiset järjestelyt ja muu ohjelma olivat koulutustoimikunnan vastuulla. Luottopäiväristeilyyn osallistui 64 yhdistyksen jäsentä. Luennoilla käsiteltiin tulossa olevaa perintälakia, uudistettua trat-taperintää sekä tutustuttiin konkurssiasia-mieheen. Lisäksi ohjelmassa oli paneelikes-kustelu aiheesta "Kuka suojelisi velkojaa?". Luottopäivien ohjelmaan kuului perinteen mu-kaisesti myös vuoden luottomiehen julkista-minen.

ULKOMAANTOIMIKUNTA

Suomen EU-jäsenyyden myötä ulkomaantoi-mikunta panosti voimavaransa lähinnä FECMA:n toimintaan, joka olikin vuonna -95 pirteämpää kuin aikoihin. FECMA oli mm. vaikuttamassa EU-parlamentin heinäkuussa

hyväksymän tietosuojadirektiivin sisältöön. Lisäksi järjestön asiantuntija on mukana eu-rooppalaisen tilinpäätöskäytännön harmoni-sointia käsittelevässä EU:n työryhmässä. FECMA:n jäsenyhdistyksille jaettava informaatio- ja keskustelulehtinen, FECMA Newslet-ter, saatiin vihdoin aikaiseksi vuosien valmis-telun jälkeen. Lehdykkä ilmestyy kaksi kertaa vuodessa ja jaetaan Luottomiehet r.y:n jäse-nille Luottolinkin mukana.

FECMA:n jäsenyhdistysten toiminta näyt-tää varsin useassa maassa keskittyvän jäse-nistön kouluttamiseen. FECMA:n piirissä käynnistettiin selvitys, jolla pyritään kartoit-tamaan mahdollisuudet monikansalliseen luottoalan koulutushankkeeseen sekä siihen mahdollisesti saatavaan EU:n taloudelliseen tukeen. FECMA piti vuonna -95 kaksi kokous-ta (council meetingia), joihin osallistuivat Tho-mas Feodoroff ja Petri Carpén (kevätkokous) sekä Olli Kivelä ja Petri Carpén (syyskokous). Vuoden aikana aloitettiin myös järjestön his-torian suurimman konferenssin, FECMA '96:n valmistelut.

Ulkomaantoimikunta osallistui lisäksi kou-lutustoimikunnan lokakuussa järjestämiin luottopäivien valmisteluun koordinoimalla se-minaariin kuuluneet yritysvierailut sekä lu-ennot Ruotsissa.

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN Iy

TULOSLASKELMA

	Tilikausi 010195-311295	Ed. tilikausi 010194-311294
VARSINAINEN TOIMINTA		
TUOTOT		
Luottolinkki	114800.00	65100.00
Jäsenluettelo	0.00	14000.00
Koulutus ja jäsentilaisuudet	182815.20	144487.00
Yhteensä	297615.20	223587.00
KULUT		
Luottolinkki	-183297.11	-127807.69
Jäsenluettelo	0.00	-31391.31
Koulutus ja jäsentilaisuudet	-157769.10	-106203.32
FECMAN:n kulut	-20436.50	-8321.80
Tutkimus ja tutkinnot	-6552.00	-7918.50
Palkat ja palkkiot	0.00	0.00
Hallintokulut	-60986.69	-68321.86
Yhteensä	-429041.40	-349964.48
TUOTTO / KULUJÄÄMÄ	-131426.20	-126377.48
SIJOITUKSET		
Korkotuotot	7577.30	6121.70
	-123848.90	-120255.78

VARAINHANKINTA

TUOTOT

Jäsenmaksut	152000.00	148175.00
Jäsenrekisterin myynti	6000.00	6000.00
Yhteensä	158000.00	154175.00
	34151.10	33919.22
KORKOKULUT	0.00	0.00
TILIKAUDEN TULOS	34151.10	33919.22
	=====	=====

TASE

311295

311294

VASTAAVAA

VAIHTO- JA RAHOITUSOMAISUUS

Saamiset		
Siirtosaamiset	18283.10	2745.00
Muut saamiset	160000.00	120000.00
Rahat ja pankkisaamiset	56409.66	70552.76
Yhteensä	234692.76	193297.76
	=====	=====

VASTATTAVAA

OMA PÄÄOMA

Edellisten tilikausien tulos	186881.66	152962.44
Tilikauden tulos	34151.10	33919.22
Yhteensä	221032.76	186881.66

VIERAS PÄÄOMA

Lyhytaikainen vieras pääoma

Ostovelat	13660.00	6416.10
Siirtovelat	0.00	0.00
Yhteensä	13660.00	6416.10

Yhteensä

234692.76

193297.76

Tilintarkastuskertomus

Olemme tarkastaneet Luottomiehet - Kreditmännens ry:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon sekä toimintakertomuksen tilikaudelta 1995. 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 34.151,10 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 3.4.1996

