

Luottoliinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4.96



LM
Luottomiehet
Kreditmännen r.y.

Liikkeyrityksen luotto- toiminta

Perret-Anttila-Tuovinen

KIRJAYHTYMA

**LUOTTO-
MIEHET
35 v.**

Vk 40 Lokakuu
3
Torstai

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus	3
Jästäipäisyyttä	4
Puheenjohtajan palsta	7
Luottomiehet 35 vuotta	8
Miten huolehdimme uusista jäsenistä?	13
Porilaisen luottomiehen mietteitä	14
Perimispalkkion kohtuullisuu- desta ratkaisu	15
Luotonvalvojan näkökulma	16
Ylimääräinen jäsenkokous	18
FECMA Newsletter	21
Uusi maakaari mullistaa kiinteistöpanntauksen	26
Erikoisluottopäivät 2.-4.10.96	30
Nimityksiä	33
Yliisen Suomen tervehdys	34
Perintä on tehokasta Japanissa	34
Perintälaki edennyt eduskuntaan	36
Mediatiedot	39
Uudet jäsenet	40
Jäsenhakemuskavake	41
Horoskooppi	42

Luottolinkki

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

PÄÄTOIMITTAJA

Kai Palmén Puh. 010-52000
Fax. 010-5202716

TOIMITUSNEUVOSTO

Helena Lajunen, Ari Rajala,
Puh. 09-527 2361 Puh. 09-694 4711
Mikko Kallankari, Jorma Tähtinen
Puh. 09-148861 Puh. 09-669 848
Jukka Marttila,
Puh. 02046 21212

ULKOASU

Jorma Tähtinen Fax. 09-669 848

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PL 891, 00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
c/o Itä-Helsingin Toimistopalvelu Oy
Linnanherantie 27 D, 00950 Helsinki
Puh. 09- 323 320 Fax 09- 323 546

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Merita Pankki
Hki-Rautatienfori, 208918-73866

PAINOPIIKKA

Painoekspert Oy, Helsinki

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

Pääkirjoitus

Luottomiehet- Kreditmännens ry -35 v. -Tulossa parhaaseen ikään?



Kaikki ne, joilla on lapsia tai tulevat törmäämään samaan asiaan kuin allekirjoittanut tänä syksynä, jolloin nuorimmainen liittyi vasta perustettuun paikalliseen jääkiekkoseuran juniorivalmennusjoukkueeseen. Lapsien kautta innostus oli kova ja ilmoittautumistilaisuudessa isä ja äitejä lapsineen oli tungokseen asti.

Uuden junioritoiminnan käynnistäjät, seuran edustuspelaajat ja puuhamiehet olivat tehneet vaativan perustyön ja hakivat nyt valmentajan kanssa varsinaisen toiminnan alussa apuvalmentajia ja talkooporukkaa lasten vanhemmista, uuden jäähallin suojissa tapahtuvaa harjoittelua eli 6-7 vuotiaiden kyseessä ollen, kasvatustyötä ja hauskanpitoa tukemaan. Aikaisemmista kokemuksistani huolimatta hämmästyin, kuinka vähän ilmoittautui vapaaehtoisesti eri tehtäviin, niinkin suuresta joukosta. Kaikki tiedostivat varmasti, kuinka lapsille tärkeästä asiasta on kyse ja sen onnistuminen tulisi riippumaan kaikkien omasta panoksesta. Ja jonkun yhteisen asian onnistumisen antaa kaikille siihen osallistuneille tyydytystä, hienoja kokemuksia ja lisäeväitä uusiin haasteisiin.

Yhdistyksemme tilanne lieene vähän vastaavanlainen. 35 vuotta sitten alan puuhamiehet aloittivat vaativan perustyön yhdistyksen hyväksi. Toiminta oli aikaan nähden varsin modernia ja edistyskellistä. Tästä esimerkkinä monien muiden joukosta voidaan mainita kolmen perustajajäsenen toimittama ja Kirjayhtymän kustantama Liikkeyrityksen luottotoiminta-niminen pohjoismaiden ensimmäinen alan erikoisteos. Kirjan arvoa kuvaa mainiosti sen saama huomio maamme rajojen ulkopuolella ja kirja on myös yksi niitä harvoja asioita, joita ruotsalaiset ovat "apinoineet" meiltä.

Vahva perustyö tuotti varsin nopeassa tahdissa paljon uusia jäseniä ja näin saatiin vakaampaa pohjaa yhdistyksen alkuperäisille päämäärille eli alan ammattitaidon kohotukselle ja koulutustilaisuuksien järjestämiselle. Jäsenistö oli innokasta ja työ oli hedelmällistä edistään alaa rivakasti suotuisaan suuntaan.

Mutta nuoruuden innon kaikottua ja aikuisiän saavuttaessaan yhdistys ei enää kasvanutkaan toivottuun tahtiin vaikka ulkomaiset kontaktitkin saatiin avatuksi.

Lääkkeitä tilanteen korjaamiseksi on mietitty vuosien varrella yhdistyksen hallintoelimiissä kuumeisesti ja kaikkia mahdollisia keinoja yritettiin tilanteen elvyttämiseksi, mutta kadonneen luottomiehen metsästykskään ei tuonut toivottua tulosta.

Nyt yhdistys kaipaakin mahdollisimman paljon aktiivisia "vapaaehtoisia" osallistujia. Se on meistä kaikista kiinni ja jokaisesta erikseen, että vahvan pohjan omaavaa yhdistystämme kehitetään, rakennetaan ja ylläpidetään ajanmukaisesti, uusien ideoiden ja eteenpäin suuntautuvien toimenpiteiden avulla. Täytyy vain tiedostaa mitä yhteisten asioiden onnistuminen antaa siihen osallistuneille ja sitä kautta yhdistyshän on tulossa vasta parhaaseen ikään.

Tämän juhlanumeron muutamassa artikkelissa on jo uusia ajatuksia yhdistyksemme eteenpäinviemiseksi ja jatkossa lehden toimitus avaa mahdollisesti "jäsenpostia"-tyyppisen palstan, johon toivomme jo nyt mielipiteitä alan asioista maan ja taivaan väliltä.

Sydämelliset onnittelumme toimitusneuvoston puolesta varhaisen keski-ään aloittavalle Luottomiehet-Kreditmännens ry:lle!

Kai Palmén
Päätoimittaja

Jästipäi-syyttä

Myyjä oli luotonvalvonnan ohi sopinut trattauhkan saaneen asiakkaan kanssa 90.000 mk:n erääntyneen saldon hoitamiseksi siten, että kahden viikon sisällä tulee 50.000 mk ja loput taas kahden viikon päästä. Uusia tilauksia myyjä toimittaisi heti, kun ensimmäinen suoritus olisi saatu.

Trattauhka ei millään muotoa ollut valaissut myyjälle sitä tosiseikkaa, että ostajan maksukyvyssä oli vikaa, todennäköisesti myös luottokelpoisuudessa. Vaikka saatava oli niin vanha, että trattauhka oli jo lähetetty niin lisämaksuaikaa, tosin porrastettuna hellyttiin antamaan vielä kuukausi. Tämänkin luotonvalvoja voisi vielä hyväksyä, mutta miksi myyjä meni vielä lupaamaan toimituksia ennen tilanteen normalisointumista eli saldon nollautumista? Ehkä myyjä luuli tietävänsä, että ostajayritys oli luottokelpoisuudeltaan arvioitua paljon parempi?

Vanhassa vaara pahempi

Luotonvalvoja ilmoitti myyjälle, että saldo on ajettava alas ja tiedusteli samalla, miltä luottotiedot olivat vaikuttaneet. Myyjän mukaan niitä ei ollut otettu koska kyseessä oli **vanha** asiakas. Näin ilmeni, ettei myyjä tosiasiallisesti tiennyt ostajan luottokelpoisuudesta rahtuakaan. Luotonvalvoja sanoi, että kuukautta aiemmin myyjälle pitämässään esitelmässä hän oli nimenomaan tähdentänyt 80% luottotappioista tulevan vanhoilta asiak-



kailta. Väite perustui tunnetun luottotietotoimiston tutkimukseen eikä sitä suinkaan vedetty esitelmöitsijän mystistä. Myyjä myönsi kuulleen esitelmän ja toki muistavansakin sen. Trivial Pursuit-pelissä tieto on itseisarvo, mutta luotonmyöntämisessä tietoa on käytettävä ja osattava soveltaa, muistaminen sinänsä ei auta.

Yritys voi olla alkujaan hyvä ja heiketa pikkuhiljaa konkurssiin. Sen takia täytyisi riittävän usein kääntyä luottotietotoimiston puoleen ja tarkistaa maksuhäiriötietoja, tilinpäätöksiä, johtohenkilömuutoksia jne. joita saa joutuisasti linjateitse suoraan myyjän päätteelle - eikä maksa paljon.

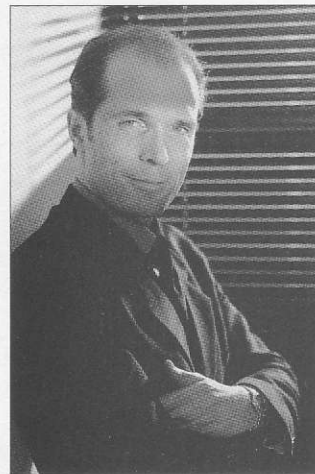
Myyntikulttuuria parannettava

Millä keinoin myyjät saataisiin käyttämään niitä tietoja, joita heillä on mahdollisuus hankkia? Avainkysymys on ilmeisesti se, että he eivät jaksa paneutua käytännössä luottokelpoisuusharkintaan paitsi uuden asiakkaan suhteen. Jästipäisesti eletään päivä kerrallaan ja huomenna toki ollaan tarkempia, tänään ei oikein ehditä, jakseta tai viitsitä. Kävellään ikäänkuin hei-

kolla jäällä ja sen pettäessä pyritään selittämään niin itselle kuin muillekin, että kastuminen oli aivan ennalta aavistamaton ja muutenkin epätodennäköinen sattumus.

Kahdenkeskisessä keskustelussa myyjä saattaa rehellisesti myöntää toimintatavassaan olevan parantamisen varaa. Miksi muutosta ei sitten tapahdu? Osin se varmaan johtuu kolleegeista, jotka toimivat yhtä leväperäisesti ja luovat koko myyntiosaston toimintakulttuurin. Vaikea siitä on yksilön irtautua. Johto näet ei useinkaan puutu kuin kaikkein räikeimpiin laiminlyönteihin. Tilannetta voidaan verrata Ilmavoimien lentokoulutukseen 1930-luvulla. Poikien annettiin räimiä koneillaan niin paljon kuin sie lu sieti ilmeisen vahingonvaaran uhallakin. Tahdottiin epäsuorasti kannustaa hävittäjälentäjien rohkeutta ja intoa.

Jos myyjät eivät hyvällä puheella ja yhdellä sanomisella usko, voi asian kertaaminen eli jankuttaminen latistaa heidän myyntimotivaationsa. Sitä riskiä johto näyttää syystäkin karttavan. Hyviä ulkopuolisia konsultteja ja kouluttajia on luottoalalla useitakin, heitä varmaan myyjät kuuntelisivat mieluummin.



Elämä on muutosta - niin meilläkin!

Hyvin monen alan kehitys on pitkälti kulkenut käsi kädessä tekniikan ja eritoten tietotekniikan kehityksen kanssa. Näin voi nykyään todeta myös luottoalasta. Meillä kesti vain aika kauan ennenkuin siitä tuli salonkikelpoista ja ehkä joidenkin mielestä se ei ole sitä vielä tänäänkään.

Kysynpä vain kuinka monet tänä päivänä ratkaisevat matemaattiset pulmansa laskutikulla tai suorittavat yrityksensä kirjanpidon manuaalisesti siniseen vihkoon? Ei varmaan kovin moni. Silti kesti ennenkuin meidän alamme ihmiset heräsivät luottamaan tietokoneiden kykyyn toimia ammattimaisten ihmisten antamien käskyjen mukaan. Tietotekniikan tarkoitushan ei suinkaan ole ollut syrjäyttää ihmistä siinä missä hän on parhaimmillaan - eli tilanteissa joissa kaivataan luovuutta ja joskus epäjohdonmukaisuuttakin.

Väitän kuitenkin, että 89-90 %:sti luottokelpoisuuden arvioimiseen ei tarvita erityistä luovuutta, ja kyky toimia epäjohdonmukaisesti on jopa haitallista. Tietotekniikka on tässä suhteessa kuten sen edeltäjä sähkö - hyvä renki, mutta huono isäntä. Siispä annettakoon tekniikan omana orjanamme hoitaa rutiinitehtävät ja keskittykäämme itse niiden tehtävien hoitamiseen joihin olemme koulutuksemme saaneet! Tällöin meille jää myös se tarvittava aika niiden hoitamiseen. Optimistina olen huomannut ettei tätä uutta renkiä enää kohdella niin mustasukkaisesti. Se ei todellakaan havittele emän-

tää, moni on havainnut.

Tämä kehitys on myös johtanut siihen, että luottotiedot ovat muuttaneet totuttua muotoaan. Enää ei tarvitse tyytyä perustietoihin, vaan voi halunsa mukaan vaikka saada valmiita päätöksiä. Luottotiedosta on näin tullut **päätöstieto**. Sillä mitä luotonvalvoja, tai kuka tahansa päättäjä, oikeastaan on tekemässä? **Päätöksiä** tietenkin, ja mitä jalostetumpaa tietoa päätöksentekoa varten voi saada, sitä parempi. Samaa tietoa voi ja yhä enenevässä määrin myös käytetään myynnin kannattavuuden kohottamiseen. Silloin voi puhua **myynti-** tai **markkinointitiedosta**. Luottotieto, jota on opittu pitämään negatiivisena asiana, on muuttunut rumasta ankanpoikasesta kauniiksi joutseneksi, tai jos halutaan pysyä jalat maassa, siitä on tullut **positiivinen** asia.

Nyt hyvää reittiausta käytetään oman yrityksen markkinoinnissa ja pyritään tekemään bisnestä samankaltaistensa kanssa, riippuen luottopolitiikasta.

Luottotiedon positiivisuuden myötä, alalle on ilmestynyt suurempi avoimuus ylipäättään ja niiden kolmannelle osapuolelle näyttämisen kieltoa ei juuri enää ole syytä soveltaa. Nyt jäämme vain odottamaan, että toinen konservatiivinen instituutio, nimittäin lainsäätäjä ehtisi kehitykseen mukaan.

Luottavaiset terveiset ja onnittelut 35 vuotiaalle yhdistyksellemme.

Mats Nybondas
Puheenjohtaja

Teksti:
Pertti
Larva



LUOTTOMIEHET 35 VUOTTA

-kuusikymmenluvun alusta keski-ikäiseksi

Golden sixties

Vuoden -61 marraskuussa suuret ikäluokat olivat teini-iässä. Alumiinisilla kannuilla haettiin päivittäinen irtomaito meijeriliikkeiden tai maitokauppojen tonkista vastakirjaan kuittaamalla.

Lehdissä mainostettiin perlonista tehtyä Pallo-paitoja hintaan 1.970,- ja "kymmenien sähkösilmiä valvonnassa tyhjöpakattua" Regio-Rengaskahvia hintaan 325,-.

Mustavalkoiset kaappimalliset televisiot alkoivat tehdä tuuloan perheisiin. Lehdissä päiviteltiin, kun Miss Suomi Ritva Wächter joutui ohjelmayhtiön konkurssin vuoksi omilla rahoillaan osallistumaan Miss Maaailma -kisoihin. Oli se niin väärin!

Ruotsiin matkustettiin silloisilla Suomen Höyrylaivan, Boren tai Svean nk olympialaivoilla (Aallotar, Bore III, ja Birger Jarl) sekä -60 valmistuneella Borella. Vuonna -61 valmistui liikenteeseen myös ensimmäinen autolautta Skandia.

Lennot tapahtuivat pääasiassa Aero Oy:n potkurikoneilla DC-3:lla ja Convair Metropolitanilla tai edellisvuonna käytönotetuilla "höyry"-Caravelleilla.

Perusrahayksikkönä oli markka, mutta pian tulivat käyttöön pennit ja "nykymarkat". Miljoona muuttui kymppitonniksi. Silloin ei lotottu, joten sadat miljoonat jäivät saamatta.

