



Riittääkö Sinulla kiinnostusta nykyisten asiakkaittesi arkipäivään?

Uusien asiakkaiden ja asiakasryhmien tavoittelu, suostuttelu ja valloittaminen vie usein leijonanosan yrityksen toimintaresursseista. Nykyään jokainen järkevä yritys tekee myös kunnan taustaselvitykset uusista yhteistyökumppaneista ennen luottopäätöksiä.

Mutta miten on laita nykyisten asiakkaiden? Heidänkin elämässään ja toiminnassaan on ylä- ja alamäkiä. Jos Sinä et

halua käyttää aikaasi olemassaolevien asiakkaittesi luottotietojen valvontaan, älä käytä. Anna Asiakastiedon hoitaa valvonta puolestasi.

Me olemme hereillä koko ajan. Ja Sinä saat tiedon heti, kun joku asiakassuhde kaipaa kriittisempää tarkastelua. Pudota yksi kivi sydämeltäsi – soita Asiakastietoon jo tänään.



Asiakastieto

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus	3
Hallituksen uudet jäsenet	
vastaavat kysymyksiin	4
Puheenjohtajan palsta	7
Talousarvio vuodelle 1997	8
Henkilötunnuksen käyttö	
ilmoituslaskutuksessa	9
Kokemuksia LTS-tutkinnosta	
käytännön työelämässä	10
Luottomiehet 35 v.	12
Eduskunnassa esitys liiketoiminta-	
kiellon laajentamiseksi	16
FECMA	18
Uusi rooli luottoalan	
neuvottelukunnalle	19
Vastinetta luottoveliin	
kirjoituksiin	20
Tulovirtojen hallinnalla lisäarvoa	
luotonohjaukseen	22
Luottotiedot myynnin	
apuvälineenä	24
Neljäs kunniajäsen	26
Jäsenhakemuslomake	29
Luottomiesten hallitus v. 1997	30
Nimityksiä	34
Horoskooppi	36
Mediatiedot	37
Kokouskutsu	38

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. 09-685 0310
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-Rautatienkatu, 208918-73866

PAINOPIIKKA

Painoekspert Oy, Helsinki

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

Pääkirjoitus



Rivijäsenet - Herätys - Vaikuttakaa!!!!!!

Nyt on juuri sinun vuorosi olla äänessä. Ulkona tuulee ja tuiskuaa, on kova pakkanen. Ei tee mieli lähteä uloskaan, joululahjoilla on leikitty jo kyllästymiseen asti. Ota silloin kynä ja paperia, laita siihen ajatuksiasi ja mielipiteitäsi vaikkapa Luottomiehet - Kreditmännens ry:n tekemisistä ja tekemättä jättämisistä. Jokaiselle on myös omassa työssään jossain vaiheessa tullut eteen pieniä ja ehkä siinä tilanteessa mitättömältäkin tuntuja kysymyksiä ja asioita, joihin ei ole löytynyt itseään tyydyttäviä vastauksia, ratkaisuja tai menettelytapoja. Asia on jäänyt kenties mitättömyytensä johdosta roikkumaan. Mutta saattaa taas jossain vaiheessa tulla vastaan ja taas kulutetaan energiaa turhaan pieniin asioihin, varsinkin jos jollakulla toisella olisi valmis vastaus ko. ongelmaan.

Lehden toimitus miettii jatkuvasti uusia piirteitä ja mahdollisuuksia lehden sisällön muuttamiseksi ja parantamiseksi myös tänä vuonna, josta esimerkiksi tämän nyt kädesänne olevan lehden "Puheenjohtajan palstalla", palstan muuttamiseksi yhdistyksen hallituksen ja eri toimielimien "äänitorveksi". Toimituksen ajatuksena on myös, että saadaan vastaavasti sen rinnalle rivijäsenten ajatuksia asioista esimerkiksi säännöllisesti julkaistavalla "luotonvalvojan mielipide" -palstalla. Vetoammekin nyt teihin, että kaikenlainen itsekritiikki ja kynnykset kirjoittamisen suhteen poistetaan jokaisen mielestä. Jutun ei tarvitse olla pitkä, sen oikeinkirjoitus tai muihin muotoseikkoihin ei välttämättä kannata uhrata aikaa tai vaivaa.

Teksti saa olla vaikka käsin kirjoitettu, vaikkakin lehden taittaja on iloinen ja hänen työtään helpottaa, jos tekstistä on selkeä koneella tai mikrolla kirjoitettu tuloste. Kun lähetätte kirjoituksenne, muistakaa laittaa oma nimenne ja mahdolliset yhteystietonne. Toimituksella saattaa nimittäin tulla jotain kysyttävää. Juttujen julkaisun yhteydessä olemme pitäneet pirteänä lisänä jutun kirjoittajan kuvaa, johon riittää normaali mustavalkoinen passikuva. Mutta jos rohkeus pettää julkaisemme myös pelkästään nimimerkillä kirjoittajan niin halutessa.

Pääasia kuitenkin on, että ette ole kriittisiä itsellenne, vaan tuotte rohkeasti julki, mitä mielessäsi liikkuu. Kun olette lukeneet tämän lehden tarkasti läpi, huomaatte, että vanhat alan vaikuttajat ovat herkistyneet jopa runoilemaan. Sana on siis vapaa lehdessämme, poislueutuna ainoastaan tekstit, jotka ovat rinnastettavissa mainontaan. Mainostilaa myymme erikseen kattaaksemme osan lehden kuluista.

Mikro-/konekirjoitusliuskajanne jää innostuneena odotelemaan allekirjoittanut tai suoraan lehden taittaja Jorma Tähtinen Mainosateljee Tähtinen Ky:stä. Yhteystiedot löytyvät lehden mediatiedoista.

MENESTYSTÄ VUODELLE 1997 JA KIRJOITELKAA!!!!!!

Kai Palmén
päätoimittaja

Hallituksen uudet jäsenet vastaavat kysymyksiin:

1. Missä yrityksessä työskentelet, tehtäväsi ja taustasi?

2. Toimintasi yhdistyksessämme; koska olet tullut jäseneksi jne?

3. Mitä asioita yhdistyksen tulisi kehittää toiminnassaan ja mitkä ovat yleiset kehitystarpeet?

4. Onko luottoalan arvostus mielestäsi riittävä?

5. Mitä ongelmia näet luottoalalla olevan tällä hetkellä?



Elina Vihinen

1. Työskentelen perintäpäällikkönä Keskinäinen yhtiö Yrittäjainvakuutus-Fenniasa. Aikaisemmin toimin yhtiön asiakasrahoitusosaston lakimiehenä. Olen valmistunut oikeustieteenkandidaatiksi Turun yliopistosta ja olen auskultoinut Loimaan tuomiokunnassa. Olen työskennellyt asianajo-, perintä- sekä rahoitusosalalla.

2. Olen ollut pidemmän aikaa tietoinen Luottomiehet r.y:stä ja sen toiminnasta. Tiedon olen saanut lähinnä työtovereiltani, jotka ovat olleet mu-

kana yhdistyksen toiminnassa sekä Luottolinkki-lehdestä. Itse olen tullut jäseneksi syksyllä 1996.

3. Yleisenä kehitystarpeena näkisin, että yhdistys voisi edelleen paremmin ja monimuotoisemmin olla eri toimialoilla ja eri yrityksissä toimivien luottoalan edustajien tapaamis- ja keskustelufoorumina sekä tiedonvälittäjänä. Lisäksi pitäisin tärkeänä sitä, että yhdistys voisi omalla toiminnallaan lisätä luottoalan arvostusta sekä yleistä luottamusta luottoalaan.

4. Ei ole riittävä. Arvostuksen vähenemiseen on mielestäni vaikuttanut Suomessa vallinnut pankkikriisi ja taloudellinen lama.

5. Luottamuksen puute ja epävarmuus.



Marja-Leena Virtanen

1. Työskentelen Intrum International Oy:ssä osastopäällikkönä. Intrum International Oy on Suomen suurin kansainvälistä perintäpalvelua tarjoava perintätoimisto. Tämän lisäksi vastaan Tax Return Oy:n toiminnasta. Tax Return Oy:n toimialaan kuuluu asiakkaiden ulkomailta maksamien arvonlisäverojen takaisin hakeminen. Tässä toimessa olen ollut 1.9.1996 lukien. Sitä en-

nen toimin viisi vuotta Intrum Justitia Oy:n perintälakimiehenä. Lakimiehen työn ohella osallistuin Intrumin ISO-9002 laatujärjestelmän rakentamiseen ja ylläpitämiseen. Olen valmistunut kauan sitten Helsingin yliopiston oikeustieteellisestä tiedekunnasta. Valmistumisen jälkeen suoritin tuomioistuinharjoittelun kotikaupungissani Mikkilissä. Kotijoukkoihini kuuluu yksityisyritystäjäaviomies sekä poika ja tytär.

2. Olen ollut yhdistyksen jäsenenä vuodesta 1993. Rivi-jäsenenä olen käynyt kuuntelemassa yhdistyksen järjestämiä mielenkiintoisia luentoja sekä osallistunut mukaviin juhlatilaisuuksiin.

3. Käsitykseni mukaan yhdistyksen toiminta on viime aikoina vilkastunut. Tämä on yhdistyksen edellisen hallituksen aktiivisten jäsenten ansiota. Yhdistyksen tulisi edelleenkin kehittää valmiuksiaan vastata toimintaympäristön nopeisiin muutoksiin.

4. Luottoalan arvostus on mielestäni noussut viimeisen viiden vuoden aikana. Luottoalaan liittyviä uusia lakeja on tullut voimaan. Lainsäädännökset ovat selkeyttäneet toimintatapoja. Esimerkkeinä voisi mainita korkolain ja takausta koskevat lainkohdat. Uusien asioiden oppiminen ja hallitseminen vaatii luottoalan ihmisiltä jatkuvaa aktiivista tiedonhankintaa. Oletan, että lähiaikoina voimaan tuleva perintälaki nostaa edelleen alan arvostusta.

5. Nopeasti muuttuva toimintaympäristö voitaisiin ehkä kokea ongelmaksi. Itse näen muutokset kuitenkin mahdollisuuksina itsensä kehittämiseen.



Tuumasta toimeen!

Luottomiehille esitettiin 24.1.1996 ylimääräisessä jäsenkokouksessa toiminta- ja strategiasuunnitelma vuoteen 2000, jossa oli luotu suuntaviivat yhdistyksen toiminnalle tämän vuosituhannen loppuun asti. Luottomiesten kaltaista ja kokoista aatteellista yhdistystä uhkaa vaara, että toiminta jähmettyy ainakin osin näennäistoiminnaksi, jolloin tavoitteet jäävät saavuttamatta tosiasiallisen toiminnan jäädessä pöytäkeskustelujen ja -spekulointien tasolle sovittujen suunnitelmien päättäväisen toteuttamisen sijasta. Koska yhdistyksemme toimintasuunnitelma on kertaalleen lyöty kolmeksi vuodeksi lukkoon, on hallituksen tehtävä toimikuntien avulla ryhtyä johdonmukaisesti toteuttamaan sovittuja suunnitelmia. Luovaa ajattelua ei saa tietenkään kokonaan tukahduttaa mutta josain vaiheessa keskustelu, ideointi ja kehittäminen on heitettävä nurkkaan odottamaan aikoja sopivampia ja ryhdyttävä tuumasta toimeen. Suunnitelman kaikkien osien läpi käyminen ei ole tämän kirjoituksen puitteissa järkevää, joten kertaan lyhyesti ne kohdat, jotka katson itse vuoden 1997 osalta ensisijaisen tärkeiksi. Lopullisesti kohtien priorisoinnista ja yksityiskohdista päättää tietysti hallitus ensimmäisessä kokouksessaan.

Toiminta- ja strategiasuunnitelma vuoteen 2000 asti ei sisällä dramaattisia muutoksia yhdistyksen nimessä, toimielimissä tai toimintatavoissa, enkä ole havainnut sellaisiin syntyneen kokouksen jälkeen aiheita. Dramaattisten muutosten sijasta suunnitelmassa mainitut tavoitteet ja päätökset heijastavat pyrkimystä tehostaa entisiä toimintatapoja, missä olemme mielestäni päässeet lupaavaan alkuun. Tärkein vuoteen 2000 asti saavutettava tavoite on mielestäni luotto-

tutkinnon saattaminen akateemiseksi oppiaineeksi Suomen korkeakouluissa ja yliopistoissa, jonka osalta katson realistiseksi ensisijaiseksi tavoitteeksi vapaaehtoisen sivuaineen aseman saavuttamisen esimerkiksi kauppakorkeakoulun laskentatoimen linjalta ja oikeustieteellisen tiedekunnan kansan- ja liiketaloustieteen kurssissa. Tämä tehtävä sopii kuin nakutettu yhdistyksen koulutusvaliokunnalle enkä näe mitään syytä olla perustamatta erityistä työryhmää, jonka jäsenet koostuvat koulutusvaliokunnasta valituista jäsenistä ja muista sellaisista luottomiehistä ja -naisista, joilla on yhteyksiä yliopistomaailmaan taikka muuten erityisiä tietoja ja taitoja asiasta. Jos joku lukijoista tunnisti itsensä edellä mainitusta, tartu reippaasti puhelinkampeen taikka kenkäpuhelimeesi ja soita **Kari Mäkilä**jelle Kaukomaarkkinat Oy:n numeroon 09-5211. Tarvitsemme apuasi.

Julkisen profiilimme nostaminen on niin ikään saanut oman sijansa strategiasuunnitelmassamme ja siinä hallitus on pitänyt silmällä sitä, että saavuttaakseen asiantuntijayhdistyksellemme kuuluvan arvovalan ja vaikutusmahdollisuuden toimintaamme liittyviin yhteiskunnallisiin asioihin meidän tulee osallistua näkyvästi julkiseen keskusteluun Kauppalehdessä ja muissa talouselämän julkaisuissa. Julkisen profiilimme nostaminen ja arvovalan saavuttaminen liittyy läheisesti suunnitelmaan sisältyvään tavoitteeseemme hankkiutua luottoalan keskeisiin lainvalmisteluhankkeisiin, joista ensisijaiseksi kohteeksi katson vireillä olevan henkilörekisterilain muutoksen, joka ei ole kaikilta osiltaan luottoalan tarpeiden ja toivomusten mukainen. Toivon mukaan eduskunnalle annettava hallituksen esitys saa kolmen kuu-

kauden lisääjän, jolloin meillä on vielä mahdollisuus päästä tavalla tai toisella vaikuttamaan lain sisältöön. Lisääjän saaminen on tämän kirjoituksen julkistamishetkellä todennäköisesti tiedossamme, joten hallitus palanee asiaan ensimmäisessä tammikuussa pidettävässä jäsenkokouksessa.