Pekka Tiilikainen

Harriet Ahrenberg

KOKOUSKUTSU

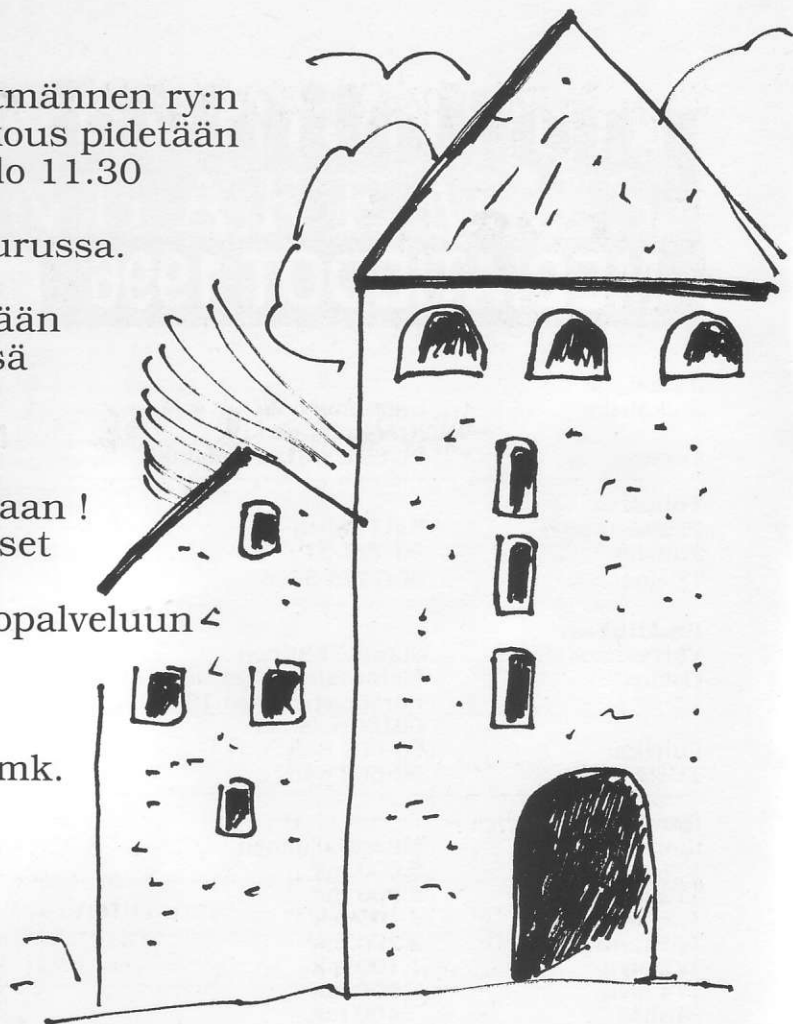
Luottomiehet - Kreditmännens ry:n
varsinainen kevätkokous pidetään
tiistaina 14.5.1996 klo 11.30
Turun Linnassa,
Bryckman Salissa, Turussa.

Kokouksessa käsitellään
sääntöjen 9. pykälässä
mainitut asiat.

Ilmoittaudu heti,
vain 80 mahtuu mukaan !
Sitovat ilmoittautumiset
Lisbeth Taunulalle
Itä-Helsingin Toimistopalveluun <
puh. (90) 323 320 tai
fax (90) 323 546
6.5.1996 mennessä.
Retken hinta on 390 mk.

TERVETULOA !

LUOTTOMIEHET -
KREDITMÄNNEN RY
HALLITUS



AIKATAULU

- | | |
|-------|--|
| 09.06 | Pendolino lähtee Turkuun |
| 11.00 | Pendolino saapuu Turkuun, siirtyminen
bussilla Turun Linnaan |
| 11.30 | Kevätkokous Turun Linnassa, Bryckman
Salissa, kokousesitelmä |
| 13.00 | Lounas Turun Linnassa, Eteläinen Sali |
| 14.30 | Siirtyminen busseilla Kvaerner Masa-Yardsin
Pernoon Telakalle ja tutustuminen telakkaan |
| 16.45 | Bussikuljetus juna-asemalle |
| 17.16 | Juna lähtee Helsinkiin |
| 19.34 | Saapuminen Helsinkiin |

Omaa oksaa ei pidä sahata

Tammikuussa pidetyssä kuukausikokouksessa oli teeman luottomiesten strategia-suunnitelma vuoteen 2000 tähdäten. Se herätti allekirjoittaneessa seuraavia ajatuksia.