Poliittisessa historiassa Suomessa ja maailmalla tapahtui synkkiä asioita: Suomi sai 30.10.1961 nootin Neuvostoliitosta, joka ehdotti YYA-sopimuksen perusteella toimenpiteitä puolustuksen varmistamiseksi mm "Länsi-Saksan taholta ilmenevän sotilaallisen uhan johdosta". Presidentti **Kekkonen** oli silloin Hawajilla, josta hänelle tuli kiire pois.

Suurvaltojen presidentteinä olivat **John Kennedy** ja **Nikita Hruschtshev**. Berliinin muuri rakennettiin elokuussa ja yleisesti oltiin maailmalla sitä mieltä, että Berliini muodosti suuren riskin maailmanrauhalle ja ydinsodan puhkeamiselle.

Yhdistyksen perustamisvaiheet

Tällaisissa oloissa otettiin luottoalalla merkittävä askel: marraskuun ensimmäisenä päivänä toimitti luottotarkastaja **Esko Tuovinen** yhdistysrekisteriin merkittäväksi yhdistyksen, jonka nimi oli Luottomiehet-Kreditmännin ry.

Yhdistyksen nimestä keskusteltiin perustavassa kokouksessa ja päädyttiin vieläkin voimassaolevaan nimeen. Oikeusministeriö hyväksyi yhdistyksen r.y.:ksi vakavan itsenäisyyspäivän alla 4.12.1961. Neuvottelut yhdistyksen perustamiseksi oli



Esko
Tuovinen



aloitettu jo huhtikuussa eräiden aktiivisten elinkeinoelämässä luotonannossa ja rahoituksessa työskennelleitten henkilöitten toimesta.

Esko Tuovinen kertoi, että luotonvalvonnan tärkeys huomattiin jo yleislakon -56 jälkeen, jolloin maksuliikenne oli hädasta ja vekselivetoista. Vekselillä pyrittiin varmistamaan sekä tilisaatava että korko. Varminta oli mennä rahastamaan asiakas paikan päälle.

Vuonna -58 **Sylvester Perret** esitelmöi Svenska Handelshögskolanissa aiheesta "Om varuhandeln kreditkontroll". Esitelmä oli ehkä ensimmäinen pelkästään luottoalaa koskeva puheenvuoro. Diplomimerkonomit ry piti myös luotto- ja perintäpäiviä ja näissä tilaisuuksissa mm perustajajäsen **Paavo Harju** oli uuden luottoalan yhdistyksen perustamisen puolestapuhuja.

Perustava kokous pidettiin siis Kauppakillassa 3.10.1961 klo 19.00. Tätä ennen Esko Tuovinen oli Sylvester Perret'n toimeksiannosta soittanut eri yrityksiin ja tiedustellut luottoihmisten halukkuutta uuden yhdistyksen jäseniksi. 15.9. hän lähetti asiaa koskevan kokouskutsun. Ensimmäisessä kokouksessa linjattiin pitkälle yhdistyksen tulevaisuuteen, koska vaihtoehtoina olivat "päällikkö- ja herraklubi" tai luottoalan ammattilaisten yleisyhdistys. Viimemainittu vaihtoehto valittiin ja siinä onkin yhdistyksemme vuosikymmeniä jatkuneen elinvoiman salaisuus. Ensinmainitun klubivaihtoehdon jäänteinä on viime vuosiin asti ollut jäsenten "pääsyväätimuksena" kahden jäsensuosittelijan allekirjoitukset hakulomakkeessa. Yhdistyksen ensimmäisenä puheenjohtajana toimi ensimmäinen kunniajäsenemme, johtaja Sylvester Perret, joka on korkeasta iästään huolimatta seurannut toimintaamme aktiivisesti näihin päiviin asti. Toinen kunniajäsen oli viime vuonna edesmennyt varatuomari **Veikko Kauppi** ja kolmas, myös perustajajäsen, toimitusjohtaja Esko Tuovinen.

Kymmenvuotishistoriikin mukaan kokousten lisäksi luotto- ja perintäpäiviä alettiin järjestää jo yhdistyksemme alkuvaiheissa ja koulutus on ollut vahvasti esillä yhdistyksen koko toiminnan ajan.

Vuonna 1962 rakennettiin jo yhteyksiä myös Tukholmaan ja Wieniin. Kansainvälinen yhteistyö vilkastui yhdistyksen liittyttyä -86 FECMAan (Federation of European Credit Management Associations). Ulkomaantoimikunnan keskeisenä vaikuttajana on toiminut **Thomas Feodoroff**, jolla on erinomaiset yhteydet eri maiden sisaryhdistyksiin.

Ensimmäisen toimintavuoden jälkeen jäsenmäärä oli 94 henkilöä, kymmenen vuoden kuluttua 240. Tällä vuosikymmenellä jäsenmäärä on vaihdellut yli 700 - runsaan 800 henkilön välillä. Kokouksissa on käynyt yleensä 60-80 innokasta ja seurallista jäsentä.

Kokoukset

Kokouspaikkoina olivat aluksi usein Kauppakilta, Hotelli Helsinki, Royal, Palace, Klaus Kurki ja Svenska Klubben.

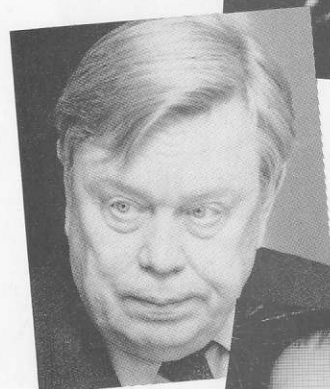
Tilatarpeen lisääntyttyä on nykyisin kokoonnuttu mm Katjanokan Kasinolla, Hotelli Tornissa, Strand International Hotellissa, Radisson SAS Hotellissa ja matkojen aikana kohdepaikkakunnalla. Helsingissä on aina tavoitteena ollut keskei-



Sylvester Perret



Paavo Harju



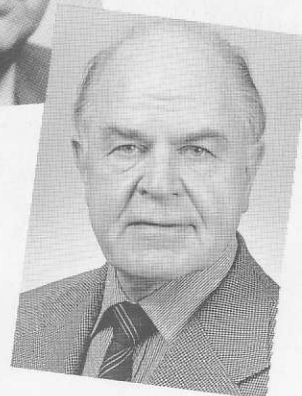
Erik Winckelmann



Veikko Kauppi



A. K. Anttila



Gustav Thulé





nen sijainti, jotta myös kauempaa tulevat jäsenet pääsevät helposti kokouspaikalle. Kokouksia on ollut vuosittain neljä - viisi ja niissä on ollut luennoitsijoina sekä jäseniämme että luottoalaa sivuavia asiantuntijoita.

Vuoden -84 erikoisseminaarissamme luennoi silloinen oikeusministeri **Christoffer Taxell** konkurssilainsäädännön uudistamisesta. Muista valtiovaltaa edustaneista luennoitsijoista mainittakoon mm oikeusministeriön kansliapäällikkö **Teuvo Kallio** ja valtiovarainministeriön ylijohtaja **Sixten Korkman**, jotka puhuivat 30-vuotisjuhlissamme 3.10.1991.

Pankkialan vaikuttajista sekä valtiotieteen tohtori **Raimo Ilaskivi** että varatuomari **Simo Kärävä** pitivät esitelmiä 60-luvulla, Helsingin Osakepankin toimitusjohtaja **Kari Nars** vuonna -85.

Yhdistyksemme jäsenistä esitelmöitsijöinä ahkerimpia ovat olleet juristimme, joilla menneiden vuosien aikana on ollut paljon uutta ja ajankohtaista kerrottavaa. Ahkerimmin meitä on pitänyt ajan tasalla lakitoimikunnan puheenjohtaja, varatoimitusjohtaja, res. majuri **Timo Mäki**, jolla on erinomaiset suhteet oikeusministeriöön. Lakiuudistuksista Mäki on kirjoittanut ahkerasti myös Luottolinkkiin. Muidenkin jäsentemme entistä aktiivisempaa esitelmien pitoa on vuosien varrella kovasti toivottu.

Yritysvierailut ja matkat

Viime vuosikymmenen aikana on yhdistys pyrkinyt säännöllisesti tekemään yritysvierailuja, joiden yhteydessä on syntynyt mieleenpainuvia matkakokemuksia. Muutaman kerran matka on alkanut mukavasti aamushamppanjalla tai keppanalla.

Monista bussi-, discovaunu-, ja veneretkistä esimerkkinä mainittakoon keväällä -92 Kymenlaaksoon suuntautunut kokousmatka, jonka aikana näimme historiallisen Verlan puuhioketehdasmuseon, Woikosken kaasutehtaan, MK-perintätoimiston ja hienon veneristeilyn erämaajärvellä. Koimme samalla kertaa maakunnan historiaa, yritystoimintaa, matkailua ja yhdessäoloa.

Hallitustoiminta

Jäsenkokousten rinnalla toimii 9-henkinen hallitus, jolla kokouksia on yleensä kuukausittain. Hallituksen jäsenistä kolmasosa vaihtuu vuosittain. Hallituksen vastuulla on koko yhdistyksen toiminnan pyörittäminen. Hallitukseen pyritään valitsemaan monipuolinen kokoonpano sekä tehtävien että sukupuolten suhteen.

Puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan valitsee varsinainen kokous, kun taas sihteerin, rahastonhoitajan ja kerhomestarin valitsee hallitus keskuudestaan.

Viime vuosikymmenen hallitusten monista ansiokkaista puheenjohtajista mainittakoon erityisesti **Mikko Parjanne**, joka on ainoana kolme kautta peräkkäin (87-89) valittu tähän tehtävään. Parjanteen kautena käynnistettiin luottotutkinto, meriseminaarit ja mm perustettiin lakitoimikunta. Lakitoimikunnan lisäksi toimii koulutustoimikunta, joka hoitaa luottotutkintoon liittyvät yhteydet ja luottopäivien tai meriseminaarin suunnittelun sekä edellä jo mainittu ulkomaantoimikunta.

Luottoalan neuvottelukunta valitaan alalla jo pidempään toimineista jäsenistä siten, että alan eri intressit (tavara/ palveluluotonanto, rahoitus, luottotiedot ja perintä) ovat monipuolisesti edustettuina. Toimikunnat ja luottoalan neuvottelukunta ovat hallituksen käytettävissä esim. lausuntoja varten.

Yhdistyksen jäsenmäärän tultua merkittäväksi päätti hallitus vuonna -88 ottaa käyttöön jäsenmerkin. Merkin LM -kirjaimet perustuvat jo pitkään käytössä olleeseen yhdistyksen nimilogo. Pyöreä ja rengasmaisen muoto kuvaa yhtenäistä jäsenkuntaa. Merkkiä käytetään yhdistyksen lehdessä, painotuotteissa ja hopeoituna rintamerkinä, joka jaetaan uusille jäsenille liittymisvaiheessa.

Tutkinto

Viime vuosien tärkeimpänä saavutuksena yhdistys voi pitää luottotutkinnon kehittämistä suunnitteluasteelta hyvin tarkoituksenmukaiseksi ja suosituksi tutkinnoksi. Koulutustoitimikunnan puheenjohtajana vuonna -89 oli **Pekka Tiilikainen**, jolla on suuri ansio tutkinnon toteuttamisessa Markkinointi-instituutin kanssa. Tutkinto antaa monipuolisen perustan mm. luotonvalvojan karuun, mutta - ah niin mielenkiintoiseen työhön. LTS-tutkinnon on suorittanut tähän mennessä 279 henkilöä. Parhaiten menestyneille opiskelijoille on myönnetty stipendit.

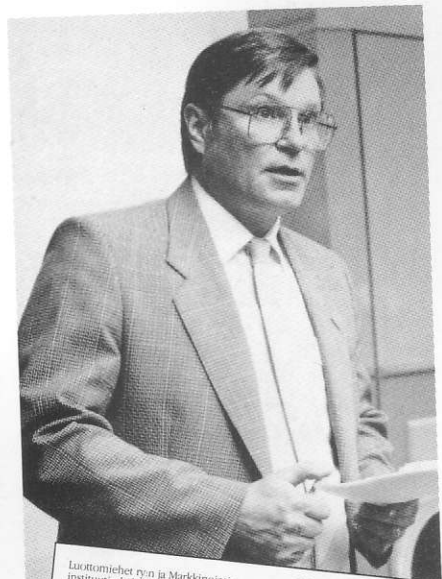
Linkki

Luottolinkki syntyi vuonna -83 pitkän pohdinnan jälkeen. Suuren jäsenkunnan yhteydenpito oli hankalaa varsinkin niille, jotka eivät voineet osallistua kokouksiin. Lehden tarve oli ilmeinen, mutta sen kustannukset olisivat yhdistyksen pienessä budjetissa suuret. Kun päätös oli tehty ryhtyi **Risto Suviala** reippaasti päätoimittamaan lehteä, joka heti todettiin tärkeäksi.

Tällä hetkellä ei oikein voisi kuvitella luottomiestä ilman linkkiä! Lehteen on vuosien varrella saatu lisää sivuja, mainoksia ja värejä. Vain jäsenkunnan omat kirjoitukset ovat aika vähissä. Päätoimittaja varmaan patistaa tästä muitakin kuin minua.

Edellä on mainittu kolme kunniajäsentä, jotka 35 vuotta sitten kaukokatseisesti olivat perustamassa Luottomiehiä. Ansioituneita jäseniä on vuodesta -85 palkittu Vuoden Luottomiehen nimityksellä. Viime vuoden palkitti **Reijo Aarnio** toteasi Itämerellä, että Miss Maailma- ja Oscar-palkinto jäävät hänen silmissään toiseksi tämän rinnalla. Yhdistys on myöskin juhlallisesti jakanut Luottomiehet-viirejä viimeksi yhdistyksen 30-vuotisjuhlissa toiminnassa ansioituneiksi katsomilleen jäsenille.

Yhdistyksemme tulevaisuus näyttää erittäin hyvältä, sillä kokouksiimme on osallistunut paljon uusia, nuoria jäseniä. Toivokaamme, että myös vanhat konkarit edelleen ovat mukana vaihtamassa mielipiteitä alan kehityksestä. Monen olen kuullut kertovan, että tavaraluotonantajien edustus saisi olla monipuolisessa yhdistyksessämme nykyistä suurempi. Siinä onkin haastetta uusille puheenjohtajille.



Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-instituutin kehittämä luottoalan koulutusohjelma.

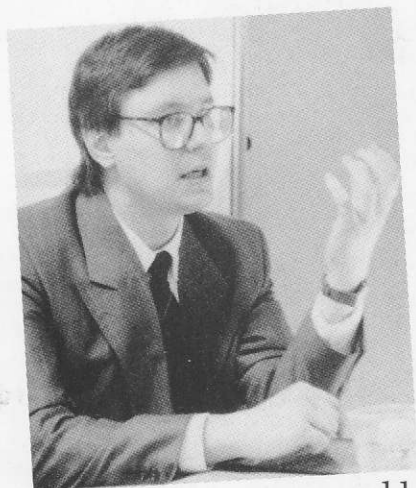
MARKKINOINTI-INSTITUUTTI

LUOTTOTUTKINTO

Luottotutkinnon tarkoituksena on antaa luottotalouden tehtävissä tarvittava ammatillinen koulutus sekä ajankäytön perustietoa luottolaita ja sen eri osa-alueista. Koulutuksen sisältö on laadittu yhteistyössä teorian ja käytännön, jotta opiskelija voi soveltaa uusia asioita välillä.

