

KOKO OSAAMINEN!

Intrum Justitia on markkina-johtaja Suomessa ja Euroopan suurin perintäalan ammattilainen. Suomessa Intrumilla on yli 6.500 asiakasta ja toimipisteet 6 kaupungissa.

- Laskutus- ja reskontrapalvelut
- Muistutuspalvelu
- Kotimaiset ja ulkomaiset luottotiedot
- Kotimaan perintä
- Lakiasianpalvelut
- Saatavakantojen osto
- Alv:n takaisinhakupalvelu
- Kansainvälinen perintä
- Jälkiperintä



TOIMINTAA JO VUODESTA 1910.

intrum  **justitia**

Pasilanraito 5, PL 47, 00241 Helsinki, p. 09-229 111, f. 09-2291 1911,
Jyväskylä: p. 014-410 0333, Kuopio: p. 017-287 0033, Oulu: p. 08-881 1299, Tampere: p. 03-315 111, Turku: p. 02-233 0546

Internet: <http://www.intrum.com> E-mail: info@fi.intrum.com

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus	3
Kokouskutsu	4
Hallituksen palsta	6
Jäsenhakemuslomake	8
Luottomiesten Laivaseminaari	10
Jäsenkysely	18
Lukijalta	20
Keskiaukeamalla engl. FECMA	
Sosiaalinen luototus	22
Harrastuksena	
Synchronized Skating	25
Opiskelijan silmin: Nykypäivän	
luottohallintokäsitteitä	26
Uudet jäsenet	27
Erityisryhmät kuluttajina	28
Nimityksiä	33
Hyvät, pahat ja rumat	34
Uutisia	36
Mediatiedot	37
Horoskooppi	38

Pääkirjoitus

Bussissa kuultua!



Matkustaminen bussilla pienessä kaupungissa on erilainen tapa saada tietoa kanssaihminen ajatuksista ja tapahtuneista asioista. Yhtenä päivänä tuli bussiin naismatkustaja, joka aloitti jo ensimmäisellä askelmalla kertomuksensa siitä, mitä sinä päivänä oli tapahtunut. Seikkaperäisesti hän kertoi lähikaupan murrosta- unohtamatta pienintäkään yksityiskohtaa. Samalla saimme tietää hänen kaikkien lähistöllä asuvien sukulaistensa asiat. Kuljettajaparka sai luvan olla lähin kuuntelija, jolta odotettiin kommenttia asiaan henkeä vedettäessä. Seuraava bussiin astuva vanhempi mieshenkilö sai kuulla saman aloituksella: Oletteko jo kuulleet... No, mieshän olikin sukulaissielu ja aloitti oman kertomuksensa tapahtuneesta onnettomuudesta! Siinäpä nämä kaksi keskustelivat samaan aikaan ihan eri asiasta, kuuntelematta lainkaan toista. Kanssamatkustajat yrittivät pysyä kuka tilanteen tasalla ja kuka taas mahdollisimman ilmeettömänä, ettei tulisi huomatuksi ja vedetyksi keskusteluun mukaan.

Ajattelin itsekseni, että olemmeko työyhteisössä yhtä "aktiivisia" rasittaen työtovereitamme henkilökohtaisilla tai muilla asioilla jotka eivät heitä kiinnosta tai eivät kuulu työpaikalle? Tulemmeko ajatelleeksi, että osallistuminen ja kantaa ottamisen tarve on ihmisillä erilainen? Varmaankin itse kukin meistä voi ajatella omaa puheikäyttämistään ja muuttaa tapojaan pienen pohtimisen jälkeen, sillä puhumisen ja kuuntelemisen taito on tavoittelemisen arvoinen asia.

Margit Ansamaa
Päätoimittaja

Luottolinkki

Luottomiehet - Kreditmännens ry:n jäsenlehti Ilmestyy neljä kertaa vuodessa

PÄÄTOIMITTAJA

Margit Ansamaa Puh. 03-682 2642
e-mail: mansamaa@nettilinja.fi Fax. 03-682 2642

TOIMITUSNEUVOSTO

Helena Lajunen	Sari Wahlroos
Puh. 09-527 2361	09-512 3880
Kai Palmén	Ari Rajala
Puh. 010 520 3555	Puh. 09-685 0310
Mikko Kallankari	Jorma Tähtinen
Puh. 09-148 861	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
Tilitoimisto Treasso Oy
Sinikalliontie 1, 02630 Espoo
Puh. 09-420 8010 Fax 09-420 8030

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Merita Pankki
Hki-WTC. 208918-73866