Henkilörekisterilakiin vaikuttaminen kuuluu lakitoimikuntamme toimenkuvaan, mutta koska perinteiseen toimintakuvaamme ei ole kuulunut edunvalvontatyyppinen esiintyminen, tulee meidän varmistua ainakin lainsäädäntöön liittyvissä hankkeissa siitä, että nimissämme julkistettavat kannanotot vastaavat jäsenkuntamme mielipiteitä niin kattavasti kuin mahdollista. Tästä seikasta varmistuminen sopii erinomaisesti Luottoalan neuvottelukunnalle, jonka tulee kokoontua ensi tilassa päättämään linjanvedoista ja periaatteista, minkä jälkeen varsinainen juridinen nikkarointi annetaan lakitoimikunnan lopullisesti valmisteltavaksi ja muotoiltavaksi. Työnjako on järkevä, koska Luottoalan neuvottelukunta koostuu laajemmasta osasta jäsenkuntamme eri aloja kuin lakitoimikunta ja sen jäsenet lienevät kiinnostuneempia keskustelemaan enemmän henkilörekisterilain sisällöstä ja vaikutuksista luottoalaan kuin siitä, miten kantamme saadaan lopulta lakitekstissä huomioiduksi, mikä taas kuuluu luontevasti lakitoiminnan toimenkuvaan.

Luottomiesten 700 jäsenestä 90 prosenttia ei voi syystä tai toisesta osallistua luottomiesten kevä- ja syyskokouksiin, joten he

saavat tietonsa yhdistyksen toiminnasta käytännössä vain Luottolinkin välityksellä. Päätoimittajamme Kai Palmén esitti ajatuksen puheenjohtajapalstan korvaamisesta hallituksen palstalla, jolla hallitus mm. tiedottaa lukijajäsenilleen ajankohtaisista hankkeista ja hallituksen toimenpiteistä niiden toteuttamisessa. Ajatus on erinomainen ja on omiaan palvelemaan erityisesti edellä mainittuja ns. passiivisia jäseniä, jotka eivät saa tietoa hankkeista ja toimenpiteistä kevä- ja syyskokouksissa käydessään ja luottomiestystävien kanssa keskustellessaan. Näin ollen, jos tammikuussa ensi kerran kokoontuva uusi hallitus on asiassa samaa mieltä, tulee ainakin kunkin hallituksen toimikauden ensimmäinen Luottolinkin hallituksen palsta koostumaan puheenjohtajan avauspuheenvuorosta, minkä jälkeen palsta jatkuu hallituksen palstana sellaisena kuin olen edellä kertonut.

Näin pääsevät myös passiiviset jäsenet selville yhdistyksemme tosiasiallisesta toiminnasta, mikä puolestaan on välttämätön edellytys sille, että enemmistölle jäsenistämme syntyy vaikkapa kriittisin artikkelipuheenvuoroin tosiasiallinen mahdollisuus vaikuttaa siihen, miten heidän etuaan yhdistyksessä kulloinkin ajetaan.

Menestystä vuodelle 1997 toivottaen,

Jyrki Pekkala
Puheenjohtaja

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN r.y. TALOUSARVIO VUODELLE 1997 LAADITTU 200,00 MARKAN JÄSENMAKSULLE

	1996	TOTEUTUNUT 10/96	1997
TUOTOT			
Jäsenmaksut	140 000	128 800	140 000
Kannatusmaksut	12 000	12 000	12 000
Ilmoitustuotot	100 000	175 333	120 000
Jäsenrekisteri	2 000	8 000	10 000
Jäsentilaisuudet	15 000	-22 949	25 000
Korkotuotot	6 000	2 387	4 000
Muut tuotot	0	0	0
	275 000	303 571	311 000
KULUT			
Lehden painatus	180 000	186 412	180 000
Jäsentilaisuudet	0	0	0
Fecma	22 000	20 939	20 000
Luottotutkinto	10 000	8 770	8 000
Kokouskulut	20 000	20 224	25 000
Toimistopalvelut	25 000	16 530	25 000
Muut hallintokulut	10 000	12 705	10 000
Hall / Päätoimittajan palkkio/Lahjat	8 000	10 298	8 000
Jäsenrekisteri	0	0	35 000
Jäsenluettelo	0	0	0
	275 000	275 878	311 000
Yli/Alijäämä	0	27 693	0



HENKILÖTUNNUKSEN KÄYTTÖ ILMOITUS- LASKUTUKSESSA

KHO:N PÄÄTÖS 21.8.1996 Diaarin:o 3574/1/95

Pertti Larva

Vuoden 1995 luottopäivillä 2.-4.10.95 oli ohjelmassa lakimiehistä koottu edustava paneeli, jossa mm. tietosuojavaltuutettu **Jorma Kuopus** kertoi ajankohtaisista tietosuojakysymyksistä. Puheenvuorossaan hän mainitsi ihmettelevänsä Helsingin Sanomien käytäntöä ottaa ilmoitusasiakkailta henkilötunnukset puhelimitse. Valtuutettu oli saanut postia ja soittoja kansalaisilta, jotka eivät halunneet antaa Sanoma Osakeyhtiön käyttöön tunnuksiaan. Tietosuojavaltuutettu kielsi tunnusten vaatimisen, mutta vastineessaan Sanoma Osakeyhtiö ei katsonut olevansa velvollinen muuttamaan käytäntöään. Kuopuksen puheenvuorosta ei käynyt selvästi ilmi se, että jo vuonna -93 aloitettu kirjeenvaihto asiasta oli kesken ja käytätömme lopullinen ratkaisu oli vasta edessä. Sanoma Osakeyhtiö oli jo saanut puoltavan ratkaisun tietosuojalautakunnalta 28.8.95 ja tämä oli valtuutetun tiedossa lokakuussa. Tietosuojalautakunta katsoi, että tunnusten kerääminen on rekisterin käyttötaroituksen kannalta henkilörekisterilain 5 §:n 2 momentin tarkoittamalla tavalla tarpeellista ja että Sanoma Osakeyhtiö oli noudattanut henkilö-

rekisterilain 3 §:n mukaista huolellista ja hyvää rekisteritapaa. Valtuutettu valitti tietosuojalautakunnan päätökseltä korkeimpaan hallinto-oikeuteen. KHO hylkäsi tietosuojavaltuutetun valituksen.

Tunnusten käyttö lähti aikoinaan liikkeelle erästä petosilmoittelusta, jossa ilmoitusten jättäjien selville saaminen oli vaikeaa. Poliisin petostoimiston tutkijat kehottivat harkitsemaan tunnusten käyttöönottoa asiakkaitten yksilöimiseksi. Jo silloin oli kuitenkin julkisuudessa kielletty kansalaisia erehtymästä tunnusten viljelyyn. Käytätömme piti siis kääntää tulkittavaksi siten, että kyseessä on asiakkaitten oman edun turvaaminen ja tästä emme päässeet yksimielisyyteen valtuutetun kanssa.

Esitimme perustelut kirjeenvaihdossamme seuraavasti:

- asiakas voi aina jättää ilmoituksensa ilman tunnuksia käteisellä
- tunnuksat tarkistetaan systeemiin syötetyllä kaavalla, kaava vaatii myös tunnuksen loppuosan
- tunnus yksilöi asiakkaan toisista samannimisistä rekistrassa olevista asiakkaista (näitä on paljon),

myös osoitepalvelu löytää oikean asiakkaan paremmin tunnuksen avulla

- tunnuksat yksilöivät asiakkaan myös nimenmuutos-tilanteessa, tästäkin esitimme esimerkin
- tunnuksia käytetään vain luotonvalvontaan ja perintään eikä niitä anneta esim. markkinoinnin käyttöön
- tunnuksat poistuvat systeemistä kuukauden sisällä maksun saapumisesta
- väärin tunnusten antaminen johtaa tarvittaessa rikosilmoituksen tekemiseen
- tunnuksat ovat selvästi vähentäneet yksityishenkilöitten luottotappioita (osa maksaa suosiolla käteisellä, osa pelkää tunnusten avulla suoritettavaa perintää ja maksaa siksi helpommin)

Mielestäni on tärkeää se, että asiakkaalle annetaan oikeaa tietoa asiasta ja pystytään saamaan asiakas vakuutuneeksi siitä, että puhelinpalvelumme tarkoitus on väärinkäytösten estäminen ja sitä kautta asiakkaan etu. Satojen tuhansien vuotuisten puhelinilmoitusten jättövaiheessa vain aniharva asiakas kieltäytyy tunnuksen antamisesta. Ja hänen voivat maksaa käteisellä.



KOKEMUKSLA LTS-TUTKINNOSTA KÄYTÄNNÖN TYÖELÄMÄSSÄ

Teksti:

Luotonvalvoja **Eija Majuri**

UPS (Finland) Oy

Olen työskennellyt luotonvalvojana kansainvälisessä kuriiriyrityksessä kolmisen vuotta.

Työhöni on kuulunut kotimaan luotonvalvonta laidasta laitaan: olen tarkastanut luottotietoja uusilta asiakkailta, määritellyt luottolimiittejä, pyytänyt vakuuksia, lähettänyt karhukirjeitä, siirtänyt saatavia perintätoimistoon, tehnyt konkurssivalvontoja, valvonut yhtiömme etuja niin fuusio- kuin velkasaneeraustapauksissakin jne.

Yhteistyössä perintätoimiston kanssa olen tratannut, haastanut suppealla ja laajalla haastemenettelyllä, hakenut velallisiamme konkurssiin jne.

Kun aloitin nykyisessä tehtävässäni, kyseistä tointa ei ollut kukaan hoitanut aikaisemmin, joten sain tehdä siitä "itseni näköisen". Kunnianhimoisena tavoitteenani oli hoitaa tehtävä mahdollisimman hyvin. Lähdin liikkeelle siitä, että hankin alalta kaiken mahdollisen saatavilla olevan tiedon. Kävin useilla perintätoimistojen, luottotietoyritysten ja koulutusyhtiöiden perintäpäivillä jotka koskivat alan ajankohtaisia muutoksia. Eräässä tällaisessa koulutustapahtumassa sain kuulla vanhemmalta kollegaltani

Luottomiehet ry:stä ja sen järjestämästä luottotutkinnosta. Asiasta innostuneena pyysin päästä suorittamaan luottotutkintoa työnantajani lukuun - olisihan siitä hyötyä joka päiväisessä työssäni. Ilmoittauduin kurssille ja aloitin opiskelun syksyllä 1994.

Luottotutkinnon sisältö

Luottotutkinto suoritetaan Markkinointi-instituutissa nk. monimuoto-opiskeluna. Opiskeltavia aineita ovat:

- * yrityksen luottotoiminta
- * yrityksen luottokelpoisuus
- * maksutavat
- * luottokaupan oikeudellinen sääntely
- * vakuudet
- * yrityksen korkopolitiikka
- * perintämenetelmät
- * ulosotto ja konkurssi
- * vuorovaikutus ja viestintä
- * kirjanpito

Tutkinnon suorittaminen aloitetaan koulutuspäivällä (nykyään kahdella koulutuspäivällä) Markkinointi-instituutin tiloissa, jolloin saadaan ensimmäisellä jaksolla opiskeltava materiaali, kerrotaan monimuoto-opiskelusta yleensä ja kuullaan johdantoluennot ensimmäisen jakson aiheisiin. Varsinainen opiskelu tapahtuu kotona lukemalla oppimateriaalia annetun aikataulun mukaan ja lähettämällä siihen liittyvät kotitehtävät tarkastettavaksi etäopettajalle. Opettaja palauttaa tehtävät korjattuina ja kommentien varustettuina opiskelijalle muutaman viikon sisällä. Kunkin aineen arvosana määräytyy kotitehtävien ja tentin perusteella.

Tenttipäivät

Opiskelun puolesta välissä ovat ensimmäiset tenttipäivät. Tenttiin voi osallistua, kun

kotitehtävät on suoritettu hyväksyttävästi. Ennen tenttiä on kuhunkin oppijaksoon liit-tyvä kertaustuento, jolloin voi selvittää opettajalta viimeisetkin epäselviksi jääneet asiat. Varmaa on, että ne asiat joita painotetaan kertaustuen- nolla, ovat edessä tenttipaperilla! Kolmen päivän aikana tentti- tään 6 - 7 ainetta. Kokemuksena kyseinen tapahtuma on tyhjentävä. Kun asiat on en- sin rutistanut, tiivistänyt ja jäsentänyt päähänsä selkeäk- si kokonaisuudeksi ja sitten tulostanut siitä "valitut palat" hyvässä järjestyksessä pape- rille opettajan arvosteltavaksi, olo on aivan tyhjä. Kunnioitan suunnattomasti etenkin per- heellisiä kurssikavereitani, jotka työnsä ja lastenhoidon li- säksi suorittivat kurssin - ai- kaa lukemiselle kuulemma löytyi iltaisin usein vasta kel- lo kymmenen jälkeen.

Ensimmäisten tenttipäi- vien päätteeksi jaetaan oppi- materiaali toista puolen vuo- den jaksoa varten ja kuullaan johdantoluennot kyseisiin ai- heisiin. Toinen oppijakso tent- tipäivineen etenee samalla ta- voin kuin ensimmäinenkin. Ainoa - joskin mainittava - ero on se, että kun viimeinenkin tentti on suoritettu, on aika juhlia. Skoolataan kuohuvii- nillä ja nautitaan kakkukah- vit: "Hyvä me!"

Palkitsevaa opiskelua

Luottotutkinnon suorittami- nen vaatii aikaa ja paneutu- mista asioihin. Toisaalta se palkitsee opiskelijansa välittö- mästi, luettuja asioita kun pääsee soveltaman saman tien omassa työssään. Henkilö- kohtaisesti minulle uusia asi- oita olivat mm:

- * onko elinkeinonharjoittaja yrittäjä vai yksityishenkilö

- * ketä perin, kun velallisena on kommandiittiyhtiö
- * mikä on osakeyhtiön halli- tuksen jäsenten vastuu
- * minkä vuoksi ja miten mi- nun luotonvalvojana on otettava kantaa fuusioil- moituksiin
- * miten voin vaikuttaa velka/ yrityssaneeraukseen
- * miten konkurssi etenee ja koska on järkevää hakea ve- lallinen konkurssiin
- * miten pystyn vaikuttamaan ulosoton etenemiseen
- * millainen vakuus on asiak- kaalta vaadittava luoton va- kuudeksi
- * jne.