KENELLE TARKOITETTU Tutkinto on tarkoitettu luottotalouden ja sen perustavien toimien henkilöille ja niille, jotka haluavat saada lisää tietoa luottotalouden toiminnasta ja sen eri osa-alueista. KOULUTUSOHJELMAN TAVOITTEET • antaa valmiudet arvostaa asiakkaan luottotietoa ja maksuvalmiutta • ohjata asiakasta maksuun • selvittää velvoitteita maksuun • antaa arvostusta yrityksen tuotteen ja palvelun laadusta • perehtyä korkolain ja sen vaikutuksiin • selvittää yrityksen perustamisesta ja sen vaikutuksista • antaa tietoa luottotietojen ja maksuvalmiuden seurantaan • antaa tietoa luottotietojen ja maksuvalmiuden seurantaan	JOHDANTOPÄIVÄ 1 pv 1. koulutusjakso ohjattu etäopiskelua 6 kk • kirjallisuus (vapaaehtoinen) • yrityksen luottotietojen seuranta • maksuun • luottotietojen seuranta SEMINAARIPÄIVÄ 3 pv 2. koulutusjakso ohjattu etäopiskelua 6 kk • valtuudet • yrityksen luottotietojen seuranta • perintämenetelmät • luotto ja korkolain • vuorokauden ja vuorokauden SEMINAARIPÄIVÄ 3 pv	HAKEMINEN JA OPISKELUN ALOITTAMINEN Hakeminen päättää 5.5.1991 Opiskelu alkaa 1.8.1991 Hakemus lähetetään Markkinointi-instituutin hakemuksella ja täytettyä osallistumista. Markkinointi-instituutti Toukokuunkatu 6 00290 Helsinki Koulutus toteutetaan yhteistyössä Luottomiehet ry:n kanssa. Luottomiehet ry myöntää koulutusta ja sen kustannukset osittain. LTS-yhteistyönä osittain yhteistyössä. KOULUTUSMAKSUT SYYSKYLÄ 1991 Tutkinto on suoritettava koulutusjakso. Yhden koulutusjakson maksu on 4.200 mk. Lisäopiskelun koulutusmaksu 850 mk. LISÄTIEDOT Luottomiehet ry:n koulutusohjelman johtajana toimii Markkinointi-instituutin johtaja Risto Suviala. Hakemuksen voi ottaa osittain osittain.
--	---	--

Luottomiehet - Krediittämisen ry.



NO RISK TAKUU

NO RISK -takuu antaa luottopäällikölle varmuuden siitä, että heidän yrityksensä saatavia peritään parhaalla mahdollisella tavalla.

Eräpäivä ryhtyy viivytyksettä kaikkiin sopiviin ja lainmukaisiin toimenpiteisiin asiakkaan toimittamien saatavien perimiseksi.

Jos **Eräpäivä** ei onnistu perimään saatavaa vapaaehtoisin keinoin ja toinen perimistoimisto onnistuu perimään saman saatavan ilman oikeudenkäyntiä, niin **Eräpäivä** maksaa asiakkaalle toisen perimistoimiston perimispalkkion.

NO RISK -takuu kertoo kuinka lujasti **Eräpäivä** sitoutuu saavuttamaan asiakkaalleen parhaan mahdollisen tuloksen.

Kokemuksemme mukaan vapaaehtoinen perintä tuo parhaat tulokset. Perusajatuksemme on välttää aikaavievää oikeusprosessia. Puhelinperintä ja maksusopimusten teko velallisten kanssa tuovat tehoa perintäämme. Nopea Eräpäivätratta soveltuu riidat-

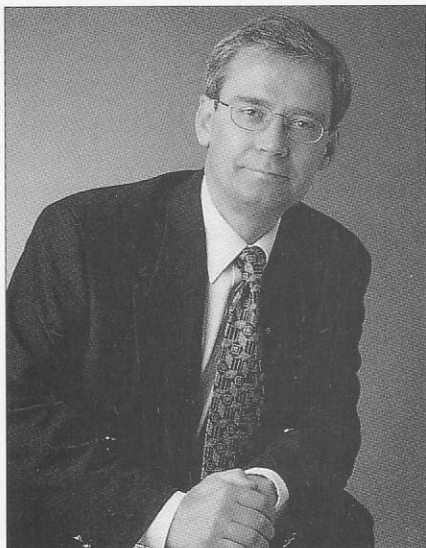
tomien yrityssaatavien perintään.

Tarvittaessa haemme haastehakemuksella saatavalle käräjäoikeuden päätöksen ja panemme sen ulosottoon. Kii-reellisissä tilanteissa käytämme konkurssiperintää.

**Tee kanssamme NO RISK -sopimus.
Voit olla varma parhaasta tuloksesta.**

ERÄPÄIVÄ OY

Yliopistonkatu 31 - PL 684, 20101 Turku
puh. 02-2140 400, fax 02-2140 411



Miten huolehdimme uusista jäsenistä?

Risto Suviala

koulutustoimikunnan ja
luottoalan neuvottelukunnan
jäsen

Entisenä Luottolinkin päätoimittajana, yhdistyksen hallituksen puheenjohtajana ja vuoden luottomiehenä onnitelen yhdistystämme 35 vuoden aktiivisesta ja hyödyllisestä toiminnasta luotto-tehtävissä toimivien hyväksi.

Saanan kuitenkin juhlan keskellä esittää muutamia näkemyksiäni yhdistyksen toiminnan edelleen kehittämiseksi.

Yhdistyksemme kolme toimikuntaa – laki-, koulutus- ja ulkomaantoimikunnat – ovat vuosia toimineet vireästi. Yhdistyksemme säännöt eivät toimikuntia tunne, mutta siitä huolimatta niiden työskentely ansaitsee kiitokset. Toimikunnan työn jälki riippuu ratkaisevasti sen puheenjohtajasta.

Luottoalan neuvottelukunta sen sijaan on mainittu säännöissä. Sääntöjen mukaan neuvottelukunnan tehtävänä on antaa yhdistyksen hallitukselle neuvoja ja asiantuntijalausuntoja yhdistyksen toimialaan kuuluvissa asioissa. Luottoalan neuvottelukunta on ainakin viimeiset 10

vuotta toiminut hyvin passiivisesti, jos ollenkaan. Se ei ole antanut eikä hallitus ole siltä neuvoja eikä lausuntoja kysynyt. Syynä tilanteeseen on edellä kertomani toimikuntien aktiivinen rooli, mikä on syrjäyttänyt neuvottelukunnan sivuun.

Pidän vallitsevaa tilannetta hyvänä. Toimikuntien rooli voi ja pitää entisestään korostua, koska näin tulee eri asioiden asiantuntimus paremmin esille. Mielestäni luottoalan neuvottelukunta voidaan näillä perusteilla lakkauttaa, kunhan ensin huolehditaan tarvittavista muutoksista yhkorko. Ennen vuotta 1983 lailista oli jopa 109 %:n korko.

Toisena asiana mainitsen yhditykseen tulevien uusien jäsenten passiivisuuden. Luottomiehiin liittyy kyllä jatkuvasti uusia jäseniä, niin että jäsenten kokonaismäärä on pysynyt pitkään 700 jäsenen tasolla. Aktiivisia jäseniä (osallistuvat kokouksiin, matkoihin, kirjoittavat Luottolinkkiin yms.) on näistä kuitenkin vain noin 10 %.

Tilannetta on vaikea hyväksyä, koska luottotehtävissä toimiva tuskin liittyy jäseneksi vain kannattaakseen jäsenmaksullaan yhdistyksemme taloutta. Hän haluaa jotain sellaista, mitä ei nyt

saa. Tässä asiassa yhdistyksen hallitus voisi miettiä keinoja tämän ongelman ratkaisemiseksi. Eräs toimintamuoto voisi esimerkiksi olla pelkästään uusille jäsenille tarkoitettu tilaisuus, jossa esiteltäisiin yhdistyksen ja sen toimikuntien toimintaa ja tavoitteita.

Kaiken kaikkiaan Luottomiesten toiminta on – moneen muuhun yhdistykseen verrattuna – hyvinkin aktiivista. Tätä edesauttaa se, että säännöt takaavat hallituksen jatkuvan uusiutumisen: kolmannes hallituksesta vaihtuu vuosittain. Puheenjohtajan vaihtuminen vuosittain ei sen sijaan ole yleensä hyväksi. Kahden vuoden puheenjohtajuus voisi olla optimaalinen kausi. Kolmen vuoden puheenjohtajuuksiin ei pidä pyrkiä muuten kuin poikkeustapauksissa. Sitäkin kannattaa pohtia voisiko yhdistyksen puheenjohtaja samalla toimia Luottolinkin päätoimittajana. Tällöin mielestäni yhdistyksen haluttu linja näkyisi nykyistä selvemmin jäsenkuntaan päin.

Lopuksi olen sitä mieltä, että luottopäällikkö **Pertti Larvan** ehdotus "Luottokilta" yhdistyksemme uudeksi nimeksi on hyvin harkittu ja osuva.



Toni Lindfors

Ennakko- käsityksiä

Kun toukokuussa 1994 olin ensimmäistä kertaa matkalla luottomiesten tilaisuuteen, ennakkoasenteeni taisivat olla kaikkea muuta kuin varauksellisen positiivisia. En tuntenut luottomiehistä juuri ketään ja arvelin, että yhdistyksen väki olisi tasaisen harmaata ja tylsää joukkoa. Kaikki varmasti puhuisivat keskenään lähinnä vireillä olevista lakiuudistuksista koko tilaisuuden ajan, ja osallistumalla keskusteluun nuorempi luottomies onnistuisi vain mokaamaan itsensä perusteellisesti. Näiden asioiden lisäksi askarrutti se, miten valtaosin helsinkiläinen ryhmä ottaisi Porin pojan vastaan. Heillä olisi varmasti tuttu ja turvallinen sisäpiirinsä, jossa kehä kolmosen ulkopuolelta tuleva koetaan lähinnä tunkeilijaksi. Olo oli kaikenkaikkiaan vähän orpo.

Nämä ennakkokäsitykset osoittautuivat tietenkin täysin vääriksi. Vastaanotto oli alusta alkaen lämmin ja yhdistyksen väki kaikkea muuta kuin tylsää. Kaikkien mielestä oli pelkästään hienoa, että mu-

Porilaisen luotto- miehen mietteitä

kaan oli saatu yksi uusi kasvo vähän kauempaakin. Tämän ensimmäisen mukanaoloni jälkeen olen innokkaasti pyrkinyt osallistumaan kaikkiin tilaisuuksiin aina, kun muut kiireet ovat antaneet myöten. Tilaisuudet ja retket ovat olleet paitsi ammatillisessa, myös hauskanpöydässä mielessä erittäin antoisia.

Etäisyys osallistumisesta

On kuitenkin valitettavasti silmiinpistävää, että pääkaupunkiseudun ulkopuolella toimivan jäsenistön osallistuminen luottomiesten toimintaan on jäänyt hyvin vähäiseksi. Tähän on varmasti yhtenä syynä pelkkiin matkoihin vaadittava aika, joka merkitsee sitä, että myös iltatilaisuuksiin on käytettävä työaikaa, varsinkin kun matkan tekeminen ilman yöpymistä Helsingissä ei useinkaan tunnu mielekkäältä. Kauempana asuvinen on pystyttävä tehokkaasti perustelemaan työnantajalleen osallistumisen tärkeys työtehtävien ja yrityksen kannalta, sillä luottopäällikön tai luotonvalvojan matkustelua ei useinkaan hyväksytä yhtä helposti kuin myyntihenkilöiden edustustehtäviä. Meidän on saatava työnantajamme vakuuttuneeksi siitä tosiasiasta,

että luottomiesten tilaisuuksissa luodut suhteet ovat erittäin tärkeitä kanavia saada tietoa yhteisistä asiakkaista, löytää uusia ideoita jne, puhumattakaan siitä, kuinka tärkeää on ongelmatilanteessa pystyä kysymään neuvoja muilta luottomiehiltä, jotka ovat vähitellen tulleet hyvinkin tutuiksi. Itse olen sikäli onnellisessa asemassa, että työnantajani on alusta saakka kannustanut minua osallistumaan luottomiesten toimintaan, ja lisäksi voin myös kytkeä tilaisuuksissa käynnit muihin matkoihini pääkaupunkiseudulle. Kaikille se ei valitettavasti ole yhtä vaivatonta.

Vaikuta asenteisiin

Miten sitten saataisiin myös kauempana asuvat luottomiehet mukaan tilaisuuksiin? Yksi tärkeä keino on ennakkoasenteisiin vaikuttaminen. Ainakin omasta puolestani voin vakuuttaa, että tämän jutun alussa kuvailemani ennakkopelot osoittautuivat aiheettomiksi, ja että jos en olisi ensimmäisellä kerralla ottanut itseäni niskasta kiinni ja lähtenyt mukaan, monta hauskaa hetkeä olisi jäänyt kokematta. Myös keskuudessamme olevilla "kiertävillä luottomiehillä" on erinomainen tilaisuus mainostaa yhdistystämme vieraillessaan asiakkaidensa luona, ja toivon heillä riittävän intoa muun kaupankäynnin ohella myydä myös luottomies-ajatusta eteenpäin.

Toinen tärkeä tekijä on luottomiesten työnantajien asenteisiin vaikuttaminen. Jos onnistuisimme saamaan työnantajat vakuuttuneiksi siitä hyödyistä, jonka yritys voi saavuttaa luottopäällikön tai

luotonvalvojan kontaktien avulla, olisi osallistumisen kynnys jo huomattavasti matalampi. Se, millä tavalla informaatiota sitten pitäisi kohdistaa esimerkiksi suoraan yritysten toimitusjohtajille, on kysymys, johon vastaaminen vaatii varmasti jo enemmän keskustelua.

Lisää paikallista yhteistyötä

Kolmas mielestäni tärkeä keino osallistumishalukkuuden parantamiseksi olisi luottomiesten paikallisen yhteistyön lisääminen. Itselläni esimerkiksi ei ole edes tietoa siitä, keitä muita luottohenkilöitä lähiseudulta yhdistykseemme kuuluu. Tässä joukossa saattaisi hyvinkin olla jo ennestään tuttuja kasvoja, joiden kanssa olisi hyvä aina silloin tällöin pitää yhteyttä. Onhan paikallisilla yrityksillä paljon yhteisiä asiakkaita, ja muutenkin yhteydenpito saman seudun luottomiesten kesken olisi varmasti suotavaa. Tällaiset kontaktit lisääisivät epäilemättä myös osallistumisintoa yhdistykseemme tilaisuuksiin, sillä onhan porukalla aina mukavampi lähteä kuin yksin. Ymmärtääkseni uuteen jäsenluetteloon tulee mukaan maininta siitä, millä paikkakunnalla kukin jäsen toimii, ja se on mielestäni erinomainen uudistus juuri paikallisen yhteistyön virittämisen kannalta.

Kauniiksi lopuksi haluan vielä onnitella Luottomiehet r.y:tä, joka on taipaleensa aikana ehtinyt nähdä jo useampia keväitä kuin esimerkiksi allekirjoittanut. Mitään keskiään kriisiä ei varmasti ole näköpiirissä, vaan yhdistykseemme päinvastoin vain paranee sitä mukaa kun ikävuosia karttuu.

PERIMISPALKKION KOHTUULLISUUDESTA RATKAISU KULUTTAJAVALITUSLAUTAKUNNASTA

Timo Mäki

Yhtenä tärkeänä syynä valmisteilla olevan perintälain säätämiseksi pidetään sitä, että kuluttajasaatavien perintä yleensä ja erityisesti velallisilta vaaditut perintäpalkkiot saataisiin viranomaisten valvontaan. Kuluttajavalituslautakunta on aikanaan antanut kymmenkunta ratkaisua asiaa koskevista valituksista, mutta päätyi muutamia vuosia sitten toteamaan, etteivät sopimussuhteen ulkopuolella olevien toimenpiteet kuulu lautakunnan toimivaltaan.

Kuluttajansuojalain katavuus laajeni kesällä 1994. Lautakunnan täysistunto katsoikin ratkaisussaan 18.9.1995, että se voi käsitellä paitisi sopimussuhteen osapuolten välillä syntyneitä erimielisyyksiä myös muita yksittäisen kulutushyödykkeen hankintaan liittyviä asioita. Kuluttajavalituslautakunnalla on siis toimivalta käsitellä riitoja perimiskulujen kohtuullisuudesta.

Lautakunnan yleinen osasto antoi 26.8.1996 täysistuntoratkaisun (Dnro 95/39/898) perimistoimiston palkkion kohtuullisuudesta. Valittaja vaati alennusta huhnikuussa 1995 maksamaansa 1.751,80 markan suuruiseen perintäpalkkioon. Saatava oli 972,70 markan määräinen puhelinlasku, joka oli erääntynyt 31.10.1994.

Puhelinyhtiö lähetti velalliselle kaksi muistutuskirjettä, joista jälkimmäisessä kerrottiin perinnän siirtämisestä seuraavaksi perintätoimis-

tolle. Perimisyhtiö lähetti velalliselle kolme perimiskirjettä, 21.11. ja 7.12.1994 sekä 20.3.1995. Kun velallinen ei maksanut velkaa eikä ottanut yhteyttä perimistoimistoon, lähetti toimisto 4.4.1995 suppean haastehakemuksen käräjäoikeudelle ilmoittaen samana päivänä velalliselle kirjeitse oikeustoimien aloittamisesta. Kirjeen saatuaan velallinen maksoi saatavan korkoineen ja vaaditut perintäkulut täysimääräisenä.