PAINOPAikka

Suomen Painotuote Oy, Vantaa

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

Luottotiedot

- * Dun & Bradstreet Finland Oy www.dnb.fi
- * Suomen Asiakastieto Oy www.asiakastieto.fi

Yrityshakemistot

- * Kompass Finland Oy www.kompass.com
- * Oy Telia InfoMedia Ab www.yritystele.fi

Puhelinnumerot ja osoitteet

- * puhelinnumerot www.numeronetti.fi
- * keltaiset sivut www.keltaisetsivut.fi
- * Väestörekisterikeskus www.vaestorekisterikeskus.fi

Uutiset

- * Aamulehti www.aamulehti.fi
- * Esmerk Oy www.esmerk.fi
- * Helsingin Sanomat www.helsinginsanomat.fi
- * Kaleva www.kaleva.fi
- * Kauppalehti kauppalehti.fi
- * MTV Oy www.mtv3.fi
- * Suomen Tietotoimisto Oy www.stt.fi
- * Talouselämä www.talouselama.com
- * Taloussanomat www.taloussanomat.fi
- * Turun Sanomat www.turunsanomat.fi
- * Yleisradio Oy www.yle.fi

Ammattikirjallisuus ja -lehdet

- * Kauppakaari Oy
Lakimiesliiton Kustannus www.kauppakaari.fi

Ammattikoulutus

- * Luottotutkinto www.markinst.fi

Luottoalan yhdistykset

- * The Institute of Credit Management (Iso-Britannia) www.icm.org.uk
- * National Association of Credit Management (USA) www.nacm.org

Oikeudellinen informaatio

- * Eduskunta www.eduskunta.fi
- * FINLEX www.tt-tietopalvelut.fi/minttu/mkfinlex.htm
- * Valtion säädöstietopankki finlex.edita.fi

Lisäpalvelut

- * asianajajat www.asianajajat.fi
- * Patentti- ja rekisterihallitus www.prh.fi
- * Tieto Corporation Oy
Tietopalvelut yritys.tieto.net

Perintä ja luottokoulutus

- * Eräpäivä Oy ja
Eräpäivä Koulutus Oy www.erapaiva.fi

HALLITUKSEN

PALSTA



Syksyinen tervehdys Teille kaikille!

Vuoden viimeinen vuosineljännes on alkanut. Näyttää siltä, että me luottomiehet elämme nyt työvuoden vilkkainta ja kiireisintä aikaa.

Kuluneen vuoden aikana on laitettu vireille merkittäviä luottoalaa koskevia lainsäädäntöaloitteita: Ulosottouudistus, takausta ja vierasvelkapanttausta koskevat säännökset, oikeudenkäyntikuluja koskevat säädökset. Näiden lisäksi on jatkettu jo pitkään vireillä ollutta perintälain valmistelua. Näistä asioista olemme saaneet tietoa tämän lehden välityksellä sekä lokakuun alussa pidetyssä Laivaseminaarissa. Siihen osallistuikin ennätysmäärä opinhaluisia luottomiehiä ja -naisia. Näin meillä Suomessa.