Toki kaikki edellä mainitut asiat ja monet muutkin oppii työssään pitkällä aikavälillä, usein kantapään kautta. Vaik- ka luotonvalvojaksi tullessani olin toiminut pienen perintä- toimiston osa-aikaisena siht- teerinä, vaikka alan lehdistä sain koko ajan tärkeätä tietoa alalla tapahtuvista lakiuudis- tuksista ja käytännön perintä- tilanteista ja vaikka minulla on koko ajan ollut hyviä yh- teistyökumppaneita sekä luot- totieto- että perintätoimis- toissa, opin luottotutkintoa suorittaessani ymmärtämään luotonvalvonnan koko laajuu- den ja erotin metsän puilta. Ymmärsin sekä oman että ve- lallisen aseman luottoa myön- nettäessä ja perintätilantees- sa. Pystyin keskustelemaan yhteistyökumppaneitteni kanssa asiantuntevammin ja ottamaan kantaa kyseessä oleviin tilanteisiin. Ennen kaikkea olin vakuuttavampi asiakkaitamme kohtaan. Tiu- koissa neuvottelutilanteissa saatoin yksilöidä tarkkaan mihin vaatimukseni perustu- vat ja miksi. Ammattitaitoni parani luottotutkinnon myötä huomattavasti.

Hyödyllistä ajatusten vaihtoa

Varsinaisen tutkintoon kuulu- van aineiston lisäksi opin val- tavasti uusia asioita kurssi- kavereiltani, jotka olivat rat- kaisseet tuttuja, päivittäisiä ongelmia vähän eri tavalla kuin minä. Hauskinta tietysti oli verrata "varovaisten mak- sajien" selityksiä ja niihin an- nettavia vastauksia. Myös "tosi-yrittäjien" vakuuttelut siitä, miten he kaikista kon- kurssi- ja UMV-merkinnöistä huolimatta ovat hyvissä va- roissaan ja hyviä maksajia - jos niin haluavat - olivat tut- tuja kaikille kurssilaisille ja kullakin oli omat konstinsa selviytyä kyseisistä asiak- kaista.

Perinnän totesimme olevan herkkää kuin urheilukalastus. Välillä pitää antaa siimaa, sit- ten kelata takaisin. Siima on pidettävä koko ajan kireänä ja oltava tarkkana, että saalis ei karkaa. Ammattitaidon, koke- muksen ja "psykologian" lisäk- si sain kurssikavereiltani kul- lan arvoisia vinkkejä vaikeisiin perintätilanteisiin.

Kenelle LTS-tutkinto on tarkoitettu?

Suosittelen luottotutkintoa kaikille alalle vasta tulleille sekä niille, jotka haluavat op- pia koko luotonvalvonnan alu- een. Tutkinto antaa hyvät val- miudet työskennellä millä ta- hansa luotonvalvonnan osa- alueella ja opettaa ymmärtä- mään luottokaupan prosessin eri vaiheet. Varsinainen "alan korkeakoulu" käydään työelä- mässä, jolloin opittua tietoa sovelletaan käytäntöön ja opiskeluun uhratut panokset saadaan takaisin moninker- taisesti vältettyinä luottotap- pioina.

ENTRANCE

Luottomiehet juhlivat runsaslukuisina järjestönsä 35 vuotispäiviä marraskuun puolivälissä Hotelli Marskissa. Paikalla oli tavallista enemmän väkeä juhlistamassa merkkipäivää mukavan yhdessäolon sekä hyvän ruuan ja juoman houkuttelevana. Ennen virallisen osuuden alkua juhlijoita odotti mansikan makuinen tervetuliaismalja, joka nautittiin tiiviissä tunnelmassa Marskin yläaulassa.

Teksti: **Ari Rajala**
Kuvat: **Eija Majuri**

Juhlakokousta johti yhdistyksen puheenjohtaja Mats Nybondas.



LUOTTO- MIEHET 35 v.

Varsinaisen juhlakokouksen avasi puheenjohtaja **Mats Nybondas** toivottaen tervetulleeksi runsaslukuisen luottomies/-nais joukon. Puheenjohtajavuotensa alussa Mats lupasi järjestöön muutosta ja seksikkyyttä. Luottomiehistä tuli tehdä haluttuja, jolloin mukaan saadaan uusia ihmisiä ja aivoja. Näin jälkikäteen arvioitaessa voidaan tavoitteiden todeta täyttyneen. Seksikkyyden myötä on järjestö saanut jo jälkikasvua, keski-ikä on nuorentunut ja luotonaisiakin on nyt mukana entistä enemmän. Ei siis ihme, että myös viihtymisessä on edelleen onnistuttu.

PIDEMMITÄ PUHEITTA

Viralliset juhlapuheet avasi valtiovarainministeriön lainsäädäntöjohtaja **Mikko Könkölä**, joka kertoi lukuisista lainsäädännöllisistä uudistuksista, joilla on parannettu viime vuosina luottomiesten toimintaedellytyksiä. Könkölän mukaan uudistukset ovat edistäneet mm. luotettavan tiedon saantia yrityksistä. Muutoksia on tehty mm. kirjanpitolakiin, osakeyhtiölakiin, takauslainsäädäntöön, velkajärjestelylakiin, maa-kaarta on uudistettu ja myös perintä- ja ulosottolainsäädä-

Kokousyleisö valppaana.



däntöä on rustailtu. Moista lainsäädäntömylläkkää tuskin koemme seuraavalla 5-vuotisjaksolla, joten ainakin tältä osin järjestön ajautuminen totaaliseen 40-kriisiin näyttää epätodennäköiseltä.

Seuraavasta puheosudesta vastasi eräs luottomiesten esi-isistä **Jaakko Pohjanpelto**, joka muisteli kaiholla luottomiesten alkuaskeleita. Jokainen kokous oli Jaakon mukaan kuin pienoisseminaari, joka ei maksanut pal-

jon, jos vain älysi mennä suoraan kotiin. Luottotutkintoa hän piti eräänä järjestön parhaimmista aikaansaannoksista, jonka arvostus ei ole kuitenkaan vielä sitä mitä se voisi olla. Hyvät kontaktit, kokemusten vaihto ja avoimuus ovat olleet järjestön parasta antia.

Vuoden 1996 luottomies **Sirkka Vallas** avasi puheensa lainauksella Nesteen luotto-osaston tosielämästä. "Bensalaskut ovat pahasti myöhäs-



Lainsäädäntöjohtaja Mikko Könkkölä kertoi lainsäädännöllisistä uudistuksista.

Luottomiesveteraani Jaakko Pohjanpelto puhetta johtamassa.



sä, mutta ei hätää. Syynä autoilijan tilapäiseen heikkoon maksukykyyn on vain onneton yhteensattuma. Toinen rekoista on ryöstetty ja toinen ajanut ojaan. Vaikka maksut ovat pahasti myöhässä, ei bensakorttia voi toki peruuttaa pelkän huonon onnen takia." ??? Totta vai tarua kas siinä Nesteen pulma. Hätä ei ole kuitenkaan tämän näköinen, sillä tehokkaat lääkkeet ovat löytyneet ratingreseptistä. Vallaksen mukaan visaisetkin luottopäätökset hoituvat nyt käden käänteessä uuden järjestelmän avulla. Sirkka olisi varmaan jatkanut kehujaan sujuvasti koko illan, mutta kilpailevan luottotietoyhtiön hermostuneesti vääntelehtivät myyntimiehet eivät olisi jaksaneet paikoillaan enää hetkeäkään kauempaa.



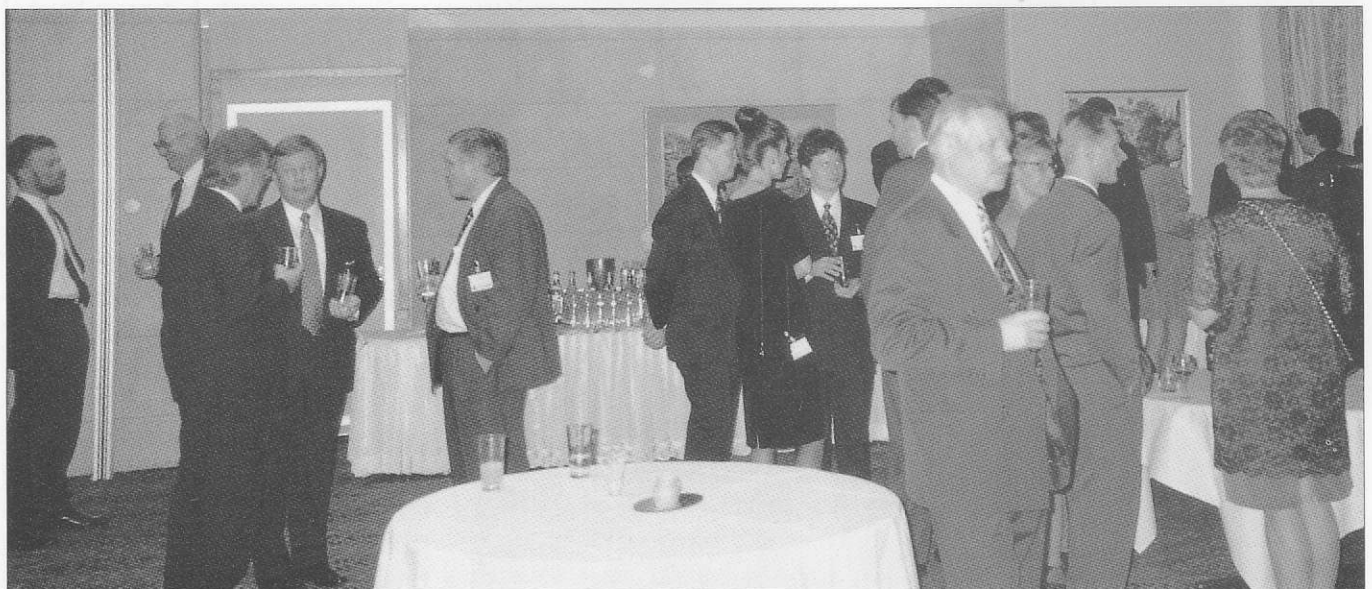
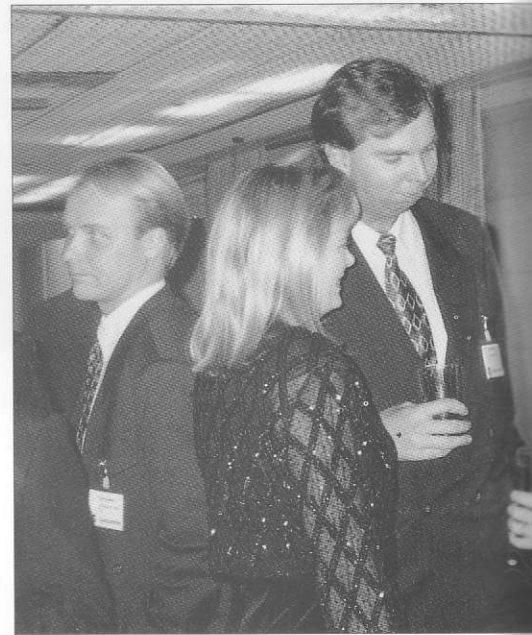
KULTAA SEKÄ KUNNIAA

Juhlapuheiden jälkeen valta-asi areenan illan virallinen osuus. Syyskokousta isännöi puheenjohtajana Jaakko Pohjanpelto. Luottomiesten talouden todettiin olevan kunnossa ja budjetit ojennuksessa, joten jäsenmaksu säilyy 200 mk:ssa per luottomies. Myös kannatusjäsenet pääsevät edelleen vähällä pulittamalla vain 1200 mk kaudesta. "Tiukan" kädenväännön jälkeen hallituksen kokoonpanoksi vuodeksi 1997 muodostui seuraava. Puhetta johtaa jatkossa **Jyrki Pekkala** ja varal-

la toimii nyt Mats Nybondas, sihteerikkönä on **Veijo Laakso**, rahakirstua vartio **Tuire Tuomi** (uusi), kerhomestarina riehuu **Kari Räsänen** ja salakuttomina ministereinä ovat **Kari Mäkikärki**, **Kai Palmén**, **Elina Vihinen** (uusi) sekä **Marja-Leena Virtanen** (uusi). Kaikki em. nauttivat nyt luottomiesten vankkaa kannatusta.

Illan juhlallisiin kohokoh-
tiin kuului uuden kunniajäse-
nen valinta. Luottomiesten
kunniajäseneksi numero nel-
jä kruunattiin luottotietojen
grand old man **Raimo "Rami"
Järvisalo**. Juhlakalu ei vali-
tettavasti päässyt itse paikal-

le, mutta yhteys Ramiin saa-
tiin satelliittiajassa. Pienen
satelliittipuheen ja muistelon
jälkeen Ramilla oli jo tulenpa-
lava kiire juhlistamaan tapah-
tumaa Tallinnalaiseen yöker-
hoon parin pitkän muodossa.
Onnea kuitenkin vielä kerran
numero 4:lle ansiokkaasta toi-
minnasta myös toimituksen
puolesta.





Ruokapöydän antimissa riitti valinnan varaa.



JUHLAT & JATKOT

Virallisen osuuden jälkeen Marskin pidot vain paranivat. Eikä ihme, että porukka viihtyi, sillä pöydät notkuivat herkkuja jokaisen makuun. Valtava puheen sorina ja äkilliset naurun remahdukset valtasivat pian salin. Illan liikunnallisesta puolesta vastaasi **Kari Nyqvistin** tassiorkesteri, joka houkutteli muutamat jäyhät luottomiehet parketille pakollisiin kuvioihin.

Suurimman juhlahumun hieman jo hälvetessä jakaantui joukko kahtia. Toiset suosivat alakerran irlantilaisista ja nauttivat sitä itseään Mulliganissa, kun taas toiset siirtyivät suoraan 10 kerroksen humuun. Sitkeimmille illan pienoiseuminaari ei varmaan tullut tälläkään kertaa halvaksi. Päätän raporttini juhlista tähän.

Keskustelua käytiin sekä asiasta että sen vierestä.

Illan hämärtyessä siirryttiin tangon taikaan.



EDUSKUNNASSA ESITYS LIKETOIMINTAKIELLON LAAJENTAMISEKSI



Timo Mäki

Varatoimitusjohtaja
Perimistoimisto Contant Oy

Hallituksen esityksen mukaan liiketoimintakielto voitaisiin määrätä silloinkin, kun yritystä ei ole asetettu konkurssiin. Myös liiketoimintakiellon edellytyksiä ehdotetaan tarkistettavaksi.

Kieltoon määrätty ei saisi olla osakeyhtiön tai osuuskunnan perustajana eikä hankkia omistukseen tai sopimukseen perustuvaa määräysvaltaa liiketoimintaa harjoittavassa yhteisössä.

Kiellon vähimmäisaika nostettaisiin kolmeen vuoteen, ja sitä koskevan vaatimuksen esittämisaika pidennettäisiin viiteen vuoteen.

Kun tutkittavana on liiketoiminnassa tehty rikos, tulisi esitutkinnassa aina selvittää liiketoimintakiellon määräämisen edellytykset. Lakiin otettaisiin myös säännökset kiellon valvonnasta, joka kuuluisi poliisille.