Perintäkulut muodostuivat 231,80 markan perimispalkkiosta (josta alv:n osuus 41,80 markkaa), 300 markan oikeudenkäyntimaksusta ja 1.220 markan oikeudenkäyntikuluista (josta alv:n osuus 220 markkaa).

Lautakunta katsoi, että velkojalla on oikeus käyttää asiamiestä ja saada velalliselta korvaus tästä aiheutuvista kuluista myös silloin, kun saatava on vähäinen. Toimeksiantajan on puolestaan noudatettava vähintään sitä huolellisuutta, joka ilmenee Suomen Perimistoimistojen Liitto r.y:n hyvää perintätapaa koskevista ohjeista, jotka on laadittu kuluttaja-asiamiehen ja oikeusministeriön myötävalikutuksella.

Käytettävissä olevat perimiskeinot huomioon ottaen lautakunta piti perintätoimiston toimenpiteitä taroituksenmukaisina. Tehdyt toimenpiteet ja saatavan suuruus huomioon ottaen ei myöskään yhtiön palkkiota katsottu kohtuuttomaksi.

Luotonvalvojan näkökulma



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

3.

Rahoitusmuotoja tarjoavia rahoitusyhtiöitä onkin useita. Niitä ei luetella, sillä luettelosta ei tulisi

kuitenkaan tyhjentävää. Rahoitusyhtiöt itsessään eivät ole artikkelin kannalta ratkaisevia, mutta niiden tarjoamat rahoitusmuodot ovat. Vaikuttaahan yrityksen / asiakasyrityksemme valitsema rahoitusmuoto toiminnan käynnistymiseen, sen kannattavuuteen ja vakavaraisuuteen. Rahoitusmuodon vastuiden selvittäminen asiakkaiden tiedoista ei ole myöskään aivan yksinkertaista. Koska luotonvalvoja joutuu kuitenkin toisinaan tarkastelemaan asiakasyrityksen tilaa näin perusteellisesti, on kirjoituksessa käsitelty eri rahoitusmuotoja yleisellä tasolla.

Artikkelisarja luotonvalvojan näkökulma on edennyt kolmanteen ja samalla viimeiseen osaansa. Tässä osassa käsitellään yrityksen/asiakasyrityksen rahoitukseen liittyviä rahoitusmuotoja ja niihin vaikuttavia tekijöitä, lähinnä rahoitusyhtiöiden tarjoamista rahoitusvaihtoehtoista lähtien. Itsestään selvää luotonvalvojalle on oman pääoman ja pitkäaikaisten pankkilainojen merkityksen ymmärtäminen asiakkaan tiedoissa, joten artikkelin pituuden rajallisuuden vuoksi ei niitä käsitellä tässä kirjoituksessa.

OHJESÄÄNTÖ !!

Yhtenä ohjesääntönä luotonvalvojalle tulisikin olla: analysoitaessa asiakasyrityksen tilaa kokonaisvaltaisesti, tulee selvittää rahoitusmuodot ja niiden vaikutus toimintaan, kannattavuuteen ja likviditeettiin.

RAHOITUSMUODOT

Rahoitusyhtiön tarjoamia rahoitusmuotoja on useita ja yksilöidyn tiedon vastuista saakin aina kyseisen rahoituksen antajalta. Rahoitusyhtiöt ryhmitellään myös rahoituspalvelunsa perusteella kolmeen pääryhmään. Rajat eri rahoitusmuotojen välillä eivät ole kuitenkaan tarkkoja, joten päällekkäisyyksiä löytyy. Rahoitusyhtiöt pyrkivät myös rakentamaan rahoitusratkaisut usein asiakkaan tarpeista lähtien, joten kaikki ratkaisut eivät sovellu kaikille yrityksille.

Investointien rahoitus käsittää lähinnä investointi- ja sopimusrahoituksen sekä leasingrahoituksen. Investointi eli hankintojen rahoitus on leasingrahoitusta täydentävä ja tukeva rahoitusmuoto. Tämä rahoitusmuoto soveltuu-

kin tuotannollisten kone- ja laitehankintojen rahoittamiseen. Sopimusrahoitus taas on tarkoitettu rahoittamaan yksittäisiä käyttöpääomahankintoja, joista ei solmita kuitenkaan osamaksusopimuksia (mm. yritysostot, kiinteistö- ja arvopaperikaupat jne.). Leasingrahoitus on pitkäaikaista irtainten esineiden vuokrausta.

Käyttöpääoman rahoitus jakautuu kotimaan- ja vientifactoringien, ostolaskujen, sekä vuokrasopimusten rahoitukseen. Kotimaan factoringissa myyjäyritys muuttaa laskusaatavansa rahaksi ja vientifactoring toimii periaatteessa samoin. Ero on lähinnä vastuissa. Ostolaskujen rahoituksessa yritys voi siirtää vaihto- ja käyttöomaisuuden hankinnoista syntyneitä ostolaskujaan rahoitusyhtiön maksettavaksi ja saa siten lisää maksuaikaa. Tämä edellyttää sopimusta rahoitusyhtiön kanssa ja sovittua luottorajaa. Vuokrasopimusten rahoituksessa luototetaan yrityksen irtaimen omaisuuden vuokrauksesta syntyneitä vuokrasaatavia, yritykselle myönnetyn rahoituslimiitin rajoissa

Luotonvalvojan



Myynnin rahoitus sisältää osamaksukaupan- myynti-sopimusten ja tilimyynnin rahoituksen sekä myyjän pika-leasing- maksuaika, ja luottokorttirahoituksen. Osamaksukaupan rahoituksessa myyjä siirtää ostajalta olevat saamisensa rahoitusyhtiön rahoitettavaksi, saaden siten heti maksun kaupasta. Tilimyynnin rahoituksessa myyjä rahoittaa kauppaansa tilisäämisistään. Myyjän pikaleasing on rahoitusmuoto, jonka myyjä voi tehdä rahoitusyhtiön kanssa. Tässä tapauksessa myyjä voi tarjota omille asiakkailleen leasingrahoitusta, menettely tässä onkin vaivattomanpaa kuin suorassa leasingissä. Maksuaikarahoitus, luottosuhderahoitus ja myyjän rahoituslimiitti, pääperiaate on näissä suunnilleen sama. Näissä on yhdistetty laskusaamisten ja ostolaskujen rahoituksen ominai-

suudet. Luottokorttirahoitus on tililuottoa joko liikekohtaisella-, liikeketjun tai yleisellä kortilla. Tämä rahoitusmuoto on ainoa, jossa myyjällä ei ole suoranaista vastuuta, mikäli on toiminut kortin vastaanottaessaan ohjeiden mukaisesti. Tämä rahoitusmuoto on yleisesti käytössä myös kuluttajilla.

SAATAVAN OIKEA KÄSITTELY

Rahoitusyhtiön saatavan tai rahoitusmuodon käsittely reskontrissa ja kirjanpidossa tapahtuu aina rahoitusyhtiön ehtojen ja kirjanpitolain mukaisina. Siten saatavan oikea käsittely helpottaa luotonvalvojan työtä. Rahoitusyhtiön myöntämien rahoitusmuotojen tietäminen ja erojen ymmärtäminen on ensiarvoisen tärkeää luotonvalvojalle.

LOPUKSI

Lukija varmaankin toivoi yksityiskohtaisempaa selvitystä eri rahoitusmuotojen luotonottajalle olevista vastuista. En tietoisesti ottanut niihin kantaa, koska rahoitusmuotoja on tosiaan paljon ja niiden vastuiden selvittäminen näin lehden välityksellä ei ole järkevää. Luotonvalvojan kannattaa kuitenkin itse hankkia lisätietoa eri rahoitusmuodoista ja niiden eroista. Kirjanpidolliset ja verotukselliset vastuutkin selviävät usein jo rahoitusmuodon esittelystä. Rahoitusyhtiöiden palvelujen monimuotoisuus onkin varteenotettava vaihtoehto rahoitukselle.

YHTEENVETO

Yhteenvetona kolmen artikkelin sarjasta voidaankin todeta, että luotonvalvojan työ on kiihkeärytmistä, ammattitaitoa- ja paineensietokykyä vaativaa, jatkuvaa itsensä kouluttamista ja halua uudistua alati muuttuvassa yhteiskunnassa. Sisäisistä tekijöistä nousee ensimmäiseksi mieleen yrityksen eri osastojen yhteistyö. Ulkoisia tekijöitä ovat mm. asiakkaan muuttuvat tilanteet, niiden oikea analysointi ja toteutetut toimenpiteet, yhteiskunnassa tapahtuvat muutokset sekä työmenetelmien ja tekniikan huima kehitys. Uskon, että käsitellyt asiat antavat käytännön työkaluja päivittäiseen käyttöön.

Toivotan kaikille artikkelia seuranneille työn ja onnistumisen iloa ja voimia uudistua muuttuvassa yhteiskunnassa.

Margit Ansamaa

Luottomiehet-Kreditmännens ry:n ylimääräinen jäsenkokous

Teksti: **Minna Ruotsalainen**
Kuvat: **Kai Palmén**



Kokouksen puheenjohtaja luovutti Hannu Töyrylälle pienen muiston mielenkiintoisesta eselmästä.

Luottomiehet-Kreditmännens ry:n ylimääräinen jäsenkokous Radisson SAS-hotellissa 4.9.1996 sai liikkeelle vain kourallisen aktiivisia luottomiehiä, vaikka päivän seminaari aihe olikin erittäin ajankohtainen ja kiinnostava. **Hannu Töyrylä** oikeusministeriöstä oli tullut vieraaksemme luennoimaan ulosoton muutoksista ja nykynäkymistä. Viime Luottolinkissä ollut **Timo Mäen** artikkeli sai siten täydennystä erinomaisesti (Luottolinkki 3/96 s. 14-16). Kokouksen puheenjohtajan **Jyrki Pekkalan** todettua kokouksen lailliseksi ja päätösvaltaiseksi sekä luettua uusien jäsenten nimet päästiin ripeästi nauttimaan illan tietoisesta.

Ulosottolain uudistus on myös osa valtion paikallishallinnon uudistusta, josta seuraa siten organisatorisia muutoksia. Ulosotonhaltija-instituutio on tarkoitus lakkauttaa, sen tilalle on suunniteltu oikeusministeriön alaista paikallishallintoa. Käytännössä tämä tarkoittaa, että 90:sta

kihlakunnasta (+ Ahvenanmaa) sekä 69:sta ulosottopiiristä (+ Ahvenanmaa) muodostetaan 70 ulosottopiiriä. Yhdessä ulosottopiirissä voi olla useita toimipisteitä. Ulosottopiirien toiminnasta vastaavat työhönsä päätoimisesti sitoutuneet ulosottomiehet. Luotottajan kannalta on käytännössä samantekevää, onko ulosottopiirinä kihlakunnanviraston ulosotto-osasto vai ulosottovirasto vai nimismiespiiri.

Jotta uusi paikallishallinto toimisi sujuvasti, tietotekniikkaa on kehitetty vastaamaan uuden organisaation tarpeita.

Tiedonkululla on oleellisen tärkeä merkitys varsinkin, jos suunnitelma ulosottomiesten toimivallan ulottamisesta koko maata kattavaksi toteutuu.

Ulosoton menettelypuolen uudistuksista virisi vilkas mielipiteiden vaihto luennoitsijan ja kuuntelijoiden kesken. Monella oli omakohtaisia kokemuksia nykyisestä ulosottokäytännöstä ja tietoa tulevasista haluttiin innokkaasti vertailla niihin. Hannu Töyrylä kertoi ns. itseoikaisumekanismista (ulosottomies voi oikaista virheellisen toimenpiteen), täytäntöönpanoriita-



Harvalukuinen mutta asiasta kiinnostunut yleisö keskittyi esitelmään, josta riitti mielipiteitä vielä päivällispöydässään.





osoituksesta (edellytyksenä on, että väittämän tueksi esitetään todennäköisiä perusteita), valitusmenettelystä (käräjäoikeuksiin 3 viikon kuluessa toimenpiteen tekemisestä tai tiedonsaannista), sivullisen asemasta ja takaisinsaantitakavarikon mahdollisuudesta. Suurin osa asioista on jo lain valmistelussa mukana, osa vielä tarkentavan keskustelun alasta. Joka tapauksessa hallituksen esitys ulosottolain muuttamisesta on tarkoitus antaa eduskunnalle 1.12.1996. Kuten kokouksen puheenjohtaja Jyrki Pekkala totesi, olisi hienoa, jos saisimme Hannu Töyrylän keväällä kertomaan lisää ulosoton tilasta, kun kokemuksia on alkanut karttua.

Tuhdin ja kiinnostavan tietopaketin jälkeen olikin sitten päivällisen ja antoisten pöytäkeskustelujen vuoro. Jälleen oli yksi tapaaminen ohitse: tietoa karttunut ja mielipiteitä vaihdettu.

Ensi kerralla sinäkin olet mukana, eikö vain?

PAIKALLISHALLINTO 1.12.1996

**90 KIHHLAKUNTAA +
AHVENANMAA**

**69 ULOSOTTOPIIRIÄ +
AHVENANMAA**

= 70 ULOSOTTOPIIRIÄ, JOISTA

**13 ULOSOTTOVIRASTOA
1 MAAKUNNANVOUDINVIRASTO
49 KIHHLAKUNNANVIRASTON
ULOSOTTO-OSASTOA
7 NIMISMIESPIIRIÄ**

**21 KIHHLAKUNNAN ULOSOTTO-
ASIAIT HOIDETAAN KESKITETYSTI
TOISESTA KIHHLAKUNNASTA**

**ULOSOTTOPIIRISSÄ VOI OLLA
USEITA TOIMIPISTEITÄ**

FECMA Newsletter



Federation of European
Credit Management
Associations

Number 4

Summer 1996

Report on FECMA '96



On 13 and 14 March 1996 Brussels witnessed the birth of the very first pan-European credit management event, FECMA '96. The event had several objectives:

- to allow credit managers throughout Europe to meet the service companies from their own and other countries.
- to give the service companies from each country the opportunity to get to know potential clients from other countries.
- to inform credit managers about the practices and laws in force in their debtors' countries.
- to encourage dialogue between credit managers in different countries, and between national credit management associations.

With these objectives in mind, about 40 companies took stands either near those of their national associations or near the FECMA stand, depending on whether they were multinational or national in character.

Among the 690 visitors and conference delegates we had the pleasure to greet (apart from those from participating countries) a visitor from the Republic of Slovakia, one from Hungary, a number from Germany, Switzerland, Austria, and several Americans, one of whom promised to return as an exhibitor.

The 16 conference workshop sessions attracted more than 200 interested participants. The ten sessions provided by the national credit management associations (ie, the members associations of FECMA) aimed to explain how to assess and control risks in each country. Under this heading, the session given by former FECMA Treasurer, Colin Hingston, on techniques of analysing British balance sheets achieved great success - as much because of Colin's humour and

qualities as a speaker, as because of the topic being discussed. Brian Clarke of the FCIB brilliantly shared with us his experiences of export credit, while 'Women and Finance' described the new products available from credit insurers and factors. The European Commission, represented by DG XXIII, came to tell us about the actions they had initiated to help arrest the scourge of late payment. Mr Guery, Professor at Lyon, and Maître Radtke, lawyer at Munich and at Lyon, described how the application of retention of title varied across Europe, while Mr Nicod, a Parisian bailiff, compared payment behaviour across the public sector. There is not enough space in this newsletter to mention all of the excellent conference sessions - but thanks are due to all those presenters who gave so freely of their time and expertise.

A directory of credit-related service providers in 23 European countries was distributed free to delegates by the organisers, Club Expo. It included, among other things, leading articles provided by FECMA member associations about the trading environment in each country.

Unfortunately, the conference sessions were so popular that they attracted quite a few of the visitors away from the exhibition stands. This was a pity and next time we will aim to strike a better balance between the conference sessions and providing time to visit the exhibition. The social events were a

definite success. 350 people crowded into the cocktail party, generously sponsored by COFACE, and more than 135 attended the Gala Dinner at the Musée de la Bande Dessinée.

One of the most positive aspects of the event was the closer relationships developed between the FECMA member associations. At the pre-lunch aperitif provided at the French Association's stand, all the FECMA representatives present agreed to co-operate more closely in the areas of education, training and publications, and to exchange views wherever possible.

As the first in what we hope will be a continuing series, the event naturally had some flaws which we must seek to avoid next time. Nevertheless, FECMA '96 was certainly a success overall and the FECMA Council has decided unanimously to run a similar event in the future.