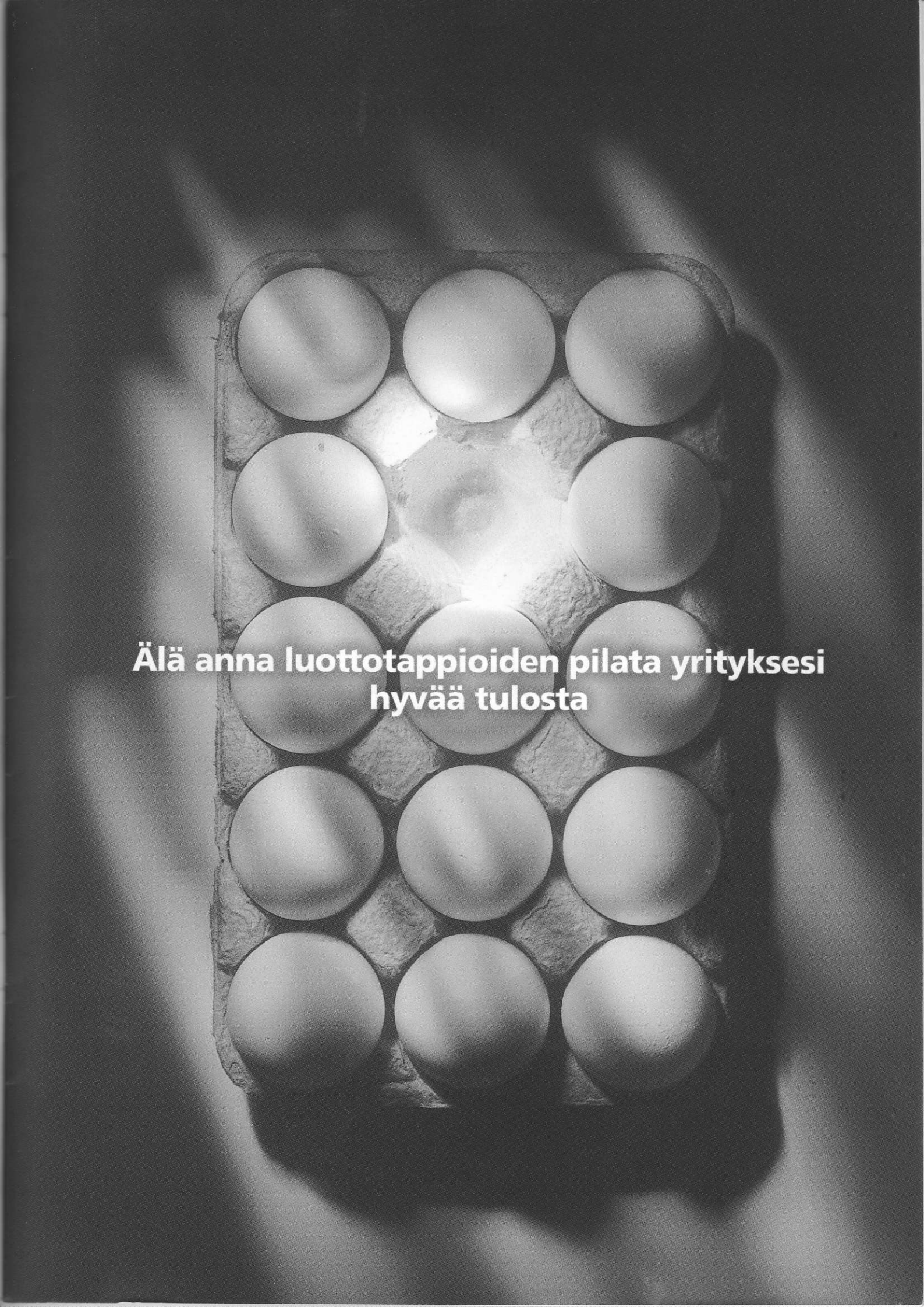
EU:ssa lobbaillaan kuumeisesti kaupallisten toimien viivästyneitä maksuja koskevan direktiivin puolesta. Oman panoksemme tähän lobbailuun annoimme 28.8.1998 lausunnollamme direktiivin puolesta.

Direktiiviehdotuksen pääkohdat ovat:

- 1) oikeus periä viivästyskorkoa
- 2) oikeus saada korvaus perintäkuluista
- 3) omistuksenpidätyksen käyttäminen vakuutena
- 4) yksinkertainen päätöksenhakumenettely selviä ja riidattomia saatavia koskien
- 5) selkeät säännöt julkisyhteisöjen maksuvelvollisuudelle.

Kiitämme Teitä kaikkia hyvästä yhteistyöstä ja toivotamme hyvää loppuvuotta!

Hallitus



**Älä anna luottotappioiden pilata yrityksesi
hyvää tulosta**



LUOTTOMIEHET-KREDITMÄNNEN ry:n

JÄSENHAKEMUS**Nimitiedot**

Sukunimi	
Etunimet (kutsumanimi alleviivattuna)	
Syntymäaika	
Arvo/ammatti	
Puhelinnumero	

Osoitetiedot

Yritys	
Lähiosoite	
Postinro ja toimipaikka	

Työsuhtetiedot

Työnantajan toimiala Esim. Kuljetus- ja Huolinta-ala	
Tehtävänimike Esim. Luotonvalvoja	
Tehtävän kuvaus	

HAEN LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENEKSI YLLÄ OLEVIN
PERUSTEIN SEKÄ SITOUHDUN NOUDATTAMAAN YHDISTYKSEN SÄÄNTÖJÄ.

Paikka ja päiväys

Hakijan allekirjoitus

HALLITUKSEN PÄÄTÖS☐ Hyväksytty☐ Hylätty Päiväys

Puheenjohtajan allekirjoitus

Jäsenhakemukset toimitetaan
yhdistyksen sihteerille osoitteella:

Elina Vihinen
00017 Yrittäjien Fennia

Ote yhdistyksen säännöistä:

2 § Yhdistyksen tarkoituksena on edistää luottoalan tuntemusta ja kehitystä:

- järjestämällä jäsenilleen esitelmä-, keskustelu- ja tiedotustilaisuuksia yhdistyksen toimialaan kuuluvista kysymyksistä,
- seuraamalla luottoalan kehitystä myös ulkomailla,
- harjoittamalla kustannus-, julkaisu-, kurssi- ja koulutustoimintaa sekä
- antamalla lausuntoja ja tekemällä alaa koskevia aloitteita.