Laki liiketoimintakiellosta tuli voimaan 1.1.1986 ja sillä pyrittiin erityisesti puuttumaan konkurssien väärinkäyttöön. Erityisenä ongelmana pidettiin sitä, että yritystoimintaa voidaan harjoittaa keinottelumielessä ilman liiketaloudellista kannattavuustavoitetta. Sama yrittäjä saattoi perustaa jatkuvasti uusia yrityksiä entisten ajaututtua konkurssiin. Toiminnalle oli ominaista pyrkimys saada yrityksen omistajalle ja johdossa toimiville henkilökohtaista taloudellista etua velkojien kustannuksella. Liiketoimintakiellolla odotettiin olevan erityisesti ennaltaestävä vaikutus.

Kieltoon voidaan määrätä konkurssiin asetettu yksityinen elinkeinonharjoittaja tai konkurssiin asetetussa yrityksessä johtotehtävässä toimi-

nut. Vuoden 1995 loppuun mennessä on liiketoimintakieltoon määrätty 121 henkilöä, jotka ovat useimmiten harjoittaneet pienimuotoista yritystoimintaa. Kieltojen keskimääräinen pituus on ollut 2 vuotta 11 kuukautta.

Liiketoimintakielto on perustunut puolessa tapauksista törkeän sopimattomaan menettelyyn velkoja kohtaan, jollaisena on pidetty yhtiön vaihto- tai käyttöomaisuuden luovuttamista tai myymistä alihintaan yhtiön maksukyvyttömyysaikana sekä huomattavasti tappiollisen toiminnan jatkamista tai luoton taikka investointiavustusten ottamista silloin, kun yhtiö olisi tullut asettaa selvitystilaan. Törkeän sopimattomana menettelynä on pidetty myös ulosmitatun taikka velaksi tai osamaksu- tai vuokrasopi-

muksella hankitun omaisuuden myymistä sekä kirjanpidon laiminlyöntejä.

Noin neljäsosassa tapauksista kielto on perustunut pelkästään siihen, että velallisen on katsottu toistuvien konkurssien ja liiketoiminnassa havaittujen velvollisuuksien laiminlyöntien vuoksi osoittautuneen sopimattomaksi harjoittamaan liiketoimintaa. Tällaisena laiminlyöntinä on pidetty työnantajasuoritusten toistuvaa ja järjestelmällistä laiminlyömistä ja kirjanpitoon liittyviä laiminlyöntejä. Pesäluettelon mukaisten varojen ja velkojan huomattavan epäsuhtan on myös katsottu viittaavan velvollisuuksien laiminlyöntiin.

Neljäsosassa tapauksia kiellon perusteena mainitaan sekä törkeän sopimaton menettely velkoja kohtaan että liiketoimintaan liittyvien velvollisuuksien törkeä laiminlyönti. Liiketoimintakiellot ovat säännönmukaisesti olleet yhteydessä rikolliseen menettelyyn. Rangaistus rikoksesta on tuomittu noin 60 prosentissa tapauksista kiellon määräämisen yhteydessä.

Velkojille vahingollinen liiketoiminta ei välttämättä johda konkurssiin. Tappiollinen liiketoiminta ei aina pääty konkurssiin. Joskus velallinen taas on niin varaton, että velkojat eivät ole kiinnostuneita hakemaan konkurssia. Liiketoimintakiellon määräämiselle välttämätön konkursiedellytyksen täytyminen voi siis olla sattumanvaraista.

Merkittäväksi ongelmaksi on osoittautunut vireillepanoajan riittämättömyys. Lähes 40 prosentissa tapauksista syyttäjän päätös olla vaati-matta liiketoimintakieltoa on perustunut vireillepanoajan umpeutumiseen. Syyttäjän tiedonsaanti taas on ongel-mallista, koska konkurssi-pesän hoitajalle säädetty ilmoitusvelvollisuus ei ole toiminut toivotulla tavalla.

Konkurssi-edellytyksen poistaminen

Lain soveltamisalan laajentamiseksi ehdotetaan nyt luovuttavaksi konkurssista perusedellytyksenä. Tämän vuoksi on kieltoon määräämisen edellytyksiä tarkistettava. Edellytysten muutoksilla pyritään myös yhdenmukaistamaan lain soveltamiskäytäntöä ja lisäämään ennalta-arvattavuutta.

Kiellon määräämisen edellytyksenä on ehdotuksen mukaan ensiksikin **liiketoimintaan liittyvien lakisääteisten velvollisuuksien olennainen laiminlyönti**. Laiminlyönnin nykyisen törkeyden sijaan tulisi siis sen olennaisuus.

Jos kirjanpitovelvollisuus on laiminlyöty niin, ettei kirjanpitovelvollisen liiketoiminnan kannalta olennaisia liiketapahtumia kyetä selvittämään ilman kohtuutonta vai-vaa, olisi laiminlyöntiä pidettävä aina olennaisena.

Toinen liiketoimintakiellon määräämisen vaihtoehtoinen edellytys olisi **rikollinen menettely liiketoiminnassa**. Rangaistavuutta koskevasta edellytyksestä huolimatta liiketoimintakieltoa ei edelleenkaan pidetä rikosoikeudellisenä seuraamuksena, vaan lähinnä elinkeino-oikeu-

dellisenä turvaamistoimenpiteenä.

Muukin kuin velkojiin kohdistuva menettely liiketoiminnassa voisi olla syynä kiellon määräämiselle. Kyseessä voisi olla mikä tahansa rangaistava menettely liiketoiminnassa, jos sen perusteella voidaan pitää liiketoimintaa muiden kannalta vahingollisena. Vähäiseksi katsottava rikollinen menettely ei kuitenkaan voisi olla perusteena kiellolle. Huomioon tulisi ottaa, onko ja missä määrin liiketoimintaa kokonaisuutena pidettävä vahingollisena velkojien, sopimuskumppanien, julkistalouden tai terveen ja toimivan taloudellisen kilpailun kannalta.

Kiellon sisältö

Liiketoimintakiellon sisältöä ehdotetaan laajennettavaksi niin, että kiellettyä olisi myös osakeyhtiön ja osuuskunnan perustajana toimiminen. Myös olisi kiellettyä määräysvallan hankkiminen yhteisössä. Liiketoimintakieltoon määrätyn ei siis tarvitsisi luopua määräysvallastaan, jonka hän on hankkinut ennen kieltoon määräämistä. Kiellon piiriin kuuluisi myös toiminta sellaisessa julkisyhteisöön kuuluvassa laitoksessa, jonka pääasiallinen tarkoitus on liiketoiminnan harjoittaminen.

Kiellon vaatimiselle säädetty vireillepano aika pitenisi viideksi vuodeksi vaatimuksen perusteena olevasta viimeisestä laiminlyönnistä tai rikollisesta menettelystä.

Edellytysten tutkinta

Poliisin tulisi aina tutkia liiketoimintakiellon määräämisen edellytykset, jos lain henkilöpiiriin kuuluva on epäiltynä liiketoiminnassa tehdystä ri-

koksesta, jota ei voida pitää vähäisenä.

Konkurssipesän pesänhoitajan tulisi lisäksi aina laatia konkurssivelallisen harjoittamasta liiketoiminnasta selvitys, josta kävisi ilmi muun muassa, miten kirjanpitoa on hoidettu sekä muut seikat, joilla voi olla merkitystä liiketoimintakiellon määräämisen kannalta.

Valvonta

Valvontaa on pidetty ongelmallisena. Yleinen käsitys on, että kiinnijoutumisriski on vähäinen ja että kieltoa voidaan helposti kiertää välikäsiä käyttämällä, vaikka tämä onkin rangaistavaa.

Nyt valvonta ehdotetaan uskottavaksi poliisille, jolla on tarvittavat resurssit ja menetelmät käytössään sekä myös paikallisorganisaatio. Valvontaan kuuluisi aina selvityksen laatiminen siitä, mitä liiketoimintaa kieltoon määrätty on harjoittanut ennen kiellon määräämistä ja mihin toimenpiteisiin hän on ryhtynyt kiellon johdosta.

Liiketoimintakieltoon määrätty olisi velvollinen antamaan poliisille selvitystä varten tarpeelliset tiedot ja myöhemminkin kehotuksesta selvittämään toimeentulonsa ja työpaikkansa. Poliisilla on oikeus saada salassa pidettäviä tietoja valvottavan taloudellisesta asemasta viranomaisilta sekä luotto-, rahoitus- ja vakuutuslaitoksilta. Poliisilla on oikeus suoraan käyttöyhteyteen oikeusministeriön liiketoimintakieltorekisteriin.

Voimaantulo

Laki ehdotetaan tulevaksi voimaan enintään kolmen kuukauden kuluttua hyväksymisestä ja vahvistamisesta.

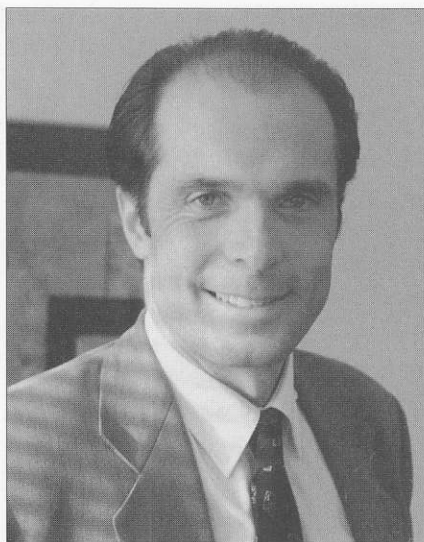
FEDERATION OF EUROPEAN CREDIT MANAGEMENT ASSOCIATIONS COUNCIL

Kokous pidettiin maanantaina
28.10.1996 Hotel Sofitel,
La Defense, Pariisi

Kirjeenvaihtajanne Pariisissa on taas palannut raskaalta matkalta ja haluaa näin jakaa teidän kaikkien kanssa mitä jännittävää siellä tuli koettua. Ensinnäkin sää oli suopea ja suosikkini Chevre Chaud maistui ulkosalla vielä yhdeksän maissa illalla, katuvalojen loisteessa. Heti aamulla kuitenkin arki koitti ja lähettiläänne joutui leivättömän kokouspöydän ääreen seuraviksi kymmeneksi tunniksi.

Kuten on tapana, käytiin läpi alan tärkeimmät tapahtumat Euroopan maissa, yleensä keskittyen uusiin mahdollisiin jäseniin, koulutukseen, aktiviteetteihin sekä vaihdettiin vihjeitä keskenämme – miten voitaisiin saada eri jäsenmaittemme järjestöt vielä suositummiksi luottoalan ihmisille. Teenpä sen takia pienen katsauksen seuraaviin maihin.

Saksa ei vielä ole FECMA:n jäsen ja sen takia Itävallan edustaja on saanut tehtäväkseen olla heihin yhteydessä. Tärkeistä ei-jäsenmaista on nyt **Ruotsi** vihdoinkin jättänyt jäsenhakemuksensa monen vuoden poissaolon jälkeen. Osan kunniasta tästä työvoitosta voivat myös meidän omat suosituksemme ottaa itselleen, kuten myös Tanskan edustajan patistelut. Ruotsil-



Teksti: Mats Nybondas

lahan on jopa neljä eri paikallista yhdistystä jotka kaikki nyt liittyvät jäseniksi. Ilmeisesti tulevat kuitenkin valitsemaan yhtenäisen edustajan kokouksiin. Sääntöjen mukaan kukin maa saa lähettää kaksi edustajaa virallisiin kokouksiin, kuten myös moni maa tekee. Suomesta olin kuitenkin tällä kertaa yksin.

Sveitsissä ei ole edes yhdistystä tällä hetkellä ja FECMA:n puheenjohtaja **Anne Lejeune** ponnistelee jotta sinne sellainen saataisiin aikaiseksi.

Hollannissa on käynnistetty kunnianhimoinen koulutus, jonka jälkeen kurssilaiset saavat käyttää titteliä **Certified Credit Manager (CCM)**. Ovat tehneet näyttävän esitteenkin myydäkseen kurssia, mikä koostuu kuudesta opiskelumodulista, sisältäen myös **markkinoinnin**, mikä minus-
ta on erittäin edistyksellistä. Kaiken kaikkiaan kurssi käsittelee 250 tuntia ja maksaa 1.500 Guldenia per osallistuja.

Englanti, jossa toimii ICM, International Credit Management- koulu, on FECMA:n kantavia voimia 8.000 jäsenellään. Näistä kuitenkin noin 2.000 on opiskelijoita, mutta muutenkin heidän toimintansa on aivan omaa luokkaan-

sa. He järjestävät mm. vuodessa noin 100 seminaaria ja ovat nykyään mukana myös Internetissä omalla WEB-sivullaan. He ovat myös saaneet aikaiseksi British Standardin, koskien maksuviiveitä.

Belgia on taas esimerkki maasta, jolla ei ole kovin paljon jäseniä (n.200), mutta ovat toisaalta hyvin aktiivisia seminaarien yms:n järjestäjinä. Viimeisen kolmen kuukauden aikana on järjestetty kolme eri seminaaria luotonvalvonnasta ja kävijöitä on rekisteröity noin tuhat.

Itävalta kokee korkeinta konkurssitulvaa kautta aikojen ja kärsii myös suuresta työttömyydestä. He ovat jostain syystä onnistuneet saamaan erittäin suuren määrän yrityksiä jäsenikseen, n. 17.000.

Ranskassa on 950 jäsentä ja sielläkin järjestetään erittäin näyttäviä seminaareja ja näyttelyitä, kuten nyt kokouksemme seuraavana päivänä, La Defensessä.

Norja ei tänä vuonna osallistunut kokoukseen, mutta siellä mm. houkutellaan uusia jäseniä tarjoamalla luottotutkinnon suorittaneille ensimmäisen vuoden ilmainen jäsenyys. Tämän käytännön kuulemma **Ruotsikin** on omaksunut ja itse olen myös sen kannattaja, nuorten, uusien jäsenien saamiseksi mukaan toimintaamme. Ruotsalaistenkin järjestämät ns. Luottopäivät sisältävät myös näyttelyn, johon yritykset voivat korvauksesta osallistua.

Israel on tuore jäsenmaa, mutta kasvattaa toimintaansa hyvin nopeasti. Tällä hetkellä heillä on n. 250 jäsentä. He ovat sitäpaitsi saaneet **pankin** sponsorikseen.

Espanjalla on yhteinen edustaja FECMAssa, vaikka heillä on kaksi paikallisyhdistystä, Madridissa ja Barcelo-

nassa. Virallinen yhteinen osoite on kuitenkin vain Barcelonassa. Ensi vuodesta alkaen Barcelona jatkaa Madridin sijasta edustajana. Ominaista Espanjalle on mm. heidän korkea jäsenmaksunsa, n. 2.000 FIM.