I would like to take this opportunity to thank all those who helped me to organise this Conference and Exhibition; all the FECMA member associations and their representatives; all those who made the effort to come from all corners of Europe, even from the Middle East; all the exhibitors, all of whom I hope will return next time; and their speakers.

In the next newsletter, I shall be in a position to describe to you the broad outline of the next such event and I hope that you will all respond and send me your suggestions.

Anne Lejeune

FEDERATION
EUROPEENNE DES
ASSOCIATIONS
DE CREDIT
MANAGEMENT
Associations sans
but Lucratif

- ◆ Association Belge de Credit
- ◆ Dansk Kreditchef Forening
- ◆ Luottomiehiet 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



The Palais Belvedere,
Vienna

I ntroduction

The general payment terms agreed upon in Austria are 30 days. Naturally that can vary depending on the line of business.

Larger companies have a structured debt management system which includes customer evaluation, setting of credit limits and constant surveillance of the risk. Very often they also have their risks covered by credit insurance.

Small companies are not that well-organised. Their emphasis is put into sales in the first place and often they forget to review their receivables. Once they get round to doing so it can often be too late. Sometimes they are hesitant about taking action against their customers because they are afraid that they will lose them. Here there is a great need for education and training of people in order to make them aware of the problem. If they fail to collect their outstanding accounts then their own existence is endangered.

Usually a company will send at least two reminder letters to a customer, sometimes even more. After that, a decision is taken as to what should happen next. Most of the time companies prefer to use a collection agency rather than a lawyer.

Approximately 400,000 to 500,000 collection cases a year are handled by collection agencies.

P re-legal collection procedures

When KSV is instructed to collect a debt, first of all a written demand letter is sent to the debtor the day the claim is received and a letter of acknowledgement is sent to the forwarder (or claimant). At the same

Debt Management in Austria

BY WOLFGANG
SCHWARZ OF KSV

time the claim is registered in our data bank and will be noted in all credit reports issued about this debtor.

For small claims up to ATS 5,000 a second demand letter will be sent automatically after 10 days.

All claims over ATS 5,000 are presented to the collector after 10 days for further action. The next possible steps are:

- telephone collection
- personal collection
- postal payment demands
- debtor search (tracing service)
- petition for bankruptcy if applicable (only creditors' protection agencies are allowed to take this action).

the results of which can be:

- payment in full
- partial payment
- payment plan in instalments
- settlement proposal if the claim is disputed.

After 4 to 6 weeks a report on the results of our efforts will be sent to the forwarding office together with a recommendation on future action.

I nterest

The statutory interest rate is:

- 5% for commercial debtors
- 4% for non-commercial debtors (private persons)
- 6% for dishonoured cheques and bills of exchange (draft)

Besides the percentages quoted above, a creditor is entitled to ask for that percentage which was agreed upon contractually with the debtor. In general, the contractual interest is higher than the statutory interest rate (usually 10 to 13%). Even without a contractual agreement, a creditor can ask for a higher percentage of interest rate than the statutory interest if he can prove that he himself had to take out a bank loan for the time the debt was outstanding and the amount of the debt. Usually banks provide creditors with the necessary confirmation.

C ollection charges

According to a decree by the Minister of Economic Affairs which came into effect on 27 March 1996, collection costs can be charged to the debtor in the amounts stated in this decree. Although this legal regulation has underlined the importance of our profession, we will have to see how the courts will act in the future on awarding these charges to collection agencies. Up to now the best way of obtaining reimbursement for collection charges was where the client and customer had agreed this in the general conditions.

S tatute of limitations

The statute of limitations in Austria is generally 3 years for goods sold and services rendered from the date when payment is due. Legal proceedings must be instigated within that time period, otherwise the debtor can object and the case will be rejected by the court. Personal loans granted by banks have a statute of limitation of 30 years, but the interest charges accrued are barred by the statute of limitation after 3 years.

Claims for which a title has been obtained in court are barred by a statute of limitations for 30 years. If these claims are against private debtors or sole proprietors they can be pursued in post-legal collection for 30 years. The success rate is about 10%.

G eneral conditions

It is usual business practice to agree on general business terms between trading partners. The only restrictions are where the terms of the contract are contrary to the provisions of Austrian law or public policy. If the creditor wishes to enforce contractual conditions (eg, terms of warranty, period of complaints, default interest, pre-legal collection costs, court of jurisdiction, agreement on court of arbitration, etc) he must prove that these conditions were actually agreed upon. The best proof is a copy of the conditions signed by both parties.



*"Approximately
400,000 to
500,000
collection cases
a year are
handled by
collection
agencies."*

Legal collection proceedings

Only lawyers are authorized to pursue claims against debtors in court. A power of attorney has to be signed by the claimant before court action can be instigated by the lawyer. The attorney needs full documentation of the claim as follows:

- order form/contract if available
- proof of delivery
- invoices
- statement of account
- relevant correspondence if available.

The usual legal procedures are:

- dunning writ (for claims up to ATS 100,000) (*Mahnklage*)
- suit for payment of invoice (*Fakturenklage*)
- suit for payment of cheque or draft (*Scheck or Wechselklage*).

If there is no dispute from the debtor, judgment is passed within 2 months and will be forwarded to the bailiff for execution. If the debtor opposes, the case goes to trial. The duration of the process cannot be specified.

There are three instances a case can go through, depending on the size of the claim:

- 1 County, Federal or District court (*Berzirks-, Landes or Kreisgerichte*)
- 2 Federal or District court as appellate court against County court decision. Appellate Court (*Oberlandesgericht*) against Federal or District court decision
- 3 High Court of Justice (*Oberster Gerichtshof*) if the claim is above ATS 50,000.

Once a judgment has been obtained, there are two usual ways to levy execution:

- impounds on grounds and moveables
- impounds on salaries and wages.

If execution is taken against a private person, it is of the utmost importance to know his or her date of birth. This is a vital criterion for identification. It is then possible to inquire at the Social Security Insurance records to find any possible employer. The writ will then be served to the employer who is obliged to submit the distrainable part of the debtor's income.

Bankruptcy and settlement

The request to start insolvency proceedings can be initiated by the debtor as well as by the creditor if the debtor admits to (i) having liabilities which exceed his or her assets and (ii) being unable to fulfil his or her obligations towards creditors.

The most common insolvency proceedings are:

- Preliminary proceedings (*Vorverfahren*)
- Settlement proceedings (*Ausgleich*)
- Bankruptcy proceedings (*Konkurs*)
- Compulsory settlement (*Zwangsausgleich*)

Preliminary proceedings

This procedure can only be applied for by the debtor. The maximum duration can be 8 weeks. The debtor has to produce a reorganisation plan which will be analysed by the respective parties (receiver, advisory council), whether it is realizable or not.

The question of reorganization and continuation of a company is discussed during a court hearing by the participating parties. There is no ballot and therefore different agreements between the debtor and his creditors can be made. This makes it difficult to treat all creditors equitably. If the reorganization is successful, the proceedings will be stopped, otherwise bankruptcy proceedings will be opened.

Preliminary proceeding is a procedure that is used very rarely.

Settlement proceedings

If the debtor applies for settlement proceedings of his company, the application has to include the following:

- the settlement proposal (minimum quota 40%) payable in 2 years
- a declaration that no prohibitive grounds could be applied (eg, debtor not found or former insolvency proceedings within the past 5 years)
- a statement of how the necessary financial means for fulfilling the settlement will be raised.

When the debtor is a company the

following additional information has to be provided:

- number of employees
- the necessary reorganization measures, especially financing
- the intention to continue the operation of the company
- the exact status of assets
- a preliminary balance sheet showing assets and liabilities with the exact due dates
- a complete list of creditors to be notified.

Executive titles that have been obtained in the last 60 days prior to opening of the procedures become invalid.

A ballot is taken at a hearing whereby a qualified majority has to be in favour of the application (this means the majority of claimants present or represented by a creditors' protection agency, as well as the majority of the total capital represented in the proceedings, which means $\frac{3}{4}$ of the total amount of all claims that are eligible for the ballot). If the application is accepted, the debtor is relieved of the rest of his debts and can continue operating his business. If the settlement application is denied in court, bankruptcy proceedings have to be initiated.

Bankruptcy proceedings

Bankruptcy is a proceeding which is governed by a special law, whereby the total assets of the debtor are withdrawn from his disposition and an official receiver is appointed. In the course of the action these assets will be sold off and the proceeds will be distributed to the creditors who will get a certain quota of their registered debt, eg 10%. The usual quotas run between 3 to 10%. The company usually stops operating.

Compulsory settlement

Just as a settlement proceeding can end up in a bankruptcy proceeding, it can happen that a bankruptcy proceeding ends up in a compulsory settlement. In the course of a bankruptcy proceeding, a debtor can offer his creditors at least 20% payable in 2 years. If that is the case, and the creditors consent to this compulsory settlement, then the subsequent proceedings are similar to those of the settlement proceedings.



"It is usual business practice to agree on general business terms between trading partners. The only restrictions are where the terms of the contract are contrary to the provisions of Austrian law or public policy."

Credit Management Education in Belgium



Heidelindegeldre outlines the provision of credit management education in Belgium

What choice of credit management courses exists in Belgium to help improve business performance?

The delicate economic climate, in a time of constant and rapid change, the loss of information on business customers, the lengthening delays in payment, the

increase in company failures and other day-to-day credit problems - all these mean that the profession and the expertise of the credit manager have made every enlightened business aware of the dangers that arise through the neglect of the debtors ledger. In order to maximise profitable sales, credit managers must be experts in their domain and must perfect their qualifications by continuous development.

With the aim of supporting the profession of the credit manager along this difficult route, the Association Belge de Credit has, since its formation in 1978, placed emphasis on providing information and facilitating the development of relationships between credit professionals. This was helped further in 1990 by the creation of L'Institut de Gestion du Credit (IGC) and its annual programme of intensive modular courses tailored specifically to the needs of the credit manager.

The courses are available to all managers and directors with professional experience in the area of receivables, whether in finance, credit management, sales or accounts, or to persons with a university qualification or equivalent. At the end of each module, the participants have the chance to take examinations. In order to obtain a certificate, the students must achieve a pass rate of 60% in all chosen subjects.

Four modular options, complementary in content, are offered by the IGC. This broad-based but complex range of technical subjects is studied by means of practical exercises and case studies, based on real life situations.

The first module, entitled "Financial Analysis and Receivables Management", takes 40 hours. This includes: organising and managing a department; setting financial targets; determining the portfolio of credit management responsibilities within the corporate strategy of the company; defining internal systems; establishing priorities; communicating with commercial and financial services; and

knowing where to find and evaluate all the information necessary for making credit decisions. Taking credit decisions inevitably involves an appreciation of the customer's solvency. For that purpose, financial analysis is an essential basic tool. Knowing how to read a balance sheet is essential in ascertaining the health of a customer's business. The calculation of credit limits, integrating into the dynamics of receivables not only the balance sheet data but also more subjective financial information, is vital for determining the quality of a business partner. This combination of knowledge and skills is developed through exercises and real life case studies.

The second module "Export Credit Management and Credit Insurance" is of 24 hours' duration. It concentrates on the difficulties of international trade where the risk of dealing with a foreign country is added to the commercial risk. Topics covered in this module include: evaluating a customer's solvency; finding adequate sources of information; understanding the particularities and customs of each different country; insurance cover; collections; credit documentation; credit guarantees; the role of credit insurers (private and public); export finance; and currency issues.

The third module, "Treasury Management", lasts 24 hours. One aspect is concerned with cash management and describes all the tools in the armoury of the corporate treasurer. In addition, the module covers up-to-date commentaries on the proposed introduction of a single currency, and the likely consequences for businesses. It also includes an analysis of the various methods of collection and payment, raising finance, sources of information, treasury management and budget forecasting.

The fourth module, "Law", takes 24 hours. The emphasis here is on the legal aspects of trade credit management. From the point of view of the law, the module covers in detail the various financial instruments for payment of debts, their uses and their implications. Other topics include bankers' responsibilities, lending rates, methods of payment, bank guarantees, terms and conditions, disputes, payment delays, interest on late payment, penalty clauses, the seizure of goods, and retention of title.

This is only a very brief description of the content of IGC's four modules. The syllabus, which was introduced

originally in 1990, is continuously reviewed and updated.

Since the introduction of the course in 1990, the Association Belge de Credit has become increasingly convinced of the need for university courses in credit management. As Professor of Economics at the Haute Ecole Francisco Ferrer, I was only too aware of the absence of any scientific courses in credit management in the Belgian higher education system, and of the ignorance of the students of credit management as a discipline. In 1993, the Association Belge de Credit submitted a comprehensive document to the authorities in Brussels. L'Institut Cooremans (which has since been involved in a merger to become the Haute Ecole Francisco Ferrer) was inspired by the proposition and introduced a number of new options linked to credit management. This has led to the introduction of, among others, a 30 hour module entitled "Preventative risk management in accounts receivable". This is a first in Belgium!

Through such study at university level, students who are potential managers or directors of companies are made aware of, and informed about, the necessity of risk assessment and credit management. As Professor of Economics and of the Credit Management course, and also Head of the training course, it is possible for me to direct students through the stages of setting up a business and to put them, if they so wish, in contact with the real world of credit management through members of the Belgian Association. It is also down to me to guide them through their studies, their research or their theses - all of which lead to a better and more scientific understanding of credit management.

These two types of course are complementary and not in competition. That offered by the IGC is a short course, designed to encapsulate the essential knowledge and practical skills required by today's credit manager, at a pace acceptable to the demands of the workplace. The other is a long course, where the content is studied in a more academic way, by essays, surveys, scientific research, and is taught as a traditional undergraduate course. Together, through the diversity of those they attract and the different teaching methods, these courses contribute without question to the improved knowledge of credit management. They also arouse in dynamic individuals a vital interest in well-informed and professional credit management - and this in turn guarantees the improved performance of businesses generally.

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

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



UUSI MAAKAARI MULLISTAA KIINTEISTÖ- PANTTAUKSEN

Vuonna 1997 voimaan tulevassa maakaarella on säännökset kiinteistön kaupasta ja muusta luovutuksesta, lainhuudosta ja kiinteistöön kohdistuvien oikeuksien kirjaamisesta sekä kiinteistöpanttioikeudesta. Uudella lailla korvataan vuoden 1734 lain maakaari, kiinnitysasetus vuodelta 1868 ja lainhuudatuslaki vuodelta 1930 sekä useita lainhuudatus ja kiinnitysmenettelyä koskevia säännöksiä. Myös ulosottolainsäädäntöön tulee muutoksia.

Varatoimitus-
johtaja
Timo Mäki,
Parimistoimisto
Contant Oy



Uudessa järjestelmässä erotetaan kiinnityksen hakeminen kiinteistön panttauksesta, joka tapahtuu panttikirjan hallinnan luovuttamisella. Kiinnitystä ei enää haeta velkakirjaan vaan vakuus asiakirjana käytetään kirjaamisviranomaisen antamaa **panttikirjaa**. Panttioikeutta ei vielä merkitse panttikirjan hallintaa, vaan sen edellytyksenä on, että panttaus on tapahtunut todellisen saamisen vakuudeksi. Saaminen osoitetaan käärevelkakirjalla tai muulla asiakirjalla.

Panttikirjaa ei sidota tiettyyn velkasuhteeseen, vaan kiinteistön omistaja voi hakea

kiinnityksen ja panttikirjan jo ennen lainanottoa. Panttikirja palautuu kiinteistön omistajalle saamisen tultua maksetuksi, ja hän voi käyttää sitä uudelleen vakuutena tarvitsematta ryhtyä uuteen kiinnittämismenettelyyn. Vaikka lainhuuto- ja kiinnitysrekisteri on julkinen, tiedot saatavan perusteesta sekä luoton ehdoista ja määrästä jäävät luotonantajan ja velallisen keskeiseksi.

Panttikirja ei ole velkakirja eivätkä velkakirjalain säännökset muun muassa juoksevista velkakirjoista näin ollen soveltu. Panttikirjan hallinta ei myöskään luo oletettavaa oikeudesta määrätä sen käytöstä, koska kyseessä ei ole arvopaperi. Pelkän panttikirjan perusteella ei voida velkoa mitään kiinteistönomistajalta.