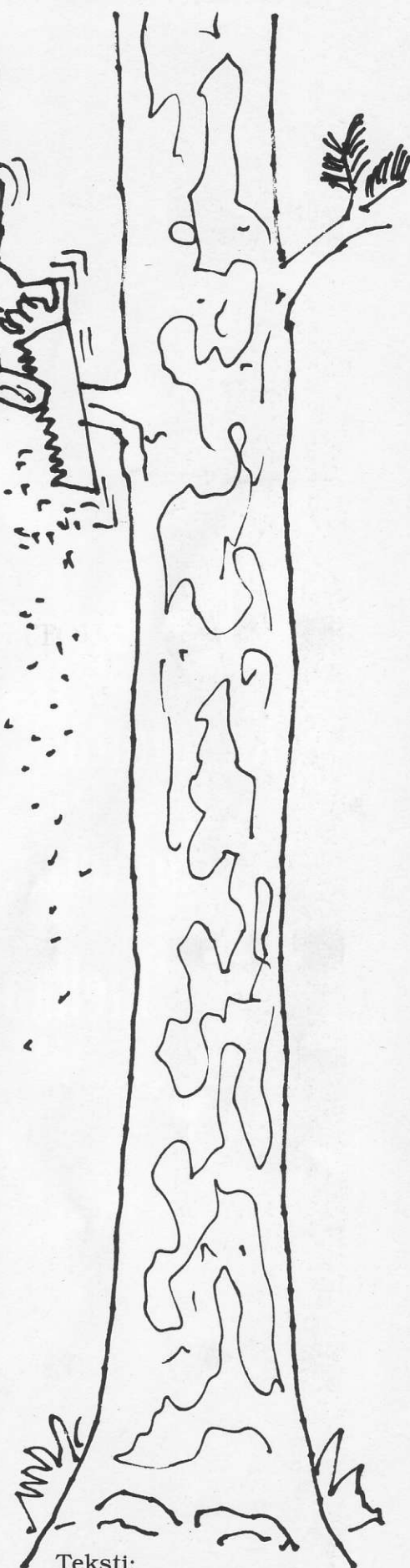
Maamme ammattikuntien joukossa on luottomiesten määrä, huolimatta siitä että se viimeisen kahdenkymmenen vuoden kuluessa on moninkertaistunut, varsin pieni. Vahvuutenamme ovat kuitenkin hyvin toimivat sisäiset yhteydet. Henkilöjäsenyyteen perustuvan yhdistyksemme yksittäisellä jäsenellä on täysi mahdollisuus vaikuttaa, joko suoraan tai edustajien kautta Luottoalan neuvottelukunnassa, hallituksessa tai eri toimikunnissa, joissa on edustettuna koko luottoalan kirjo.

Yhdistyksemme on myös alansa edelläkävijä, ainakin Pohjoismaissa. Yhteispohjoismaista kanssakäymistä pitää edelleen kehittää ja laajentaa. Kirjeenvaihtajajäseniä on ollut 1983 lähtien. Nyt kun Suomi on EU:n jäsen, halusimme sitä tai emme, meillä on hyvä mahdollisuus lisätä kanssakäymistä myös EU-maiden kanssa. Luottotavat, jopa taloudelliset olot vieraissa maissa tulevat tutummiksi kirjeenvaihtajajäsenien kautta. Ja mikä on tuttua, sitä on helpompi ymmärtää.

Viime vuosien aikana ovat yhdistyksen hallitukset löytäneet toimintaan hyvän yhdistelmän, johon kuuluu sopiva määrä hauskanpitoa sekä ajankohtaista tietoa ja koulutusta, tietojen ja taitojen ajan tasalla pitämiseksi.

Jäsenten alttius käydä kokouksissa ei ole kasvanut samassa suhteessa kuin jäsenkunta. Toimista aktiivisuuden

lisäämiseksi keskusteltiin viime kokouksessa monipuolisesti. Yhtenä ajatuksena hallitus esitti, että jäsenmaksutuoilla katettaisiin kokoukseen osallistuvien jäsenten ruokailukulut. Tätä sekä kannatettiin että vastustettiin, ja tiedän että seuraava näkemykseni ei ole yksin minun. Uusi käytäntö lisääisi ennestään yhdistyksen pääkaupunkikeskeyttä ja vähentäisi tasavertaisuuden periaatetta. Osamisesta ja jatkuvasta tietojen ajan tasalla pitämisestä huolehtiminen on yritysten tehtävä, varsinkin kun Suomen talouskasvu on laman jälkeen kääntynyt nousuun. Tässä suhteessa on ruotsalainen johtamiskulttuuri meitä harppauksen edellä. Hyvä ja motivoitu luotto-osasto on elintärkeä työkalu hyvälle ja motivoitulle johdolle. Tämän ajan henki on selvä. Komission suosituksesta kuluva vuosi on julistettu Elinikäisen oppimisen vuodeksi. Ajatuksena on se, että elinkeinoelämän tarpeiden kasvatamiin haasteisiin vastaaminen, jatkuvat lainsäädännössä tapahtuvat muutokset ja talouden rakenteellinen kehittyminen vaativat jatkuvaa uudelleen kouluttautumista ja verkottumista. Mikä onkaan parempi tilaisuus päivittää itsensä ajankohtaistiedon suhteen kuin yhdistyksemme kokoukset!



Teksti:
Pertti Pennanen