Italiassa on n. 500 jäsentä, mutta tänä vuonna he eivät lähettäneet edustajaa.

Yksi tämän kokouksen tärkeimmistä asioista oli päättää, pidetäänkö ensi keväänä samantyyppistä näyttelyä kuin oli viime vuonna Brysselissä, minkä varmaan rakkaat lukijamme muistavat, hilpeistä matkakertomuksista johtuen...

Nyt kuitenkin päätettiin ettei sellaista järjestetä vuonna 1997, vaikka Belgian edustaja oli tehnyt kunnianhimoisen ja perusteellisen esityksen, mikä hyvin toteutettuna olisi voinut olla kannattava. Moni pelkäsi ettei aika riittäisi saamaan kaikkea valmiiksi, mikä sinänsä oli hyvä huomio.

Tällöin seuraavat tapahtumat tulevat olemaan Council Meeting Oslossa toukokuun 16. päivänä 1997, sekä ehdotettiin sitä seuraavat, keväällä 1998 Dublinissa ja syksyllä 1998 Wienissä.

Yhdistyksen talous todettiin hyväksi sekä päätettiin jäsenmaksujen pysyvän samoina, jolloin kuitenkin allekirjoittanut ilmoitti tyytymättömyytensä siihen, että jäsenmaksu määrätään kunkin maan jäsenmäärän mukaan, eikä esimerkiksi suhteutettuna jäsenmaksun hintaan. Tästä tullaan jatkossa vielä puhumaan...

Lopuksi voin vain lisätä vanhan totuuden, että FECMA on sellainen järjestö jota varmasti voisi hyödyntää enemmänkin, jos vain olisi aktiivisia voimia siihen.

Timo Mäki

UUSI ROOLI LUOTTOALAN NEUVOTTELU- KUNNALLE

Risto Suviala esitti tämän lehden viime numerossa, että luottoalan neuvottelukunta voidaan lakkauttaa. Samanlaisia ajatuksia ovat esittäneet jotkut muutkin entiset puheenjohtajat. Myös perustelut ovat olleet samoja - toimikuntien katsotaan syrjäytäneen neuvottelukunnan.

Neuvottelukunnan aktiivisuus riippuu ratkaisevasti sen puheenjohtajasta. Olen ymmärtänyt, että yhdistyksen nykyisellä johdolla on ajatuksia ja ideoita pikemminkin luottoalan neuvottelukunnan työn vireyttämiseksi kuin lakkauttamiseksi.

Kun tietooni on tihkunut huhuja siitä, että hallitus aikoo esittää jo keväällä 1997 yhdistyksen sääntöjen muuttamista hallituksen jäsenten toimikauden suhteen, rohkenen esittää harkittavaksi luottoalan neuvottelukunnalle uutta roolia, joka edellyttäisi ilmeisesti myös pientä sääntörukkausta. Molemmat muutokset menisivät kuitenkin yhdellä ja samalla byrokraatialla.

Viranomaisten taholta on toistuvasti kehoitettu yhdistystä nostamaan profiiliaan yhteiskunnallisessa keskustelussa. Viimeksi tämän toivomuksen esitti 35-vuotisjuhlassamme puhunut lainsäädäntöjohtaja Mikko Könkkölä.

Monet ovat sitä mieltä,

että yhdistyksemme nimi ei ole paras mahdollinen. Luottoalan neuvottelukunta sen sijaan on nimenä varsin onnistunut - siitä henkii asiantuntemusta ja arvostusta niin painokkaasti, että nimestä ei missään tapauksessa saisi luopua.

Sääntöjen mukaan neuvottelukunnan tehtävänä on antaa yhdistyksen hallitukselle neuvoja ja asiantuntijalausuntoja yhdistyksen toimialaan kuuluvissa asioissa. Kun neuvottelukunnan puheenjohtajana toimii yhdistyksen hallituksen puheenjohtaja, on luonnollista, ettei neuvoja ja lausuntoja ole syntynyt. Kuka nyt itseään neuvoisi. Ulkopuolelle suunnatut lausunnot taas on annettu virallisesti yhdistyksen nimissä ja hallituksen kannanottoina.

Yhdistykseltä pyydetty lausunnot liittyvät useimmiten lainsäädännön valmisteluun. Lausuntojen luonnosteleminen edellyttää syvällistä perehtymistä usein laajoihin mietintöihin. Parhaimmillaan vaikutetaan siten, että yhdistyksen edustajat osallistuvat muutoksia tai uudistuksia valmistelevien työryhmien tai toimikuntien työhön jäseninä tai asiantuntijoina.

Mikko Parjanteen puheenjohtajakaudella hallitus perusti vuonna 1989 lakitoimikunnan perehtymään esillä olleeseen laajaan mietin-

tösumaan. Lakitoimikunta on siitä lähtien hallituksen työrukkasena valmistellut yhdistyksen lausunnot varsin moniin lainsäädäntöhankkeisiin. Muistini mukaan ainoastaan kerran - Olli Kivelän puheenjohtajakaudella - hallitus on muuttanut toimikunnan luonnostelemaa lausunto tekstiä.

Suurin osa yhdistyksen lausunnoista on annettu ilman, että niitä olisi erikseen pyydetty. Tämä johtuu osittain siitä, että yhdistystämme ei kovin laajasti tunneta julkisen hallinnon piirissä ja osittain siitä, että yhdistystämme ei koeta voimakkaaksi edunvalvojaksi. Yhdistyksen piirissä saattaa joistakin luottoalan kysymyksistä ilmetä erilaisia, jopa toisilleen vastakkaisiakin mielipiteitä.

Mikä merkitys annetuilla lausunnoilla on lopputuloksen kannalta ollut, on jossain määrin epätietoista. Oma käsitykseni on, että enemmän voidaan asioihin vaikuttaa toisaalta mietintöjen ja hallituksen esitysten valmisteluvaiheessa ja toisaalta asioita eduskunnassa käsiteltäessä.

Hallitus vastaa yhdistyksen koko toiminnan koordinoinnista. Se ei voi toimia sillä tavoin nopeasti ja joustavasti kuin käytännön elämässä usein edellytetään. Saataan esimerkiksi pyytää muutaman päivän varoitusajalla esittämään laajahkoista asioista kannanotto ministeriön järjestämässä kuulemistilaisuudessa. Tai voidaan pyytää asiantuntijaksi kahden päivän kuluttua pidettävään eduskunnan lakivaliokunnan kokoukseen.

Luottoalan neuvottelukunta voisi toimia vapaammin kuin hallitus, koska sillä ei ole yhdistyksen toiminnasta yleis-

vastuuta. Yhdistyksen kannanotot esittäisi edelleen hallitus, mutta neuvottelukunta voisi nopeissa tilanteissa antaa itsekin lausuntoja, joiden se katsoisi vastaavan yhdistyksen enemmistön mielipidettä.

On selvää, että luottoalan neuvottelukunnan uudenlainen rooli edellyttäisi jäseniltä merkittävästi aktiivisempaa osallistumista ja runsaampaa ajankäyttöä kuin nykyisin.

Tämän vuoksi neuvottelukunnan jäsenet tulisi etukäteen tiedustella samalla tavoin kuin nykyään kysytään valmiutta hallituksen jäsenyyteen. Valintakriteerit ja jäseniltä vaadittavat ominaisuudet olisivat erilaiset kuin yhdistystoiminnan vetämisessä tarvitaan. Tästä johtuen neuvottelukunnan jäsenenä voisi toimia yhdistyksessä aivan tuore jäsen. Toisaalta ei tarvittaisi samanlaista määräaika-rajoitetta kuin hallituksen jäsenillä.

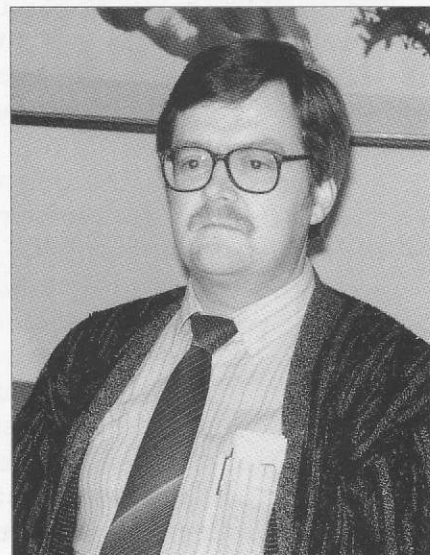
Esitänkin keskustelun ja pohdinnan alaiseksi, voitaisiinko yhdistyksen sääntöjä muuttaa seuraavasti:

”6 § Yhdistyksellä on luottoalan neuvottelukunta, johon valitaan enintään yhdeksän (9) varsinaista jäsentä. Luottoalan neuvottelukunnan tehtävänä on toimia yhdistyksen hallituksen apuna kannanottojen valmistelussa sekä tehdä aloitteita ja antaa asiantuntijalausuntoja yhdistyksen toimialaan kuuluvissa asioissa.

10 § Yhdistyksen syyskokouksessa käsitellään seuraavat asiat:

7 Valitaan seuraavaksi vuodeksi puheenjohtaja ja enintään kahdeksan (8) jäsentä luottoalan neuvottelukuntaan.”

Jukka Marttila



VASTI-NETTA LUOTTO-VELJIEN KIRJOITUKSIIN

Viime lehdessämme Risto Suviala kirjoitti tärkeistä asioista. Hän kantoi muun muassa aiheellisesti huolta yhdistyksemme uusista jäsenistä. Monelle on varmaan ensimmäinen osallistuminen kokouksiimme sangen suuri kynnys ylittäväksi. Paitsi tietenkin silloin, kun samasta yrityksestä joku vanhempi luottoveli tai -sisar lähtee mukaan henkiseksi tueksi.

Uusien jäsenien tutustuttaminen

Suvialan ehdottama vain uusille jäsenille pidettävä tilaisuus olisi varmaan aivan hyvä ajatus toteutettavaksi, mutta tällöin tulokkaat tutustuisivat vain toisiinsa ja yhdistyksemme muutamiiin jäseniin. Väheksymättä tällaisen tilaisuuden merkitystä pitäisin kuitenkin parempana, että joku yhdistyksemme toimihenkilöistä veisi uudet jäsenet tavalliseen kokoukseen. Pitäisi huolen yhdistyksemme paikalla olevien toimihenkilöiden ja rivijäsenien esittelystä ja huolehtisi siitä, ettei tulokkaita jätetä kokouksen jälkeen yksin ihmettelemään vaan organisoi heidät myös ilta-palalle eri pöytiin veteraanien kanssa seurustelemaan.

Suviala otti myös hyvin myönteisen kannan **Pertti Larvan** ehdotukseen yhdistyksemme uudeksi nimeksi. Luottokilta on todella kannatettava nimi. Ei nykyisessäkään mitään vikaa ole, mutta uusi toisi selkeästi esille yhdistyksemme ammatillisesti kasvattavan luonteen sekä tiiviin jäsenten välisen yhteyden ja kanssakäymisen.

Päätoimittajuudesta

Ansiokkaassa kirjoituksessaan Suviala esitti myös, että Luottolinkin päätoimittajaksi tulisi yhdistyksemme kulloinenkin puheenjohtaja. Suoraan sanoen ajatusta ei ole käytännössä järkevää toteuttaa. Ensinnäkin päätoimittajuus ei ole kunniavirka vaan vaatii jatkuvasti paljon työtä myös toimitusneuvoston kokousten ulkopuolella. Niiden ajankohta taas määräytyy lehden ilmestymisaikataulun

mukaan joka puolestaan on sidoksissa yhdistyksen kokouspäivämääriin.

Toisaalta päätoimittajalla tulee olle kokemusta lehtityöstä, ei siis riitä että hän saa tiimityön hyvin rullaamaan. Kokemus kyllä karttuu, mutta jos henkilöä vaihdettaisiin vuoden välein kuten puheenjohtajaa, häiriintyisi lehtityö. Käytäntönä on lisäksi, että eronnut päätoimittaja jatkaa mieluummin ainakin vuoden toimitusneuvostossa uuden virkaveljensä tukena. Suviala on aivan oikeassa suositellessaan kahden vuoden puheenjohtajakautta, mutta siitä huolimatta katson tärkeäksi etteivät päätoimittaja ja puheenjohtaja yhdisty samassa persoonassa.

Luottolinkin on myös oltava kohtuullisen puolueeton julkaisu. Näin ollen ei liene suotavaa, että päätoimittaja olisi jonkun luottoalan palveluyrityksen (perimistoimisto, luottotietotoimisto) johtohenkilö kuten puheenjohtajamme usein on. Alempi toimihenkilö kyllä käy.

Mitä taas tulee ajatukseen, että lehti paremmin edustaisi yhdistyksen linjaa jäsenkuntaan päin jos puheenjohtaja on samalla päätoimittaja, saanen hieman kommentoida. Lehti edustaa tai ainakin sen tulisi edustaa nimenomaan koko yhdistystä, ei vain sen johtoelimiä. Yhdistyksen johdon puolelta lehdessähän on jo puheenjohtajan palsta ja pääkirjoituskin ymmärtääkseni mukailee yhdistyksen linjaa.

Lehden tarkoitus on kahdenalainen: asiantuntijoiden kirjoituksin pitää jäsenistö ajan tasalla alaan liittyvistä muutoksista ja muista alan tapahtumista ja toisaalta olla avoin

foorumi mielipiteille vaikka valtavirrasta poikkeavillekin. Uusia ajatuksia pitää esittää, ärsyttäviäkin, muuten ei synny keskustelua eikä uusia toteuttamiskelpoisia ehdotuksia.

Heikostakin yrityksestä jäseneksi

Viime numerossa **Antero Kassinen** esittikin useita mielenkiintoisia näkemyksiä, osin varmaan huumorimielessä. Kuitenkin eräs asia tökkäsi pahasti. Hänen mielestään yhdistyksemme jäseniksi ei saisi hyväksyä konkurssiin ajautuvien yritysten henkilöstöä. Yleensä luottoalan henkilöt eivät ole yrityksen johdossa, joten heitä on turha syyllistää siitä, että työnantaja ei selviä maksuistaan. Muuten, kuka pystyy vannomaan ettei oma työnantaja jonakin onnettoman päivänä joudu maksuvaikeuksiin? Eivätkä kaikki velalliset suinkaan metkuile, jokaisella on oikeus pyrkiä suorittamaan vähistä varoistaan velkojille maksut itselleen edullisimmassa järjestyksessä.

Kuten ylläolevasta käy ilmi, luottoveljemme Suvialan ja Kassisen työ kantoi hedelmää. Heidän arastelematta esittämänsä mielipiteet poikivat kommentteja. Eri mieltä olemalla ei ketään väheksytä tai paheksuta. Vastamielipiteet kohdistuvat aina asiaan, ne eivät henkilöidy esittäjään. Uusien kirjoittajien kannattaa tämä muistaa ja ottaa kynä kauniiseen käteensä lehtemme piristykseksi.