Panttioikeuden kohde

Kiinnitys voidaan vahvistaa kiinteistöihin, jotka voidaan lainhuudattaa. Näin esimer-

kiksi yleiset alueet ja valtion metsämaat ovat kiinnityskelvottomia. **Kiinteistöjen** ja niiden **määräosien** lisäksi kiinnitys voidaan vahvistaa myös kiinteistöstä luovutettuun erottamattomaan **määräalaan**. Määräalaan liittyvät epävarmuustekijät kuten se, voidaanko siitä muodostaa rakentamiskelpoista kiinteistöä, jäävät vakuuden vastaanottajan arvioitaviksi. Kiinteistön omistaja ei voi kiinnittää osia omistamastaan kiinteistöstä.

Maa- ja metsätaloutta tai muuta elinkeinotoimintaa harjoitetaan usein monen eri kiinteistön alueella, jotka muodostavat yhdessä arvokkaamman kokonaisuuden kuin mukana olevat yksittäiset tilat erikseen. Jotta kiinteistöjen koko vakuusarvo voidaan hyödyntää, pysyy samalle omistajalle kuuluvien **kiinteistöjen yhteiskiinnitys** edelleen mahdollisena. Nykyisin yhteiskiinnitettyjen kiinteistöjen pakkotäytäntöönpanossa on huomattavia ongelmia. Uuden lain mukaan kiinteistönomistaja voi valita kiinteistöjensä kiinnittämisen yhdessä taikka erillisinä. Yhteiskiinnityksen jälkeen ne muodostavat vakuutena yhden kokonaisuuden. Kiinteistöihin ei voi kohdistua sekä yhteis- että erilliskiinnityksiä niin kauan kuin ne kuuluvat yhdelle omistajalle.

Yhteiskiinnitys syntyy myös, kun pantatusta kiinteistöstä luovutetaan määräala, tai kun siitä muodostetaan useita kiinteistöjä. Panttioikeus kohdistuu tällöin yhtäläisesti kaikkiin kiinteistöihin. Ongelmaksi muodostuu, miten määräalan tai siitä muodostetun lohkokiinteistön omistajaa suojataan siltä, ettei vierasta velkaa peritä hä-

nen omaisuudestaan. Laissa onkin säännös menettelystä, jolla yhteiskiinnitys voidaan hakemuksesta purkaa. Ellei purkamista voida tai osata tehdä, on laissa säännökset kiinteistöjen keskinäisen vastuun määräämisestä niin, että ulosotossa on noudatettava tiettyä kiinteistöjen myyntijärjestystä.

Laitoskiinnityksen käyttöalaa ei tule muutoksia. Vuokramiehelle kuuluvat rakennukset ja vuokraoikeus on voitu jo pitkään kiinnittää ja pantata kiinteän omaisuuden tapaan. Edellytyksenä on, että kirjattu vuokraoikeus tai muu käyttöoikeus on vapaasti siirrettävissä ja alueella on tai sille voidaan rakentaa oikeudenhaltijalle kuuluvia rakennuksia. Muut toisen kiinteistöön kohdistuvat oikeudet voivat kuulua yrityskiinnityksen piiriin.

Kiinnityksen hakeminen

Kiinnitystä voi hakea vain kiinnitettävän kiinteistön tai määräalan omistaja taikka vuokraoikeuden haltija. Hakijalla tulee olla lainhuuto kiinteistöön. Nykyisen kiinnityssuostumuksen korvaa omistajan allekirjoittama kiinnityshakemus. Velkoja ei voi hakea kiinnitystä, mutta omistaja voi hakemuksessaan sitovasti määrätä, että panttikirja on annettava suoraan velkojalle. Näin mahdollistetaan luoton myöntäminen jo ennen panttikirjan valmistamista.

Kiinnitys vahvistetaan hakemuksessa olevan rahamäärän suuruisena. Korkotai perimiskululausekkeitä ei enää tunneta, vaan kiinnitys on määrältään kiinteä ja osoittaa sen summan, jonka velkoja voi

enintään saada etuoikeutena. Korkolausekkeiden ja muiden lisien puuttuminen on muis-tettava ottaa huomioon vakuuden riittävyttä arvioitaessa.

Hakemuksen käsittelyssä noudatetaan yleisiä säännöksiä kirjaamisasioiden käsittelystä. Toimituskirjana annetaan **panttikirja**, jonka sisältönä on kiinnitetyn kohteen tunnusten lisäksi vain kiinnityksen määrä Suomen rahassa sekä etusijan määräävä hakemispäivä. Panttikirjaa vakuutena käytettäessä tulee etusija tarkistaa lainhuuto- ja kiinnitysrekisteristä.

Kiinnitysten uudistamis-pakosta luovutaan. Kiinnitys on voimassa, kunnes se kuoletaan.

Leimaverolakiin valmistellaan muutoksia siirtymäkauden aikana. Maksetut leimaverot on tarkoitus nykyiseen tapaan merkitä panttikirjaan, jolloin ne voidaan hyödyntää myös myöhemmin luotoissa.

Panttioikeuden perustaminen

Kiinnityksen hankkimalla omistaja varaa mahdollisuuden perustaa tietyllä etusijalla olevan panttioikeuden kiinteistöön. Panttioikeus syntyy, kun omistaja luovuttaa panttikirjan hallinnan velkojalle. Oikeudella turvataan vain velkojan todellinen saamisen määrä.

Ainoastaan kiinteistön omistajalla on oikeus käyttää panttikirjaa saamisen vakuutena. Omistaja voi kuitenkin valtuuttaa asiamiehen tekemään panttaussitoumuksen ja luovuttamaan panttikirjan velkojalle. Määräalan luovutuksen jälkeen ei kiinteistön omistaja saa luovuttaa aikaisemmin vahvistettuihin kiin-

nityksiin perustuvia panttikirjoja uusien saamisen vakuudeksi tai lisätä panttioikeuden määrää. Kiinnitys ja sitä vastaava panttioikeus täytyy muuttaa vastaamaan omistussuhteita.

Panttaussitoumus on edelleen vapaamuotoinen, ja se voidaan merkitä siihen velkakirjaan, jonka osoittamasta saamisesta kiinteistö on panttina. Panttioikeus voidaan perustaa tavallisen velan vakuudeksi tai turvaamaan esimerkiksi takaussitoumusta, takuuta taikka urakkasopimuksen täyttämistä. Käytännössä yleispanttauksset ovat tavallisia, koska erityisesti yrityksen rahoituksessa on niiden puitteissa joustavampaa käsitellä vaihtelevaa lainatarvetta. Yleisvakuus voi olla myös kooste useasta vakuuskohteesta, kuten yrityskiinnitykseen sekä kiinteistöjen ja kuljetusvälineiden kiinnityksiin perustuvista vakuuksista. Syksyllä 1994 kauppa-kaaren 10. lukuun tehtiin muutos, jonka mukaan vieraasta velasta annetussa yleispanttaussitoumuksessa on yleensä määriteltävä vastuun yläraja ja voimassaoloaika.

Sitova panttioikeus syntyy vasta kun panttikirja on luovutettu velkojan hallintaan. Jälkipanttaus voidaan toteuttaa panttikirjan haltijalle tehdyn ilmoituksen. Panttikirjan hallintaa eivät korvaa lainhuuto- ja kiinnitysrekisteriin tehtävät merkinnät.

Velkoja ei voi luottaa siihen, että panttikirjan haltija olisi kiinteistön omistaja tai muutoin hallinnan perusteella oikeutettu määräämään panttikirjan käytöstä. Panttioikeuden saaja voi sen sijaan luottaa siihen, että lainhuuto- ja kiinnitysrekisterin tiedot

kiinteistön omistajasta pitävät paikkansa. Suojaa annetaan vilpittömässä mielessä toimineelle velkojalle. Vilpittömän mielen suojaa ei voi koskaan saada, jos tieto omistajanvaihdoksesta olisi ollut selvitetävissä rekisteristä aikaisemmin kuin kuukautta ennen panttikirjan luovuttamista. Kiinteistön uusi omistaja saa suojaa uusia rasituksia vastaan jo aikaisemmin ilmoittamalla luovutuksesta velkojalle ja hakemalla lainhuutoa.

Panttioikeuden toteuttaminen

Toisin kuin käteispannissa ei velkojalla ole oikeutta itse realisoida kiinnityksen kohdetta eikä myydä panttikirjaa muutoin kuin saamisista siirtäessään. Velkoja voi vaatia panttioikeuden perusteella erääntyneen saamisensa maksettavaksi kiinteistöstä sen omistajanvaihdoksesta huolimatta. Panttioikeus toteutetaan kiinteistön ulosotossa tai kun varoja muutoin jaetaan viranomaisen toimesta kuten lunastuksessa. Velkojan on varoja nostaessaan esitettävä panttikirjan lisäksi todellisen saamisen osoittava velkakirja tai muu saamistodiste. Panttikirjan määrään asti etuoikeus koskee pääoman lisäksi erääntyneitä korkoja ja muita liitännäiskustannuksia. Velkojan oikeus periä saatavansa vakuutuskorvauksesta tai ennenaikaisesti kiinteistön vaurioitumisen vuoksi säilyvät.

Panttikirjaa ei voida ulosmitata, vaan ulosmittaus kohdistuu aina kiinteistöön. Velkoja ei voi saada etuoikeutta ulosmittauksen perusteella. Omistajan hallussa oleva panttikirja ei tuota panttioi-

keutta kiinteistöön eikä sitä huomioda pakkohuutokaupassa.

Ulosottolakia muutetaan uuden maakaaren yhteydessä. Kiinteistön ulosmittaukseen eivät kuulu kiinteistöstä aikaisemmin luovutetut määräalat. Panttisaamisen perimiseksi voi joskus olla välttämättömyys ulosmitata määrääla, joka silloin myös myydään erikseen. Yhteiskiinnitettyjen kiinteistöjen myynti uudistuu. Samalle omistajalle kuuluva taloudellinen kokonaisuus myydään yhdessä ja eri omistajille kuuluvat kiinteistöt määrättyssä järjestyksessä aina erikseen. Vaihtoehtoisia tarjouksia joudutaan tekemään nykyistä harvemmin. Jos omistaja haluaa säilyttää jonkin kiinteistön esimerkiksi asumistaan varten, on kiinteistöt myös tarjottava erikseen myytäväksi. Ulosmittatusta kiinteistöstä voidaan myydä myös määrääla, jos tuomioistuin näin määrää tai kaikki asianosaiset siihen suostuvat. Ulosottolakiin siirtyy myös kiinteistön pakkohuutokaupassa noudatettava etuoikeusjärjestys.

Lakisääteinen panttioikeus

Kiinteistöön ei enää kohdistu salaisia panttioikeuksia. Maksamattoman kauppahinnan panttioikeus poistuu. Se voidaan korvata omistuksen pidätysehdoin tai kiinnitykseen perustuvalla panttioikeudella. Yhdelläkään saamistyyppillä ei ole panttioikeutta kiinteistöön vain maakaaren säännösten perusteella, vaan panttioikeuden on perustuttava jonkin muun lain nimenomaiseen säännökseen.

Lakisääteinen panttioikeus

on ilmoitettava kirjaamisviranomaiselle rekisterimerkinnän tekemistä varten. Ellei panttioikeutta ole kirjattu yhden vuoden kuluessa saamisen syntymisestä, se raukeaa. Kirjaamaton lakisääteinen panttioikeus ei sido siitä tietämättömyyden kiinteistön ostajaa. Vain kirjatut panttioikeudet otetaan huomioon kiinteistön pakkotäytäntöpanossa.

Mitä tapahtuu vanhoille kiinnityksille?

Ennen 1.1.1997 **kiinnitetty haltija- ja määrännäisvelkakirja vastaa uudessa maakaassa tarkoitettua panttikirjaa** kiinnityksen mukaisen pääoman, kolmen vuoden koron ja perimiskulujen yhteenlaskettuun määrään, ja siihen sovelletaan uuden maakaaren panttikirjaa koskevia säännöksiä. Jos kiinnitetty velkakirja on annettu vakuudeksi ennen uuden maakaaren voimaantuloa, panttauksen sitovuus ja panttioikeuden kohde määräytyvät aikaisempien säännösten mukaisesti.

Kiinnitetyn velkakirjan haltijan on haettava kirjaamisviranomaisilta velkakirjansa **vaihtamista panttikirjaksi** siinä ajassa, jona kiinnitys on aikaisempien säännösten mukaan uudistettava, muutoin kiinnitys raukeaa. Kiinnitys muutetaan entisellä etusijallaan kiinnitetyn velkakirjan **pääoman** suuruiseksi. Panttikirja on edelleen ilman eri sitoumusta saamisen vakuutena.

Yhteiskiinnitetty velkakirja voidaan muuttaa panttikirjaksi vain, jos kiinnitys koskee samalle omistajalle tai sa-

moille omistajille yhtä suurin osuuksin kuuluvia samaan tuomiopiiriin kuuluvia kiinteistöjä, kaikkia samalla etuoikeussijalla. Tällainen on käytännössä harvinaista, sillä kiinnitykset koskevat eri tiloja siten kuin ne on aikanaan haettu. Kiinnityksenhaltijoiden kannattaakin sopia siitä, että kiinnitykset laajennetaan koskemaan kaikkia kiinteistöjä samassa etuoikeusjärjestyksessä. Jos sopimusta ei saada aikaan, yhteiskiinnitys jaetaan panttikirjaksi vaihtumisen yhteydessä kiinteistön kesken, jolloin vakuusarvo saattaa heikentyä olennaisesti.

Jos kiinnitysten uudelleen järjestämiseksi tai uusien kiinnitysten hakemiseksi on tarpeen, että kiinnitetyt velka-

kirjat vaihdetaan panttikirjaksi samanaikaisesti tai kiinnitysten osoittamassa etuoikeusjärjestyksessä, kirjaa-misviranomaisen voi velvoittaa haltijan sakon uhalla hakemaan vaihtamista määräajassa. Panttioikeuden haltijat ja kiinteistön omistajat voidaan myös kutsua kuultaviksi. Joustavin menettely on se, että kiinnitysten järjestämissasiassa päästään sovintoon.

Kun velkakirjakiinnitykset uudistetaan tämän vuoden puolella, ne ovat voimassa kymmenen vuotta uudistamisesta lukien. Tällöin on runsaasti aikaa sopeuttaa vakuustarve käytettävissä oleviin vakuuksiin.

Pankit ovat uusineet myös asuntolainaan liittyviä haltijavelkakirjoja hyvissä ajoin en-

nen kiinnityksen vanhentumista, koska niiden vakuusarvo on suurempi. Kuluttajasi-
asiamies onkin jo ennättänyt pitää muuttamiskulujen perimistä asiakkaalta sopimattomana. Haltijavelkakirjan muuttamista panttikirjaksi ei hänen mukaansa yleensä voida perustaa asiakkaasta syntyvään todelliseen riskin lisääntymiseen.

TILAA ID-YRITYSPASSI, KUN HALUAT TUTKITTUA TIETOA UUSISTA JA VANHOISTA ASIAKKAISTASI.

Olemme erikoistuneet PK-yritysten luottokelpoisuuden selvittämiseen.

ID-yrityspassi sisältää liiketoiminta-analyysin, tunnusluku-analyysin ja 12 kuukauden ennustejakson.

Teemme myös räätälöidyt tutkimukset tarpeittesi mukaan.

- YRITYSTUTKIMUKSET JA -ANALYYSIT
- LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN



ID-LUOTTOTUTKIMUS OY

Kielotie 7, PL 271, 01301 Vantaa • Puh. 09-851 4134, fax 09-851 4163
Toimitusjohtaja VT Visa Koskiahde, gsm 050-512 4433

Erikoisluottopäivät 2.- 4.10.1996 M/S Silja Serenadella

Vuoden verran olivat Suomenlahden aallot huuhdelleet Silja Serenaden kylkiä kun jälleen Luottomiesten kahdeksankymmenpäinen joukko kokoontui Luottopäiville valtaisaan sinivalkeaan alukseen. Tällä kertaa tavallista juhlavammissa tunnelmissa, olihan risteily nimetty yhdistyksemme 35-vuotisen taipaleen merkkipaaluksi.



Painavaa asiaa

Piristävän kahvitarjoilun jälkeen tilaisuuden avasi **Gun Stjernberg** (Garantia Oy), joka totesi, että laivaseminaareja yhdistyksemme on järjestänyt jo vuodesta 1988. Sitten olikin vuorossa varatoimitusjohtaja **Jyrki Haikonen** suoraan näköalapaikalta Elinkeinoelämän Valtuuskunta EVA:sta aiheenaan: Suomalaiset kansainvälistymisen murroksessa - toimintaympäristö muuttuu. Haikonen kertoi ettei EU yksin riitä suomalaisille vaan meidän on suuntauduttava myös globaalisuuteen. Teknologian kehitys ja kulttuuriset muutokset on huomioitava.

Moni varmaan odotti myös seuraavaa ohjelmanumeroa, case-pohjaista luotto- ja perintäraatia, jonka jäseninä olivat luottopäällikkö **Minna Ruot-salainen** (Oy Huolintakeskus Ab), luottopäällikkö **Marja Valkeinen** (PSP-rahoitus Oy), luottotietotutkija **Tuomo Vuorinen** (Suomen Asiakastieto Oy), tutkimuspäällikkö **Hannu Ylitalo** (Dun & Bradstreet Finland Oy), perintälakimies **Jukka Tuominen** (Suomen Perintäjuristit Oy) ja perintälakimies **Marja-Leena Virtanen** (Intrum Justitia Oy). Raadin puheenjohtajana toimi lupsakkaan tapaansa asianajaja **Jyrki Pekkala** (Jyrki



Varatoimitusjohtaja Jyrki Haikonen EVA:sta kertoo suomalaisten kansainvälistymisestä.

Pekkala Asianajotoimisto Oy).

Parin tunnin kuluessa käsiteltiin kuvitteellisen tiliasiakkaan elinkaari tilinavauksesta konkurssituomioon. Raati esitti näkemyksiään siitä, mitä johtopäätöksiä asiakkaan luottokelpoisuudesta on tehtävissä eri tilanteissa ja miten asiakkaaseen tulisi suhtautua. Jyrki Pekkala esitti tarkentavia kysymyksiä ja tavoitteli myös yleisöltä kommentteja. Lopuksi arvioitiin mihin lopputuloksiin esitetyt ratkaisut johtaisivat konkurssissa.

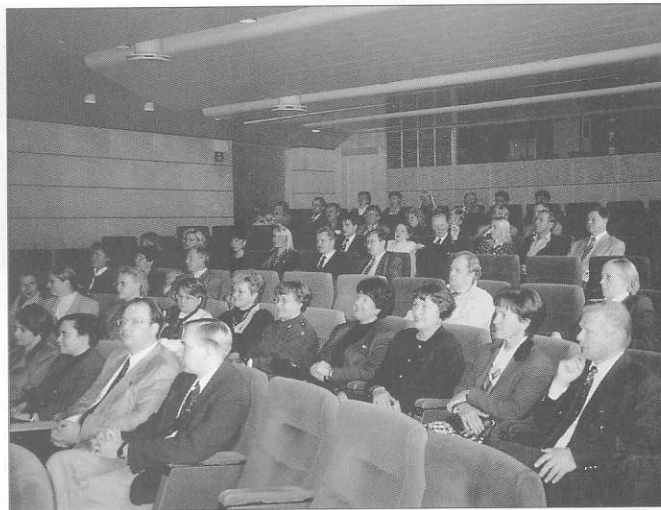
Ehkä ensi kerralla yleisön käyttöön annetaan langaton mikrofoni, jotta takana istuvat kuulijat saisivat selvän tärkeistä kysymyksistä ja puheenvuoroista.

Tauon jälkeen käsiteltiin Venäjän ja Baltian vientikaupan erityisriskejä. Luottopäällikkö **Kari Mäkikärki** (Kaukomarkkinat Oy) kertoi luottoriskien hallinnasta ja johtaja **Pekka Heino** (Merita Pankki Oy) selvitti maksutapoja ja maksuliikennettä. Venäjä ja Baltia todettiin siirtymätalouksiksi ja maariskit suuriksi. Toisaalta tuottavien liiketoimien mahdollisuusiakin on. Toimintaympäristön muutokset ovat nopeita ja maitten välillä on toki huomattaviakin eroja. Turvaavilla



Luotto- ja perintäraati visaisten kysymysten edessä.

Seminaarilaisia.



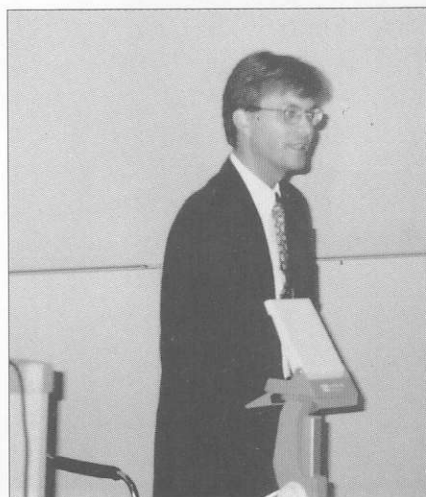
Luottomiehet tarkkaavaisina D & B Ab:n komeassa auditoriossa.



maksuehdoilla maariskiä kyetään hallitsemaan.

Laivakin lipui jossakin vaiheessa rannasta ja luennot jatkuivat. Asianajaja **Tero Lahti** (Asianajotoimisto Lahti & Virri Lakiasiat Oy) valisti meitä hyvin tärkeistä ajankohtaisista lainsäädäntöuudistuksista. Monenlaista muistettavaa liittyy maakaareen ja osakeyhtiölakiin. Takauslaki on sen sijaan vasta mietintövaiheessa. Mutta näin sitä pysymme ajan hermolla. Maakaari poistaa siirtymäajan jälkeen käytöstä haltijavelkakirjat ja uusi järjestelmä muuttaa täysin kiinteistöjen vaikuuskäytännön.

Buffet-illallista seurasi vapaamuotoinen asiasta ja sen vierestä käyty keskustelu pitkälle huomisen puolelle.



Controller Lars-Gunnar Aufrecht / ABB Ab

Seuraavana aamuna luottomiehet siirtyivät kahdella linja-autolla Solnaan Dun & Bradstreet Ab:n tiloihin, missä ABB Ab:n Ruotsin konsernin controller **Lars-Gunnar Aufrecht** kertoi kiinnostavasti yrityksensä luotto-organisaatiosta ja -politiikasta. Tämän jälkeen vieraat kuljetettiin sämpylöillä ja virvokkeilla evästettyinä Uppsalaan ja opastettu kiertoajelu tuossa perinteikkäässä ja historiallisessa yliopistokaupungissa soi miellyttäviä elämyksiä. Mainittakoon erityisesti 13. vuosisadalta peräisin oleva mahtava katedraali.



Uppsalan katedraalin loistoa.



Sirkka Vallas vastaanottaa vuoden Luottomies-diplomin.

Vuoden luottomies 1996

Illan tummetessa ohjelma jatkui laivalla cocktailtilaisuutena ravintola Stardustissa. Puheenjohtajamme **Mats Nybondas** kertoi värikkääseen tapaansa yhdistyksemme 35 vuotta sitten tapahtuneista perustamisvaiheista ja visioi myös kehitystä.

Matsilla oli ilo ja kunnia julkistaa vuoden 1996 luottomies, luottopäällikkö **Sirkka Vallas** (Neste Markkinointi Oy). Hän on ennakkoluulottomasti edistänyt luottoalan

kehitystä omalla uraauurtavalla työpanoksellaan ja kyseenalaistamalla asioita sekä olemalla mukana vaikuttamassa alan palveluiden parantamiseen. Hänen valoisa ja pirteä olemuksensa on meille kaikille tuttu yhdistyksemme kokouksista vuodesta 1974 lähtien ja hän on esiintynyt myös alamme julkaisuissa.

Vallas totesi lämpimässä kiitospuheessaan haluavansa jakaa saamansa kunnianosoituksen kaikkien yhdistyksemme jäsenten kanssa. Hän painotti erityisesti yhteistyö- ja ihmissuhdetaitojen merkitystä luottoalalla ja siinä hän on taatusti aivan oikeassa. Luottolinkin lukijoiden ja toimitusneuvoston vilpittömät onnittelut Sirkka Vallakselle!

Ennen siirtymistä juhla-illalliselle ravintola Maximiin suoritettiin seminaarin arvostelulipukkeen täyttäneiden kesken 200 mk:n lahjakortin arvonta. Onnettarena toimi arvokkaasti luottopäällikkö **Olli Ruotsalainen**. Tyytyväisenä voittajana myhäili ystävämme **Tuomas Rinne**.

Kaikki loppuu aikanaan, niin tämäkin yhdistyksemme juhlaristeily. Parhaat tuliaisat matkalta seminaariluentojen lisäksi olivat uudet alan tuttavuudet ja vanhojen ystävyyssuhteiden elvyttäminen. Kiitos kaunis järjestäjille ja erityisesti Gun Stjernbergille sekä kaikille osallistujille!

Teksti: **Jukka Marttila**

Kuvat: **Kai Palmén**



Tyytyväinen Tuomas Rinne vastaanottaa arpajaisvoittoa Gun Stjernbergiltä.

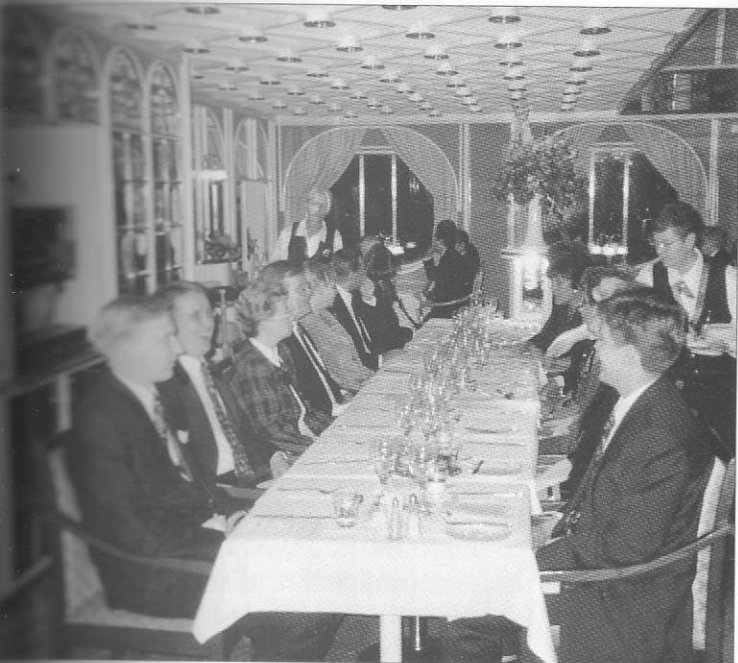


Vuoden Luottomies 1996 – Sirkka Vallas.



Mitähän varapuheenjohtajamme Jyrki Pekkala miettinee...





Juhlailallinen oli korkeatasoinen ja seura miellyttävää.



Pöytäkeskustelijoiden ilmeet vaihtuivat välillä vakavammasta...



...hilpeämpään suuntaan.

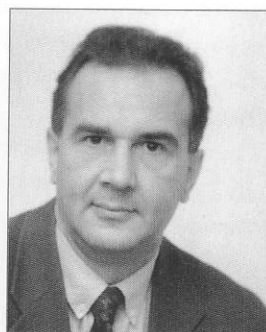
NIMITYKSIÄ

KREDITSTYRNING OY

Kreditstyrning Oy:n Myynti- sekä perintäryhmiin on tehty seuraavat nimitykset:



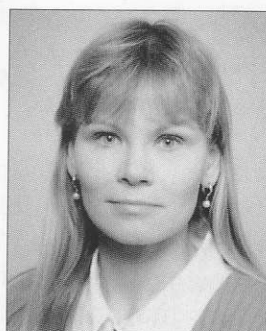
Vesa Patshijew on nimitetty markkinointipäälliköksi 01.08 alkaen. Hän on aikaisemmin toiminut yhtiön palveluksessa myyntineuvottelijana.



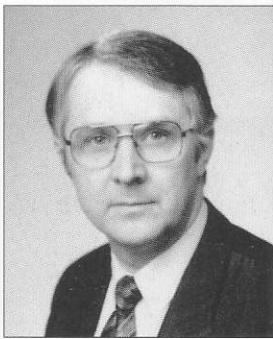
Björn Wilkman on nimitetty myyntineuvottelijaksi 01.08 alkaen. Aikaisemmin hän on toiminut samoissa tehtävissä Intrum Justitia Oy:ssä.



Sari Wahlroos on nimitetty 01.09 alkaen perintäneuvottelijaksi. Aikaisemmin hän on toiminut vastavissa tehtävissä Intrum Justitia Oy:ssä.



Perintäsihteeriksi on 01.10 alkaen nimitetty **Mari Halonen**. Aikaisemmin hän on toiminut Intrum Justitia Oy:n palveluksessa.



Antero Kassinen

YLISEN SUOMEN TERVEHDYS

Vajaat kymmenen vuotta sitten perintäguru **Risto Suvi-
alan** innostuksesta Luottomiehiin liittyneenä tervehdin mukavin muistoin juhlijaa yhdistystä pohjoisen kolkan puolesta. Täällähän meitä jäseniä ei ole monta, riittävän sopivasti kuitenkin. Oman alajaoston perustamisesta Pohjois-Suomeen on ollut puhetta, mutta pitkät etäisyydet ja vähäinen potentiaalinen jäsenmäärä eivät kannusta. Turha järjestöllinen byrokraatia tuo vain kankeutta. Myöskään kilpailevaa yhdistystoimintaa ei ole järkevää synnyttää. Potentiaalisten ehdokasjäsenten määrä Helsinki-Turku-Tampere -kolmion ulkopuolella ei ole suuri muutenkaan.

Taloudellinen päätösvalta ja vaikuttajat ovat luonnollisesti kaupallisteollisesti virkeillä etelän alueilla. Tosin Oulun seudulla on teknologiaa, mutta kauppa suuntautuu etupäässä ulkomaille, eikä

niin ollen jäsenyydestä olisi luotonvalvojille samaa etuutta kuin kotimarkkinayrityksien kassanvartijoille. Autoliikkeissä ja muutamissa muissa vastaavissa puolivaltakunnallisissa firmoissa olisi potentiaalista jäsenreserviä.

Uusien jäsenten kotipaikat ovat yksitoikkoista luettavaa johtuen kaikesta valtakunnallisten yritysten kotipaikoista ja yhdistystoiminnan aktiivisuudesta. Mikäli jäsenhankinta laajenisi koko valtakuntaan, jäseniksi pääsisi liian helposti myös konkurssiin ajautuvien firmojen virkailijoita, mikä ei voi olla oikein. Velkojaintressejä edustavan yhdistyksen jäsenistössä olisi siis vastapuolen - metkuilevan velallisen - edustajia. Mikäli jäseniä värvätään laveammalta pohjalta, olisi syytä olla joka tapauksessa pidättyväinen ja selvittää taustat tarkkaan.

Olisikohan aiheellista pohdita jäsenyyshedellytysten tiukentamista? Olisiko jatkossa

aiheellista edellyttää uusilta jäseniltä luottotutkimuksen suorittamista? Luottomiesten tilaisuudet ovat olleet arvokkaita, kuten pitää ollakin. Lisää hohtoa ja arvokkuutta saataisiin jäseneksihyväksymisiin kehittämällä. Eikö voitaisi ajatella, että uudet tulokkaat pääsisivät jäseniksi vasta erityisen katsastus- ja vihkimisseremonian jälkeen, joka pidettäisiin perinteisellä laivaristeilyllä kansainvälisillä vesillä? Pelkän jäsenyyshakemuksen lähettämällä pääsee helposti jäseneksi ilman, että monikaan tuntee tulokasta. Jäsenyyden saaminen erityisen juhlallisen rituaalin jälkeen loisi perinteitä, toisen jäsenyydelle arvokasta tavoittelavuutta ja kirkastaisi yhdistyksen kuvaa. Jäseneksi ei saa päästä liian helpolla. Liian laaja jäsenistö vie aktiviteetin.

Kun jäsenet tuntevat toisensa, säilyy Luottomiehille ominainen luottamus kahden välisistä keskusteluista. Luottamuksellinen suhde voi syntyä vain henkilökohtaisen tuntemuksen kautta. Luottolinnossa ja perinnässä henkilökohtaisilla luottamuksellisilla suhteilla on avainmerkitys.