Kari Mäkikärki

TULOVIRTOJEN HALLINNALLA LISÄARVOA LUOTONOHJAUKSEEN

Johdanto

Aristoteles Onassiksen kerrotaan tokaisse, että "rahan perässä ei pidä juosta, on mentävä sitä vastaan."

Tämä toteamus voisi myös kuvastaa sitä muutosprosessia jonka luotonohjaus on 80-luvulta lähtien kokenut lähinnä kontrollin- ja perinnän harjoittajasta aktiiviseksi osallistujaksi yrityksen myyntiprosessiin.

Tämän päivän luottohallinnon ei tulisi tyytyä pelkästään perimään erääntyneitä saatavia ja suojaamaan avointa luottopositiota vaan sen tulisi auttaa myyntiä tekemään selvää rahaa!

Luottohallinto palvelee myyntiä ja sen tulisi rakentaa myös toimintaansa tästä näkökulmasta. Tämän päivän avainsanoina ovat yritystoiminnassa esillä esimerkiksi laatu, kustannustehokkuus, läpimenoaika ja tuottavuus. Toimintojen uudistaminen ja karsiminen huolehtivat siitä, että vain lisäarvoa tuottaville toiminnoille löytyy maksajia ulkoisten kilpailu- ja sisäisten kustannuspaineiden vuoksi!

Tämä koskee myös luottohallintoa. Ei riitä, että pyritään pysymään muutoksen mukana, vaan tähtäin olisi hyvä ulottaa edemmäs eli aktiiviseen lisäarvon etsimiseen toimimalla itsekkin muutosagenttina. Jos näin halutaan edetä, se edellyttää useimmiten tarvetta laajentaa toiminnan tarkastelun näkökantaa luotonohjauksen perinteisistä toiminnoista koko yrityksen läpi kulkeviin prosesseihin.

Tulovirtojen hallintaprosessi

Luottohallinnon näkökulmasta varsin luonteva ja keskeinen tarkastelun kohteeksi avautuva prosessi on esimerkiksi myynnistä tulevien tulovirtojen hallinta. Tällöin tarkastelun kohteeksi tulee koko tapahtumaketju tilauksen vastaanottamisesta aina siitä tulevan maksun kirjautumiseen saakka. Sen lisäksi, että tämän prosessikokonaisuuden analysointi todennäköisesti tuo esiin erilaisia kehityk-

kohteita, se korostaa myös selvästi yrityksen sisäistä yhteistyötä eri toimintojen välillä. Myös ostavan asiakkaan merkitys niin prosessin lähtökuin päätepisteenäkin korostuu.

Liikkeelle voi lähteä esimerkiksi alla olevan tulovirtojen viiveiden analyysillä mahdollisen uudistamistarpeen kartottamiseksi:

TILAUS/ TOIMITUS/ LASKUTUS- VIIVE	MAKSU- AIKA	SUORITUS- VIIVEET
--	----------------	----------------------

KOKONAISAIKA TILAUKSESTA
SUORITUKSEEN

KAIKKIEN VIIVEIDEN
KUSTANNUKSET VUODESSA: _____

Ajan hinta

Perinteisesti luottohallinto on keskittynyt lähinnä ketjun viimeiseen ruutuun eli koko luotonvalvontaprosessi on tähdännyt myyntireskontraan kirjattujen laskujen suoritusten varmistamiseen niin, että ne kertyisivät kassaan mahdollisimman oikea-aikaisina ja -määräisinä laskujen maksuehtojen mukaisesti. Liikkeelle on lähdetty asiakkaan luotokelpoisuuden tarkastelusta ja päädytty viimekädessä perintätoimiin. Tämä tulee säilymään keskeisenä tavoitteen vastaisuudessa. Tarkastelun laajentaminen koko tulovirtaprosessiin korostaa kuitenkin kokonaisuutta osatoimintojen lisäksi ja se painottaa selkeästi ajan hinnankäsitettä, jonka kaikkien prosessiin osallistuvien tulisi selkeästi mieltää. Myös laadun (mm kerralla oikein) tärkeys kaikissa prosessin vaiheissa tulee kokonaistarkastelussa kouriintuntuvasti esille.

Jos yrityksen laskutus on 360 miljoonaa mk vuodessa, on yhden päivän osuus siitä 1.000.000 mk. Tällöin kierron keskimääräinen nopeuttaminen yhdellä päivällä parantaa yrityksen tulosta 10%:n laskentakorko-

kannalla laskettuna 100.000 mk vuodessa, riippumatta onko keskimääräinen päivän säästö saatu aikaan nopeutetulla tilausten toimittamisella, tapahtuneiden toimitusten laskutusviiven lyhentämisellä, asiakkaille myönnettävän maksuajan lyhentämisellä, perinnän tehostamisella tai vaikkapa reklamoitujen toimitusten määrää pienentämällä ja niiden käsittelyä vauhdittamalla.

Prosessin mittarit

Tilanneanalyysin ja parannustavoitteiden mittareiksi löytyy mm:

- * Myyntisaamisten kiertoaika nyt ..pv, tavoite enintään ..pv
 - * Erääntyneiden osuus kokonaissaatavista nyt ..%, tavoite ..%
 - * Prosessien läpimenoajat, esim. laskutusviive toimituksesta tai uutta asiakasta koskeva luottopäätös nyt ..pv, tavoite . . pv
 - * Toimitusten ja laskutuksen virheettömyys, selvityspyynnöt nyt ..% laskutettujen toimitusten kokonaismäärästä, tavoite ..%
 - * Lisähyvitysten/-veloitusten määrä nyt ..% laskujen määrästä, tavoite ..%, jne.
- muutamia esimerkkejä mainitakseni.

Tulovirtoihin liittyvän tiedon hallinta

Tulovirtaproessin hallintaan sisältyy olennaisena osana siihen liittyvien tietovirtojen hallinta. Tilille tullut asiakassuoritus ei ole hyödynnettävissä prosessissa ennenkuin tieto siitä on yrityksen asianosaisten käytössä: kassa ei voi maksaa sillä ostovelkoja tai sijoittaa sitä tuottavasti, asiakkaan antamaa uutta tilausta ei voida vapauttaa toimitukseen tai valmistukseen luottolimiitin ollessa täynnä tai ryhdytään aiheettomiin perintätoimiin, kun tietoa suorituksesta ei ole saatu.

Prosessia kartoitettaessa joudutaan kiinnittämään huomiota siihen, onko tiedonkulussa viiveitä tai muita ongelmia? Relevantteja kysymyksiä tulovirtojen tiedonhallinnan osalta ovat mm:

- * kuinka nopeasti ja missä muodossa tiedot toimituksista, suorituksista, reklamaatioista palautuksista jne saadaan yrityksen järjestelmiin?

* mitkä ovat ns. kriittisiä tulovirtatietoja, jotka laukaisevat välittömät jatkotoimet kuten maksua odottavan tilauksen vapauttamisen valmistukseen tai toimitukseen tai vaikkapa:

- * perintätoimet
- * toimituseston
- * luottokiellon
- * vakuuksien laukaisemisen
- * turvaamistoimet

ja miten tieto niistä saadaan yksilöityä ja viiveettä sekä luotettavasti kaikkien niitä tarvitsevien tietoon?

Luotettava tieto esimerkiksi maksun suorittamisesta voi olla riittävää, vaikkei raha vielä olisikaan tilillä tai reskontraan kirjattuna. Puutteelliseen tietovirran hallintaan perustuvat negatiiviset toimenpiteet taas saattavat panna asiakassuhteet koetukselle, katkaista niitä ja aiheuttaa vahingonkorvausvaateita.

Asiakaslähtöisyys

Yrityksen myyntiprosessin tavoitteena on yritykseltä uudelleen ostava asiakas. Kun luotonohjausta tarkastellaan osana tulovirran hallintaprosessia avaa se myös tietä luonteva suhtautumiseen asiakaslähtöisyyteen. Tällöin asennoitumisessa lähdetään siitä, että maksaminen tulee tehdä asiakkaalle mahdollisimman helpoksi: virheettömät toimitukset ja laskut, selvät maksuohjeet ja yhteystiedot, viitteet, suoramaksut jne.

Toisaalta jo luotosta ensimmäistä kertaa sovittaessa selvitetään täsmällisten maksujen merkitys asiakassuhteen tärkeänä rakeneosana sekä tuodaan selvästi esiin maksujen laiminlyönnistä aiheutuvat seuraukset: toimitusten keskeytyminen, viivästyskorot ja -maksut, perintätoimet jne.

Kun tavoitteena on uudelleen ostava asiakas, vapaaehtoinen ja järjestelmällinen perintäkin mielletään toiminnaksi, joka ensisijaisesti tähtää erääntyneistä saatavista uudelle kaupalle aiheutuvan esteen poistamiseen. Asiakas on pääosassa ja kummankin tavoitteena on yhteistyön sekä liikekumppanuuden luoma molemminpuolinen lisäarvo asiakassuhteesta, eikä vain puhdas itsesuojelu.

Luottotiedot myynnin apuvälineenä

Miika Helenius

Luottotietokonsultti
Dun & Bradstreet Finland Oy



Kissa ja koira. Suomi ja Ruotsi. Luotonvalvonta ja myynti.

Perinteisesti ajatellen myynti myy ja luotonvalvonta perii. Myyntiosasto pyrkii myymään kaikkialle ja mahdollisimman paljon, luotonvalvonnan taas yrittäessä saada maailmalla seikkailevat rahat kotiutettua. Eräs keskeisiä luotonvalvonnan välineitä luottotappioiden kohtuullisena pitämisessä ovat luottotiedot. Tällöin tarkoitetaan luottotietoyritysten tietokannoista tavalla tai toisella hyödynnettäviä, yritysten luottokelpoisuudesta kertovia tietoja. Nämä tiedot ovat pääsääntöisesti luotto-osaston käytössä, niitä ei juurikaan muualle yritykseen levitetä. Kuitenkin, luottotiedot oikein käytettyinä ovat myyjän kädessä tehokas ase.

Kaikki tieto on luottotietoa, kuten eräs Luottomiehet ry:n entisistä puheenjohtajista mielellään usein totesikin. Itseasiassa tämän toteamuksen vahvistaa se, että luottotietoja keräävät yritykset keräävät käytännössä kaikkea yritysmaailmaa koskevaa tietoa. Ulkopuolisen silmissä tämä tieto saa usein liian helposti päällensä leiman "Luottotieto" eikä se enää kelpaakaan myynti- tai markkinointiosastolle. Tiedosta on tullut yht-

äkkiä hyvin tylsää, eikä sitä haluta käyttää. Toisaalta taas luottotietoja käyttävät tahot eivät niitä osaa, tai aina edes halua tarjota eteenpäin. Onhan tieto toki valtaa.

Miksi siis myynnin kannattaisi käyttää luottotietoja, mitä myynti siitä hyötyisi?

Etukäteisvalmistelu

Reipas myyntimies lähdössä asiakaskäynnille. Osoite ja tavattava henkilö tiedossa, esitemateriaali salkussa ja eikun autoon, aikaa puolisen tuntia löytää puhelinluettelon kartan perusteella oikea paikka.

Usein vasta autossa tulee mieleen, kuinka vähän sitä asiakkaasta oikeastaan tietääkään.

Mitä paremmat tiedot myynnillä on asiakkaasta jo etukäteen, sitä paremmat edellytykset on saada molempia osapuolia tyydyttävä ratkaisu, eli suomeksi sanottuna kauppa kotiin. Hyvät tiedot kohdeyrityksestä luovat myös asiakkaan silmissä mielikuvan luotettavasta ja ammattimaisesta toiminnasta, joka usein heijastuu myös tarjottaviin tuotteisiin ja palveluihin. Mutta mitä asiakkaasta sitten olisi hyvä tietää.

Yrityksen koko

Voi kuulostaa hupaisalta, mutta yritysten liikevaihto tai

henkilöstömäärä ei läheskään aina ole myyjän tiedossa. Kokeilkaapa joskus ja kysykää näitä asioita luonanne istuvasta myyntimieheltä. Kyseessä on kuitenkin kohtuullisen merkittävä perustieto, sillä toimialan tunteva myyjä pystyy pääättelemään niistä asiakkaan edustaman potentiaalin, ja pystyy kohdentamaan toimenpiteensä oikeisiin yrityksiin.

Henkilön valtuudet

Myyjä istuu neuvottelussa Jaakko Ahonen Oy:ssä Pertti Lehtosen kanssa. Myyjä olettaa Pertin olevan korjaamon esimies, vaikka Pertti onkin itseasiassa yrityksen hallituksen puheenjohtaja ja pääosakas. Neuvottelu olisi varmasti saanut aivan toisen sävyn ja mahdollisesti myös lopputuloksen, mikäli tämä seikka olisi ollut myyjän tiedossa.

Konsernirakenne

Kuinka moni myyjä onkaan laukannut innosta kiljuen ns. hyvän pokaan kimppuun, palatakseen vain korvat luimussa takaisin saatuaan paikan päällä kuulla kyseisen yrityksen kuuluvan jo myyjämme asiakaspiirissä olevaan konserniin ja sitä kautta jo käytävän samaisen myyjän edustamia tuotteita. Tai kuinka monta samaan konserniin kuuluvaa yritystä onkaan jäänyt vastaavasti hyödyntämättä. Konsernitaustat selvittämällä on myös helppo löytää referenssejä kohdeyrityksen lähellä olevista sidosryhmistä.

Luottokelpoisuus

Mikäli myyjät myyvät vain yrityksille, joiden luottokelpoisuus on jo etukäteen selvitetty, on todennäköistä että luottotappiot pysyvät pieninä. Hyvä. Valitettavasti tämä ta-

voite yksinään ei kuitenkaan yleensä jaksaa motivoida budjettitavoitteidensa täyttämiseksi kieli vyön alla juoksevia myyntimiehiä ja -päälliköitä. Tarvitaan muita hyötyjä. Selvittämällä ennen kontaktia tai käyntiä kohdeyrityksen luottokelpoisuuden, säästää myyjä aikaa. Ei turhaan pistetä koko osaamista likoon kaupan tekemiseksi asiakkaan kanssa, jolle luotonvalvonta hetken päästä joutuu sanomaan kiitos ei. Tai vaihtoehtoisesti myynti voi jo etukäteen miettiä asiakkaan tilanteeseen parhaiten sopivan rahoitusvaihtoehdon, maksuehdot tai vaikkapa maksuaikataulun.