PERINTÄ ON TEHOKASTA JAPANISSA

Antero Kassinen

Japanissa pankkien pahoina kilpailjoina on ollut parinkymmenen vuoden ajan pikalainayhtiöt, sarakiinit, jotka tyrkyttävät lainojaan aggressiivisella markkinoinnilla. Suoramarkkinointijakavat kaduilla

kulkeville nenäliinapakkausiksi sisältäen iskeviä lainamainoksia. TV:n katselija ei voi välttyä mainoksilta, kun mainokset tulevat ennakko-varoituksesta kesken ohjelman. Niinpä alunperin vara-



uksellisesti vastaanotetut yhtiöt ovat saavuttaneet runsaasti jalansijaa kuluttajien keskuudessa.

Lainarahat on helposti nostettavissa pankkiautomaatteja muistuttavista automaateista, joihin Buddhan patsaita muistuttaviin möhkäleisiin ei voi olla törmäämättä. Sarakiinin asiakkaaksi on helppo päästä. Miellyttäväkäytöksiset virkailijat avustavat hakemuksen täyttämässä tiedustellen työpaikkaa, tuloja ja muita taustatietoja. Asiakaskortin saamisen jälkeen

voit lainata jopa 10 %:n määrän vuotuistuloistasi vakuudetta. Korot vaihtelevat yhtiöittäin, mutta keskimäärin korko on 27 %. Laillista on ottaa jopa 40 %:n korko. Ennen vuotta 1983 laillista oli jopa 109 %:n korko.

Yhtiöillä on miljoonittain asiakkaita ja firmoilla menee hyvin. Lainan helppo saatavuus on kannustanut kuluttamaan yli varojen. Tavaroiden voimakas mainostaminen on saanut monen ostamaan nyt automaattilainalla, jolloin on unohtunut takaisinmaksukyky, etenkin jos on erehtynyt monen sarakiiniyhtiön asiakkaaksi. Japanilaiseen kulttuuriin kuuluu kunniallisuus. Niinpä lehdistä on saanut lukea monen velanottajan, jopa perheiden, tehneen itsemur-

han ylivoimaisen velkataakan häpeästä.

Lainakierre alkaa pikkuvipeistä. Entisiä maksetaan uusilla lainoilla. Kun vapaa-ajan viettoon ei ole mahdollisuuksia luontoilulla, mökkeilyin, sporttisin aktiviteetein, rentoutuminen tapahtuu shoppailun ja koston iltavihi-tein. Tämän seurauksena ylivelkaisuuskierteeseen ajautuu helposti, kun automaattista saa lainaa 24 tuntia vuorokaudessa ja korotkin voi maksaa automaattilla.

Yksityishenkilöiden konkurssit ovat räjähdysmäisesti kasvaneet. Kun v. 1990 niitä oli vuodessa noin 10.000, nyt määrä on jo yli 40.000. Vastuuntuntoiset asianajajat neuvovat kuluttajia jättämään konkurssihakemuksen, jotta

massiivinen velkakierre saada poikki. Vaikka henkilökohtaiset konkurssit koetaankin häpeällisinä, niin kasvavat konkurssit ovat omiaan pakottamaan sarakiiniyhtiöitä varovaisemmiksi luototuk- sessaan.

Sarakiiniyhtiöiden ilmoituksen mukaan vain 2 % lainanantajista epäonnistuu takaisinmaksussa. Velkakier- teessä olevat työskentelevät uupumukseen asti säilyttääkseen kunnialliset kasvonsa yhteisön silmissä. Sarakiinien perintä on tosi tehokas- ta. On tavallista, että perintä- henkilö soittaa tunnin välein kotiin tai työhön. Velan maksumoraali onkin esimerkillis- tä.

Kulutustavaroiden tukku- ja maahantuonti



Kerkkolankatu 17 05800 Hyvinkää puh. 019 - 459 91

työkalut

taloustavarat

autotarvikkeet

elektroniikka

vapaa-aika

tekstiili

lelut

Vahvat menestymisen merkit



Jääkiekkovarusteet



Kodin edulliset pesuaineet



Kodin laadukkaat pienkoneet



City-skootterit

PERINTÄLAKI EDENNYT EDUSKUNTAAN

Saatavien perintää koskevaa lakihanketta on käsitelty aiemmin tässä lehdessä ja varsin laajasti muuallakin julkisuudessa.

Tätä kirjoitettaessa syys-lokakuun vaihteessa 1996 hallituksen esityksen teksti on parhaillaan käännettävänä ruotsiksi.

Suuria muutoksia tuskin on siis esitykseen odotettavissa, mutta eduskunnassa saattaa vielä moni pykälä muuttua.

Uuden lain pitäisi tulla voimaan 1997 alkupuolella.

VALMISTELUN VAIHEET

Oikeusministeriö asetti 10.1.1994 työryhmän valmistelevaan saatavien perintää koskevaa lainsäädäntöä. Työssä tuli ottaa huomioon eduskunnan oikeusasiamiehen erääseen kanteluun antamassaan vastauksessa (22.1.1993, Dnro 1532/5/91) esittämä trattojen protestointia koskeva kannanotto sekä kulutusluottolainsäädännön tarkistamistoimikunnan mietinnöissä (ns. Wilhelmssonin komitea, mietintö 1993:7) tehdyt luoton perintää koskevat ehdotukset.

Perintälakityöryhmän mietintö luovutettiin 18.1.1995 oikeusministeri Anneli Jäätteenmäelle. Mietinnöstä pyydettiin lausunnot 25 viranomaiselta ja yhteisöltä, mm. Luottomiehiltä. Valtaosa lau-

sunnonantajista suhtautui ehdotuksen toteuttamiseen myönteisesti, eikä kukaan nimenomaisesti vastustanut uuden lain säätämistä.

Esityksen jatkovalmistelu on tehty oikeusministeriössä virkatyönä. Osa työryhmän mietinnön eriävistä mielipiteistä on otettu huomioon. Lausunnoissa tehdyt huomautukset ovat myös aiheuttaneet merkittäviä muutoksia esitykseen.

ESITYKSEN PÄÄASIALLINEN SISÄLTÖ

Esityksessä ehdotetaan säädettäväksi laki saatavien perinnästä. Lakia sovellettaisiin erääntyneen saatavan perintään riippumatta siitä, minkälaista saatavaa perintä koskee tai kuka on velkojana tai velallisenä. Perinnällä ymmärre-

tään toimenpiteitä, joiden tarkoituksena on saada velallinen vapaaehtoisesti suorittamaan erääntynyt velkojan saatava. Laki koskisi sekä velkojan itsensä suorittamaa perintää että velkojan toimeksiantoon perustuvaa perintätoimintaa. Laki olisi kuitenkin toissijainen, sitä sovellettaisiin vain, jos muualla lainsäädännössä ei toisin säädetä.

Ehdotuksen mukaan perinnässä ei saisi käyttää hyvän perintätavan vastaista tai muutoin velallisen kannalta sopimatonta menettelyä. Perinnässä ei saisi antaa vääriä tai harhaanjohtavia tietoja maksun laiminlyönnin seuraamuksista, aiheuttaa velalliselle tarpeettomia kuluja taikka tarpeetonta haittaa eikä vaarantaa velallisen yksityisyyden suojaa. Laissa olisi säännöksiä velallisen maksumuutoksen, suoraan ulosotto- kelpoisten saatavien perinnästä, perintäkuluista sekä velkojan lukuun perittyjen varojen säilyttämisestä.

Kuluttaja-asiamies valvoisi lain noudattamista kuluttajasaatavien perinnässä. Markkinatuomioistuimien ja eräissä tapauksissa myös kuluttaja-asiamies voisivat kieltää lainvastaisen menettelyn ja asettaa kiellon tehosteeksi uhkasakon.

Esitykseen liittyvät kuluttajansuojalain, rikoslain, markkinatuomioistuimesta annetun lain ja kuluttaja-asiamiehestä annetun lain muutokset ovat ehdotetusta uudesta laista johtuvia tarkistuksia.

PERINTÄTOIMISTOJEN LUVANVARAISUUTTA POHDITTU

Norjassa ja Ruotsissa ammattimainen perintätoiminta on säädetty luvanvaraiseksi elinkeinoksi. Oikeusministeriö on viime vaiheessa löytänyt myönteisiä seikkoja tämän vaihtoehdon tueksi, mutta kauppa- ja teollisuusministeriö ei ole lämmennyt ajatukselle. Elinkeinovapaus saa nykyään kannatusta laajoissa poliittisissa piireissä.

Pohjoismainen suuntaus sivuutettiin meillä myös niin, että hyvä perintatapa määritellään lähinnä yleisluontoisesti. Myös velalliskulujen osalta päädyttiin taulukkojen asemesta kohtuullisuusmääritelmään. Vain suoraan ulosottokelpoisten saatavien perintakuluille esitetään enimmäismäärää; velalliselta saisi näissä tapauksissa vaatia enintään 70 markkaa perintäkerralta. Tällä tavoin määräytyvät perintäkulut olisivat myös suoraan ulosottokelpoisia.

AMMATTIMAISELLE TOIMINNALLE MUITA ANKARAMMAT VAATIMUKSET

Perintätoimintaa voidaan pitää ammattimaisena, jos se ei ole luonteeltaan satunnaista ja siihen liittyy tarkoitus hankkia tuloa tai muuta taloudellista hyötyä. Perimistöimistöjen ohella tällaista toimintaa harjoittavat lähinnä

pankit, asianajotoimistot ja lakiasiaintoimistot.

Perimisliikkeen olisi ehdotuksen mukaan kuluttajasääntöä perießään lähetettävä velalliselle kirjallinen maksuvaatimus, joka sisältää saatavaa ja sen maksamista koskevat vähimmäistiedot. Maksuvaatimuksen olisi oltava yksilöity siten, että velallinen voi varmistua saatavan perusteen ja määrän oikeellisuudesta. Velallisen on tärkeä tietää, miten hänen on meneteltävä, jos hän pitää perintää aiheettomana. Ehdotuksen mukaan olisi myös näistä seikoista annettava tietoja maksuvaatimuksen yhteydessä.

Tätä maksuvaatimuksen lähettämistä koskevaa 5 §:ää ei sovelleta velkojan perießä omia saataviaan, vaikka perintätoiminta olisikin jatkuvaa.

Kuluttajasääntöä ei yleensä saisi vaatia maksu tuomioistuimessa ennen edellä tarkoitettua maksuvaatimuksen lähettämistä ja siinä mainittavien maksu- ja huomautusaikojen kulumista. Jos tuomioistuinkäsittelyn siirtyminen voi aiheuttaa velkojalle oikeudenmenetyksen tai jos käsittelyn aloittamiseen viivytyksettä on painava syy, voidaan oikeudenkäynti aloittaa maksuvaatimusta lähettämättä. Tämäkin säännös (6§) koskisi vain ammattimaista perintätoimintaa.

Kuluttaja-asiamies ja useat muutkin tahot ihmettelevät, kuinka asiamiehellä voi lainvalmistelijoiden mielestä olla paremmat tiedot saatavasta

kuin velkojalla itsellään. Kun 5 ja 6 §:ien koko mielekkyys on velallisena olevan kuluttajan oikeusaseman suojaaminen, ei tämä tarkoitus kuluttaja-asiamiehen mielestä toteudu, jos suurin osa kuluttajaperinnästä eli velkojen oma perintä jää soveltamisalan ulottumattomiin. Liikennesääntöihin verraten: on kuin määrättäisiin, että suojatietä on kunnioitettava kaikkien muiden paitsi ammattiajossa olevien kuormurien.

TRATAN KÄYTTÖ

Julkisen notaarin myötävaikutuksesta trattojen protestoinnissa luovutaan. Tratta olisi kuluttajasääntöä luokittamatta edelleen sallittu perintäkeino. Ehdotettu tratan käyttökielto kuluttajasääntöjen perinnässä vastaa vallitsevaa käytäntöä.

Laissa ei asetettaisi estettä myöskään sille, että viranomaisprotestin tilalla käytetään yksityistä protestia. Tratan maksamisen laiminlyönti voidaan todeta esimerkiksi perintätoimeksiannon vastaanottaneen pankin tai, kuten vuonna 1995 käyttöön otetussa menettelyssä, luottotietorekisterin pitäjän toimenpitein. Tärkeintä myös yksityisessä protestissa on huolehtia siitä, että se, johon maksuvaatimus kohdistuu, saa tiedon vaatimuksesta.



ILMAN TUOMIOTA ULOSOTTOKELPOISET SAATAVAT

Perintälakityöryhmän mietinnöstä antamissaan lausunnoissa arvostelivat ulosotto-toimen järjestöt voimakkaasti lain soveltamista erotuksetta kaikkiin erääntyneisiin saataviin.

Verot, maksut ja muut julkisoikeudelliset saatavat tuli järjestöjen mielestä jättää kokonaan soveltamisalan ulkopuolelle. Lausuntojen perusteeksi viitattiin julkisoikeudellisten saatavien perinnässä voimassa olevaan oikeusturvajärjestelmään sekä perintäkuluista syntyviin ongelmiin.

Huolen ymmärtää, koska julkisoikeudelliset yhteisöt ovat yhä enemmän alkaneet käyttää perimisliikkeiden palveluja. Ulosotto on niiden mielestä tehotonta, hidasta ja kallista. Ammattimainen perimisliike tuottaa yksinkertaisen maksukehotuksen ja siihen liittyvän velallispalvelun sekä hoitaa rahan vastaanoton ja tilittämisen verrattomasti ulosottoa edullisemmin. Kilpailu tasoittaa tehokkaasti yritystoimintaan tehtävän perinnän kustannuksia, kun taas ulosotosta kilpailu puuttuu. Maksukehotusvaiheessa ulosotto on massamenettelyä aivan samoin kuin perintätoimiston toiminta, joten myöskään velallisen oikeusturvan osalta ei eroja todellisuudessa ole.

Ulosottomiehillä on kuitenkin ymmärtäjiä ylimmissä

virkaportaissa, koska esityksessä on erityinen säännös (98) suoraan ulosottokelpoisen saatavan perinnästä. Asiamiehen perittäväksi ei saisi antaa saatavia, jotka perustuvat tai liittyvät julkisen vallan käyttämiseen. Näitä ovat muun muassa verot, tullit, sakot ja muut rangaistuksenluonteiset maksut, kuten pysäköintivirhemaksut ja joukkoliikenteen tarkastusmaksut.

Pykälässä määritellään ne ilman tuomiota tai päätöstä ulosottokelpoiset saatavat, jotka velkoja saa antaa asiamiehen perittäväksi. Perintätoimeksianto on sallittu vain, jos saatava perustuu tavarain, palvelun, muun hyödykkeen tai etuuden luovuttamiseen vastiketta vastaan. Ilmaisuu tarkoittaa lähinnä kulutushyödykkeiden luovuttamiseen rinnastettavia vastikkeellisia suorituksia. Erona kulutushyödykkeisiin on kuitenkin se, että säännös koskee myös sellaisia hyödykkeitä ja etuuksia, joita luovutetaan muille kuin kuluttajan asemassa oleville henkilöille. Vakuutusmaksut ovat pykälässä tarkoitettuja saatavia. Julkisyhteisöjen tuottamista palveluista säännöksen piiriin kuuluvat muun muassa maksulliset terveydenhuolto-, sairaanhoito-, päivähoido-, koulutus- ja oikeusapupalvelut.

PERINTÄTOIMINTAA AMMATTIMAISESTI HARJOITTAVAN KORVAUSVASTUU

Perintälakityöryhmä ei ehdottanut lakiin säännöstä virheellisen perinnän aiheuttaman vahingon korvaamisesta, koska yleisten vahingonkorvauksista koskevien oikeusohjeiden katsottiin riittävän.

Virkamiesvalmistelussa lakiesitykseen on lisätty säännös (158), joka koskee perintätoimintaa ammattimaisesti harjoittavan korvausvastuuta sille, johon perintä on kohdistettu. Velallinen voi vaatia perintätoiminnan harjoittajalta korvausta sellaisesta taloudellisesta menetyksestä joka on johtunut toiminnan harjoittajan perintälain vastaisesta tai muutoin virheellisestä menettelystä. Korvausta voi vaatia myös henkilö, johon huolimattomasti menetellyt toiminnan harjoittaja on kohdistanut aiheettomia perintätoimia. Korvattavaksi voivat tulla esimerkiksi puutteellisen, epäselvän tai perusteettoman maksuvaatimuksen selvittämisestä velalliselle tai muulle perinnän kohteelle syntyvät kulut.

Muiden kuin ammattipereijöiden korvausvastuu sopimussuhteen ulkopuolisille taholle määräytyy vahingonkorvauslain mukaan eli taloudellisen vahingon korvaaminen edellyttää rikollista menettelyä tai erityisen painavia syitä.