Myymällä luottokelpoisuudeltaan parempiin yrityksiin, myyjä varmistaa sen, että asiakas on todennäköisemmin seuraavanakin vuonna olemassa. Näin on mahdollista

luoda pitkäaikaisempia asiakassuhteita, jotka taas johtavat pysyvämpään asiakaskuntaan. Yrityksen johto taas voi luottaa enemmän seuraavan vuoden suunnitelmia laadittaessa jo olemassa olevaan asiakaskuntaan. Asiakaskunnan sisältämät riskit ovat tällöin paremmin tiedossa ja sitä kautta myös hallinnassa. Edelleen tällöin on todennäköisempää, että luottotiedoillaan parempi yritys myös kasvaa ja ostaa ehkä lisääkin, sekä hoitaa muutenkin asian ammattimaisemmin; liiketoiminnan kitkaa on vähemmän.

Seuraamalla järjestelmällisesti potentiaalisissa asiakasryhmissä tapahtuvia luottokelpoisuuden muutoksia on myyntiosastolla jatkuvasti tukeva ote markkinoista. Esimerkiksi yrityksen luottokel-

poisuutta kuvaavan luottoluokan parantuessa, pystyy myynti mahdollisesti hyödyntämään muuttuneen tilanteen ehtimällä ennen kilpailijoita tarjoamaan tuotteitaan. Nopeat syövät hitaat.

Kaikki edellä mainitut tiedot ovat jo nyt yleisesti luotonvalvonnasta vastaavien henkilöiden käytettävissä, useimpien suoraan linjayhteyden päässä. Siitä huolimatta ne harvoin eksyvät myyntimiehen matkaan. Ja kuitenkin, juuri tätä tietoa jakamalla pystyisi luotonvalvonta hyvinkin helposti nostamaan omaa profiiliaan myynnin silmissä, tuomalla myynnille apua sen päivittäisessä taistelussa uusista asiakkaista. Ja näin tehdesään myös samalla tuomaan helpotusta omaan työhönsä. Pienellä vaivalla luottotieto muuttuu myyntitiedoksi.



LAKIMIESTEN PERINTÄTOIMISTO OY

Vuodesta 1985 alkaen

Vapaaehtoinen perintä • Oikeudellinen perintä • Konkurssiperintä

**SUURIN SUOMALAINEN
RAHALAITOKSISTA RIIPPUMATON PERINTÄTOIMISTO**

LPT Lakimiesten Perintätoimisto Oy

PL 65, 02601 Espoo
puh. 90 - 515 155
fax 90 - 512 1155

LPT Yrityslakimiehet Oy

PL 65, 02601 Espoo
puh. 90 - 515 929
fax 90 - 512 1155

Lakimiesten Perintä-Forum Oy

PL 79, 15111 Lahti
puh. 918 - 783 4200
fax 918 - 783 4201

MIKÄ ON LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄRJESTYKSESSÄÄN NELJÄS KUNNIAJÄSEN MIEHLÄÄN



Kunniajäsen Raimo Järvisalo

Teksti: Kai Palmén, päätoimittaja

Luottomiehet - Kreditmän-
nen ry:n 35-vuotisjuhlakokouk-
sessa vasta valittu kunnia-
jäsen nro 4 **Raimo "Rami"**
Järvisalo on kiistatta alan
viimevuosikymmenien vaikut-
taja ja tätä osoittaa jo nimitys
yhdeksi yhdistyksen harvois-
ta kunniajäsenistä. Allekirjoit-
tanut on kuitenkin varsin vä-
hän päässyt tekemään yhteis-
työtä Ramin kanssa sekä var-
sinaisessa työelämässä että
yhdistyksen piirissä, joten
odotin haastattelulta varsin
paljon. Eikä minun tarvinnut
pettyä odotuksissani, kun ta-
pasin Ramin, paljasjalkaisen
stadilaisen, kotimaisemissaan
perinteikkäässä tapiolalai-
sessa kiinalaisravintolassa
Chez Tchengissä, asunalähi-
önsä kantapaikassa.

Vuoden 1996 alussa Suo-
men Asiakastieto Oy:n yhteys-
päällikön paikalta eläkkeelle
jäänyt Rami oli pienestä selkä-
kivusta huolimatta olemuksel-
taan valmis viettämään ja
nauttimaan monia täyteläisiä
eläkevuosia hänelle vuosien
varrella tärkeää taustaroolia
pitäneen perheensä piirissä.

Monessa mukana

Päästyään helsinkiläisestä
Norssista ylioppilaaksi vuon-
na 1951 Rami lähti katso-
maan vähän "mualimaa" Sak-
saan ylioppilasharjoittelijaksi
ja herätti itsessään läpi elä-
män jatkuneen kiinnostuksen
varsinkin eurooppalaisten
kansojen välisessä kanssa-
käymisessä. Palattuaan koti-
maahan hän aloitti valtiotietei-
den opiskelut Esolaisen osa-
kunnan isäntänä. Opiskelu on
vielä tänäkin päivänä kesken,
koska Eson senioreihin kuu-
lui niihin aikoihin mies nimel-
tä **Veikko Kauppi**, yhdistyk-
semme edesmennyt kunnia-
jäsen nro 2. Kauppi houkut-
teli Ramin monien muiden
mukana opiskelun ohessa tie-
naamaan vähän rahaa luotto-
tarkastajana, nykyiseltä ni-
mikkeeltään luottotietotutkija,
silloiseen Luottotieto ry:hyn
vuonna 1957. Niihin aikoihin
luottotietojen käytössä oli
menossa varsinainen buumi
ja vaikka luottotietotoimiston
henkilökunta tuplaantui lyhy-
essä ajassa, oli ylitöitä niin
paljon kuin vain halusi tehdä
ja näin opiskelu jäi pikkuhil-
jaa kakkoseksi.

Vuoteen 1961 asti Rami
paiski töitä luottotietotutki-
musten parissa intensiivises-
ti ja noihin aikoihin kehiteltiin
ja uusittiin luottotietoraport-
tejakin lähes nykyisten kaltai-
siksi. Mutta nuoren miehen
kehittymishalu ja kunnianhi-
mo saivat samana vuonna tyy-
dytystä Parkkinen Oy:n, sit-
temmin Riisla Oy:n luotto-
päällikkönä. Raimo ei kuiten-
kaan viihtynyt konservatiivi-
sessa perheyhtiössä, vaan veri
veti luottotietotutkimuksen
pariin jo seuraavana vuonna
Suomen luotonantajayhdis-
tykseen. Luottotiedot olivat
edelleen hyvä myyntiartikkeli
ja töitä riitti niin paljon kuin
vain ehti tehdä. Tutkijasta ura
urkeni pian osastopäälliköksi,
jolloin varsinaiset luottotieto-
tutkimukset saivat hiukan
väistyä ja tilalle tuli sekä oman
henkilökunnan, että asiakkai-
den koulutuksien ja kurssien
vetämistä. Myös Luottomiehet
- Kreditmän ry:n järjestä-
mien kurssien vetäminen oli
tuolloin varsin työllistävää
puuhaa. Raimo koki työnsä
tuohon aikaan erittäin moni-
puolisena ja mielenkiintoise-
na.

Eduskunnan asiantuntijana

Varsinaisen leipätyön ohella Järvisalo opittiin tuntemaan myös television ja varsinkin radion välityksellä. Tietokilpailuja pidettiin radiotiimin kanssa ympäri Suomea vuosien varrella ja näin silloin niin Helsinki-keskeinen luottotieto- ja luotonvalvonta-ala antoi kuulla itsestään myös maakunnassa Raimon toimesta. Alan asioista ei silloin tiedetty juuri mitään ja siitä syystä tiedon levittäminen oli pioneeritöitä. Vuosien varrella hankittu alan kokemus vei jopa eduskunnan lakivaliokunnan asiantuntijatehtäviin mm. tietosuojalain valmistelussa. Luottoala laajeni ja kehittyi hurjaa vauhtia ja ammattilaiselle riitti töitä. Uusia ihmisiä palkattiin koko ajan ja moni nykyinen luottomies ja -nainen tuli alalle silloin vähän niinkuin sattumalta ja huomasi alan olevan juuri sen oikean.

Matkan varrella Rami on uskollisesti pitänyt yllä kiinnostustaan kansainväliseen kanssakäymiseen. Hän oli ensimmäisiä, jotka puuhasivat luottotietojen vaihtoa virolaisten kanssa, oli myös televisioesiintymisiä mm. Ruotsissa, Unkarissa ja Norjassa, asiakaina oli esimerkiksi silloisen Neuvostoliiton kaupallinen edustusto. Erityisen mielenkiintoisena Järvisalo piti ulkomaalaisten, varsinkin itäeurooppalaisten kollegojen kouluttamista.

Näistä yhteyksistä on jäänyt paljon hyviä ystävyysseiteitä ulkomaille, joita Rami vaalii ahkerasti vielä eläkepäivilläänkin.

Luottomiehet - Kreditmännens ry:ssä Raimo Järvisalo on vaikuttanut vuosien varrella niin yhdistyksen hallituksessa kuin monissa muissakin

luottamustehtävissä. Onpa hän ollut jopa Luottolinkin toimitusneuvostossakin jonkin aikaa. Merkittävimpänä ja onnistuneimpana saavutuksesta alan arvostuksen kohottamista, jo alkuaajoista lähtien. Se näkyi konkreettisesti mm. palkkatason kohottamisena ja yritysten organisaatioissa. Sekä kansainvälisen, että kansallisen alan arvostuksen kohottamisen keulakuvana ja puuhamiehenä hän pitää ehdottomasti yhdistyksen ensimmäistä kunniajäsentä johtaja **Sylvester Perret'**ä.

Rakentavaa kritiikkiä

Muuten yhdistyksen toiminnasta ei ole niinsanotusti jäänyt mitään "hampaankoloon" pikemminkin päinvastoin, toiminta on ollut jatkuvasti Ramin sydäntä lähellä ja yhdesäolo, alan kontaktit ja tuttavuudet ovat rikastuttaneet elämää. Ainoa asia, joka on hiukan häiritsevä, on yhdistyksen kokousten muuttuminen viime vuosina lähinnä perintä- ja luottotietotoimistojen markkinointitilaisuuksiksi. Raimon mielestä kenenkään ei kuitenkaan pidä loukkaantua, koska hän pitää itseään tämän toiminnan alulepanijana toimiessaan yhdistyksen puheenjohtajana. Lisäksi on väärin, että yhdistyksen hallintoelimissä esiintyy jatkuvasti samoja nimiä. On tärkeää, että jatkuvasti löytyy uutta nuorta verta hoitamaan asioita on Raimon terveiset yhdistyksen tulevaisuudelle. Kokemustakin pitää hänen mielestään olla sopivassa määrin ja omalta osaltaan lupaa olla jatkossakin aktiivi kunniajäsen. Kunniajäseneksi nimittäminen oli hänen elämän-

työlleen erittäin merkittävä kunnianosoitus, jonka hän pyrkii kiitollisuudella kantamaan sille kuuluvalla arvokuudella.

Ulkomaan toiminta tärkeää

Tulevaisuudessa olisi niin Luottomiehet - Kreditmännens ry:ssä kuin alalla yleensä keskeyttävä Ramin mielestä ulkomaantoimintaan. Onhan suomalaiset soittaneet "ensiviu-lua" monissa FECMan kokouksissa ja EU:n mukanaantuoimissa lainsäätämisprosesseissa on oltava mukana, ettei mitään peruuttamatonta pääsisi tapahtumaan. Kansainvälinen toiminta on muutenkin aina ollut ja tulee aina olemaankin myös kansallisesti alaa rikastuttava. Pankit ja rahoituslaitokset, jotka harjoittavat jatkuvasti intensiivistä kansainvälistä toimintaa, olisivat oivallinen kanava tai yhteistyökumppani alalle. Raimo pitääkin erittäin merkittävänä puutteena pankkien ja rahoituslaitosten edustuksen suoranaisen katoamisen esimerkiksi Luottomiehet - Kreditmännens ry:n toiminnasta ja ihmettelee miksi ei tiedosteta vastavuoroista hyötyä, minkä esimerkiksi pankkien henkilökunta pystyy saamaan minimaalisilla työnantajan panostuksilla.

Haastattelun lopuksi allekirjoittanut toivotti lähes 40 vuotta alalla olleelle, tuoreelle yhdistyksemme kunniajäsenelle hyvää jatkoa ja terveyttä viettää antoisia eläkepäiviä. Olin myös siinä vaiheessa vakuuttunut, että vastaapäätäni istui kunniajäsenen arvoinen alan veteraani.

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN ry

HALLITUS V.1997

Puheenjohtaja

Jyrki Pekkala
asianajaja
Asianajotoimisto
Jyrki Pekkala
Mechelininkatu 15 B
00100 Helsinki
Puh. (09) 446 500
Fax (09) 441 633

Varapuheenjohtaja

Mats Nybondas
toimitusjohtaja
Dun & Bradstreet
Finland Oy
Sinimäentie 14 C
02630 Espoo
Puh. (09) 527 2361
Fax (09) 502 2940

Sihteeri

Veijo Laakso
apulaisluottopäällikkö
Luottokunta
Heikkiläntie 2 B
00050 Luottokunta
Puh. (09) 696 4308
Fax (09) 692 3005

Rahastonhoitaja

Tuire Tuomi
luotonvalvoja
Neste Oy
PL 20
02151 Espoo
Puh. (09) 4501

Kerhomestari

Kari Räsänen
myyntipäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajakatu 10
00580 Helsinki
Puh. (09) 148 861
Fax (09) 735 338

Varsinaiset jäsenet:

Kari Mäkikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy
Kutojantie 4
02630 Espoo
Puh. (09) 5211
Fax (09) 521 6354

Kai Palmén
luottopäällikkö
Scansped Oy
Metsäläntie 2-4
00620 Helsinki
Puh. (09) 77751
Fax (09) 777 53545

Elina Vihinen
perintäpäällikkö
Yrittäjien Fennia
00017 Yrittäjien Fennia
Puh. (09) 503 5385
Fax (09) 503 5529

Marja-Leena Virtanen
osastopäällikkö
Intrum International Oy
PL 49
00241 Helsinki
Puh. (09) 229 111
Fax (09) 229 11913

TILINTARKASTAJAT

Tom-G Ahlroos
luottopäällikkö
Slo Oy

Helena Fjäder
luottopäällikkö
Machinery Oy Ab

VARATILINTARKASTAJAT

Ritva Kahila
Tamro Oy

Mauno Lehtonen
LTP Oy

**PÖYTÄKIRJAN
TARKASTAJAT**

Elina Koponen
luottopäällikkö
TNT-Suomi Oy

Lasse Harkonsalo
luottopäällikkö
Canon Oy

**LUOTTOALAN
NEUVOTTELUKUNTA**

Puheenjohtaja

Jyrki Pekkala
asianajaja
Asianajotoimisto
Jyrki Pekkala
Mechelininkatu 15 B
00100 Helsinki
Puh. (09) 446 500

Jäsenet:

Tom-G Ahlroos
osastopäällikkö
SLO Oy

Lassi Kantola
Pankinjohtaja
Merita Pankki Oy

Timo Korkalainen
luottopäällikkö
Kesko Oy

Pertti Larva
luottopäällikkö
Sanoma Osakeyhtiö

Seija Lehtonen
talousjohtaja
Perheauto Oy

Kari Mäkikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy

Mats Nybondas
toimitusjohtaja
Dun & Bradstreet
Finland Oy

Mikko Parjanne
toimitusjohtaja
Suomen Asiakastieto Oy

Risto Suviala
toimitusjohtaja
Eräpäivä Oy

TOIMIKUNNAT

Lakitoimikunta:

Puheenjohtaja

Timo Mäki
varatoimitusjohtaja
Perimistoimisto Contant Oy
Aurakatu 8
20100 TURKU
Puh. (02) 270 000

Jäsenet:

Pirjo Aalto
lakimies
Sanoma Oy

Reijo Aarnio
osastopäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy

Sari Aspia
lakimies
Merita Rahoitus Oy

Mika Kervinen
lakimies
Kesko Oy

Elina Koponen
luottopäällikkö
TNT Suomi Oy

Juha Perälä
pankkilakimies
Postipankki Oy

Koulutustoimikunta:

Puheenjohtaja

Kari Mäkikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy
Kutojantie 4
02630 ESPOO
Puh. (09) 5211

Jäsenet:

Eero Ahlajoki
luottopäällikkö
Tekmanni Oy

Tom Fagerström
vastaava lakimies
Kesko Oy/Luotto-osasto

Veijo Laakso
apulaisluottopäällikkö
Luottokunta

Gun Stjernberg
perintäsihteeri
Vakuutusosakeyhtiö
Garantia

Risto Suviala
toimitusjohtaja
Eräpäivä Oy

Ulkomaantoimikunta:

Puheenjohtaja

Thomas Feodoroff
toimitusjohtaja
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 HELSINKI
Puh. (09) 229 111

Jäsenet:

Petri Carpén
luottopäällikkö
Luottokunta

Tiina Naamanka
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy

Mika Linna
lakimies
Perimistoimista Contant Oy

Mats Nybondas
toimitusjohtaja
Dun & Bradstreet
Soliditet Oy

Luottolinkin toimitusneuvosto:

Päätoimittaja

Kai Palmén
luottopäällikkö
Scansped Oy
Metsäläntie 2-4
00620 Helsinki
Puh. 010 52 000

Jäsenet:

Mikko Kallankari
luottotietotutkija
Suomen Asiakastieto Oy

Helena Lajunen
luottotietokonsultti
D & B Finland Oy

Eija Majuri
luotonvalvoja
United Parcel Service
Finland Oy

Jukka Marttila
luottopäällikkö
Enso Oy

Ari Rajala
toimitusjohtaja
Balance Consulting Oy

Jorma Tähtinen
lehden taittaja
AD, toimitusjohtaja
Mainosateljee Tähtinen ky



Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen 15.10.96
hyväksymät uudet jäsenet.

Koppelmäki Seija
luottopäällikkö
Kesko Oy
Satamakatu 3
00016 Kesko

Merivalli Sari
varatuomari
Lakiasiaintoimisto
Lainvoima Oy
Ratapihantie 11
00520 Helsinki

Paananen Minna
asiakasneuvoja
Oy Valitut Palat-
Reader's Digest Ab
Sentnerikuja 5
00440 Helsinki

Ronkonen Timo
laskentapäällikkö
Ikea Oy
Espoontie 21
02740 Espoo

Sutinen Tuula
perintäkäsittelijä
Lakimiesten
Perintätoimisto Oy
Harakantie 20 A
02600 Espoo

Vesanto Pekka
myyntineuvottelija
Lakimiesten
Perintätoimisto Oy
Harakantie 20 A
02600 Espoo

Vihinen Elina
perintäpäällikkö
Yrittäjäin Fennia
00017 Yrittäjäin Fennia

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen 4.11.96
hyväksymät uudet jäsenet.

Asplund Stefan
luottopäällikkö
Oy Esso Ab
PL 37
02211 Espoo

Ignatius Matts
perintäkäsittelijä
Intrum International Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Kaplas Anne
myyntineuvottelija
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Klemola Kimmo
myyntineuvottelija
LPT Lakimiesten
Perintätoimisto Oy
PL 65
02601 Espoo

Kuparinen Merja
luotonvalvoja
Wurth Oy
PL 54
05801 Hyvinkää

Kyötilä Christina
perintäkäsittelijä
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Laakso Jukka
varatuomari
Aatso Yrjö Lehtonen,
Jari Malinen & co Oy
Linnankatu 34 A
20100 Turku

Lesonen Outi
luottomyyntivirkailija
Finnair Travel Services Oy
Dagmarinkatu 4
00100 Helsinki

Naamanka Tiina
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Salo-Virta Virva
myyntineuvottelija
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Seulu Marja-Riitta
varatuomari
Aatso Yrjö Lehtonen,
Jari Malinen & co Oy
Linnankatu 34
20100 Turku

Stenbock Anders
KTM/perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

UUDET
JÄSENET

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen 14.11.96
hyväksymät uudet jäsenet:

Filppu Ulla-Maija
tiiminvetäjä/luotonvalvoja
Oy Stockmann Ab
Kanta-asiakaspalvelu
PL 220
00101 Helsinki

Ojala Sirkku
lakimies
Perimistöimistö Contant Oy
Aurakatu 8
20100 Turku

Pasanen Tero
luotonvalvoja, team leader
Oy Radiolinja Ab
PL 500
00181 Helsinki

Sothmann Helena
luottovakuutus assistentti
Suomen Vakuutus
Osakeyhtiö
PL 12
00211 Helsinki

Tersa Kati
luotonvalvoja
Kesko Oy
PL 135
00016 Kesko

Turunen Juha
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
Puistokatu 6
70110 Kuopio



TEORIA TEATTERISTA

Ensivaikutelma ei synny kuin kerran.
Menneisyyttä ei voi muuttaa
ja sen ennustaminen on vaikeaa.

Rata jakaa Helsingin tarkasti itään ja länteen.
Pasilan ja Espoon asemilla en katso ulos,
vaan tarkistan kengännauhat.
Tulen kotiin, josta löydän itseni.

Stadin Kebab !!!
Suurkaupungin kaduilla selviää parhaiten
katsomatta ketään silmiin.
(Kolmen sekunnin katse
naisen ja miehen välillä ...)

Konstaapeli Pilkevaara Mannerheimintien
ja Runeberginkadun risteyksessä
ohjasi liikennettä ja sai autoista joululahjoja.
Punaiset valot eivät saa mitään.

Rakkaus, oikeudenmukaisuus, valta.
Oikeudenmukaisuus, valta, rakkaus.
Valta, rakkaus, oikeudenmukaisuus.

Yhdenlaista hyvää ja kahdenlaista pahaa.
Säästäväisyyttä, ei saituutta ja tuhlaavaisuutta.
Rohkeutta, ei uhkarohkeutta ja pelkoa.

Risto Suviala

Luottolinkin
toimitusneuvosto
toivottaa
lukijoilleen
menestyksellistä
vuotta 1997!

Intrum Justitia Oy



Juha
Pihlajamäki



Marja-Leena
Virtanen



Virva
Salo-Virta



Kari
Kyllönen



Anne
Kapas



Peter
Lundin



Anders
Stenbock



Mikko
Soininen



Tiina
Naamanka



Tommi
Salonen



Juha
Turunen



Philip
Danielsson

Markkinointipäälliköksi on nimitetty 1.9.1996 alkaen yomerkonomi **Juha Pihlajamäki** vastualueenaan Intrum Justitia Suomen -konsernin myynti ja markkinointi. Aikaisemmin hän on työskennellyt Intrum International Oy:ssä osastopäällikkönä.

Myyntineuvottelijaksi on nimitetty 14.10.1996 alkaen yomerkonomi **Virva Salo-Virta** vastualueenaan pk-yritykset.

Myyntineuvottelijaksi on nimitetty 14.10.1996 alkaen kauppateknikko **Anne Kaplas** vastualueenaan pk-yritykset.

Perinäkonsultiksi on nimitetty 14.10.1996 alkaen KTM **Anders Stenbock** vastualueenaan ruotsinkieliset yritykset.

Perintäkonsultiksi on nimitetty 21.10.1996 alkaen kauppateknikko **Tiina Naamanka**. Aikaisemmin hän on työskennellyt Lännen Tehtaat Oy:ssä aluemyyntipäällikkönä.

Kuopion aluetoimistoon on perintäkonsultiksi nimitetty 14.10.1996 alkaen yomerkonomi, MKT **Juha Turunen** vastualueenaan Kuopion talousalue. Aikaisemmin hän on työskennellyt Merita Pankki Oy:ssä pankkineuvojana yksityishenkilöiden velkajärjestelyasioissa.

Intrum International Oy

Yhteyspäälliköksi on nimitetty 1.9.1996 alkaen VT **Marja-Leena Virtanen** vastualuee-

naan kansainväliset perintä- ja arvonnäisäverotakaisinhakupalvelut. Aikaisemmin hän on työskennellyt Intrum Justitia Oy:ssä perintälakimiehenä.

Toimitusjohtajaksi on nimitetty 1.9.1996 alkaen HTM **Kari Kyllönen**. Aikaisemmin hän on toiminut Tietoperintä Oy:ssä toimitusjohtajana.

Justitia Jälkipärintä Oy

Oik.kand. **Peter Lundin** on nimitetty tuotepäälliköksi vastualueenaan ostetut saatavat sekä saatavakantojen analysointi, hallinnointi ja markkinointi. Aikaisemmin hän on toiminut rahoitukseen ja perintään liittyvissä erilaisissa konsultointitehtävissä.

Intrum Justitia Oy

Yhteyspäälliköksi on nimitetty 1.10.1996 alkaen BBA **Mikko Soinen** vastualueenaan suurasiakkaat. Hän on työskennellyt aikaisemmin Intrum Justitia Oy:ssä perintäkonsulttina.

Intrum International Oy

Perintäkonsultiksi on nimitetty 11.11.1996 alkaen **Tommi Salonen** vastualueenaan ulkomaanperintäpalveluiden myynti. Hän on työskennellyt aikaisemmin Intrum Justitia Oy:ssä perintäkonsulttina.

Intrum Justitia Oy

Järjestelmäyhteyshenkilöksi on nimitetty **Philip Daniels-son** vastualueenaan jälkipärintän atk-järjestelmä.

MEDIATIEDOT 1997

Julkaisija

Julkaisija: Luottomiehet-
Kreditmännens ry
Osoite: PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus

Päätoimittaja: Kai Palmén
Puhelin: 010-52000
Telefax: 010-5202716

Ilmoitukset

Yhteyshenkilö: Jorma Tähtinen
Osoite: Mainosateljé Tähtinen ky
Vuorimiehenkatu 14 A 13
00140 Helsinki
Puhelin: 09-669 848
Telefax: 09-669 848

Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko	Mustavalkoinen
1/1 etusivu	5.000 mk
1/2 aukeama	5.000 mk
1/1 takasivu	3.100 mk
1/1 muu sivu	2.200 mk
1/2 sivu	1.100 mk
1/4 sivu	900 mk
värillisä	400 mk

Tekniset tiedot

Lehden koko:	A4
Painopinta-ala:	210 x 297 mm
Palstojen määrä:	3 kpl
Palstan leveys:	1 p 55 mm, 3 p 180 mm
Rasteritiheys:	54 linjaa/cm
Aineistovalmius:	Paste-up tai negatiivifilmi

Painopaikka

Painopaikka:	Painoekspert Oy
Osoite:	Henry Fordinkatu 5 K, 00150 Helsinki
Puhelin:	09-176800
Telefax:	09-170181
Yhteyshenkilö:	Pentti Kauhanen

Maksuosoite

Maksun saaja:	Luottomiehet ry
Pankkiyhteys:	SYP 208918-73866

Reklamaatiot

Reklamaatiot: Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatiot 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.

Peruutukset

Ilmoitusten peruuttaminen: Viimeistään 14 vrk ennen aineiston toimituspäivää.

Ilmestymispäivät

Nro	Aineisto	Ilmestyy
2/97	27.03.1997	30.04.1997
3/97	01.08.1997	29.08.1997
4/97	03.10.1997	31.10.1997
1/98	05.12.1997	10.01.1998

Painos

Painos:	800 kpl
---------	---------

Hyvää Uutta Vuotta 1997!

Suomen Asiakasperintä Oy

Konalantie 6-8 B

00370 Helsinki

puh. (09) 340 4011 fax. (09) 340 5125

KOKOUSKUTSU

Luottomiehet-Kreditmännens ry:n ylimääräinen
jäsenkokous pidetään torstaina 30.1.1997
kello 17.30 alkaen Helsingissä
Radisson SAS Hotellissa,
osoite Runeberginkatu 2.

Kokouksessa käsitellään seuraavat asiat:

1. Henkilöstöpäällikkö **Matti Kostet**, Enso Oy, esitelmöi aiheesta "Muutokset ja työelämä"
2. Valitaan uusi hallituksen jäsen eroavan **Tuire Tuomen** tilalle jäljellä olevaksi toimikaudeksi
3. Hallituksen esittämä muutosehdotus yhdistyksen sääntöjen 4 §:ään
(sääntöjen 4 §)
Yhdistyksen asioita hoitaa hallitus, johon kuuluu yhdeksän (9) varsinaista jäsentä, joista vuosittain yksi kolmasosa (1/3) on erovuorossa. Erovuorossa olevaa hallituksen jäsentä ei voida heti valita uudelleen. Kesken toimikauttaan kuolleen tai eronneen hallituksen jäsenen tilalle yhdistyksen kokous valitsee uuden jäsenen eronneen jäljellä olevaksi toimikaudeksi.

(hallituksen esittämä ehdotus sääntöjen 4 §)
Yhdistyksen asioita hoitaa hallitus, johon kuuluu yhdeksän (9) varsinaista jäsentä, joista vuosittain yksi kolmasosa (1/3) on erovuorossa. Erovuorossa olevaa hallituksen jäsentä ei voida heti valita uudelleen, mikäli henkilö on ollut hallituksen jäsenenä pidempään kuin puolitoista (1 1/2) vuotta.
Kesken toimikauttaan kuolleen tai eronneen hallituksen jäsenen tilalle yhdistyksen kokous valitsee uuden jäsenen eronneen jäljellä olevaksi toimikaudeksi.

4. Muut asiat

Kokouksen jälkeen jäsenillä on mahdollisuus nauttia päivällinen.

Tervetuloa
LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY
Hallitus