LUOTTO- MIESTEN



Teksti:
Ari Rajala
Kuvat:
Kai Palmén

LAIVASEMINAARI

Luottomiesten perinteinen laivaseminaari seilattiin tänäkin syksynä suotuisissa tuulissa. Laivaan oli lastattu ennätysyleisö yli 80 luottoalan janoista ammattilaista, joiden tiedonjanoa sammuttamaan oli hankittu tukku alan luennoitsijoita. Edellisiin vuosiin verrattuna faktaa oli tarjolla entistä enemmän, fiktiota kuitenkin unohtamatta. Hauskaakin siis riitti vanhaan tapaan.

Luottomiesten perinteinen laivaseminaari risteiltiin tänä vuonna syys-lokakuun vaihteessa M/S Silja Serenadella. Mukana oli ennätysjoukko luottomiehiä ja -naisia, nauttimassa hyvistä ruuista, juomasta ja seurasta sekä tietenkin arvokkaasta tiedosta. Luottoalalle jämptiin tapaan koko joukko oli kokoontuneena jo hyvissä ajoin Eteläsataman Olympiaterminaaliin hyttipaikkoja ja ruokakuponeja jonottamaan. Sere moniamestarina toimi koko reissun ansiokkaasti vetänyt koulutustoimikunnan puheenjohtaja **Kari Mäkikärki**, joka hoiti lippujen jaon ripeästi kaukomarkkinoijan pitkäikäisellä kokemuksella.



EURO TULEE OLETKO VALMIS ?

Päivän luentosarjan avasi Keskon järjestöjohtaja **Jouko Kuisma**, joka kertoi Euron tulosta lähinnä kaupan näkökulmasta. Euroonhan siirrytään kolmessa eri vaiheessa, josta ensimmäinen koetaan jo vuoden 1999 vaihteessa. Tällöin valuuttojen vaihtokurssit kiinnitetään ja eurosta tulee Suomen virallinen valuutta. Varsinainen euroraha laske taan liikkeelle vasta 1.1. - 30.6.2002, jolloin euro käytetään markkojen rinnalla. Jakson aikana markat kerätään talteen ja vaihdetaan euroiksi. Tällöin kaupat antavat vaihtorahat euroissa ja pankkiautomaatit sylkevät pelkkää euroa. Heinäkuun alusta 2002 on euro ainoa virallinen valuuttamme ja markka vain keräilijöiden harvinaisuus.

Yhteisestä valuutasta ja koko valuuttojen vekslauksessa näkee Kuisma runsaasti sekä hyötyjä että haittoja. Hyötyinä hän listaa mm. devalvaatioriskin poistumisen

Järjestöjohtaja Jouko Kuisma, Kesko Oy.



Mielet tiedonjanoa ja odotuksia täynnä valmiina ulapalle.



EMU maiden väliltä, valuuttanvaihto- ja suojauskulujen vähenemisen, kurssiriskien supistumisen, hintavertailujen helpottumisen sekä vakaan talouspolitiikan ja alhaisen inflaation säilymisen. Haittoina Kuisma mainitsee runsaat tietojärjestelmämuutokset, kaksien hintamerkin töjen käytön, koko hinnoittelun uusimisen sekä epärationaaliset setelit ja kolikot.

Eri kokoisista euroseteleistä saamme Kuisman mukaan kiittää Euroopan Sokeiden keskusjärjestöä, joka selätti

neuvotteluissa kaupan vahvat edustajat ja heidän pikku rahankäsittelyongelmansa. Vaikeahan se toki on maksaa, kun ei tiedä mikä on satanen ja mikä tonni.

Myös kaupan hinnoittelijat tulevat Kuisman mukaan saamaan eurosta harmaita hiuksia. Miltä kuulostaisi ostaa Ilta-sanomat 0.83 euroa (5 mk), bussilippu 1.33 euroa (8 mk) tai kaupan tarjousvilapaita 33.09 euroa (199 mk). Hintojen muuttamisesta tulee tarkkaa työtä, koska niiden tulee olla myös "kaupallisia". Kuka onkaan sitten tuleva hintavoittaja? Kuluttajat pelkäävät että kauppiaat pyöristävät hintoja ylöspäin ja kauppiaat että kilpailu vetää niitä alaspäin. Tulevaisuus näyttää kumman pussiin jää enemmän euroja.



Johtaja Reijo Grönholm, OP-Rahoitus Oy

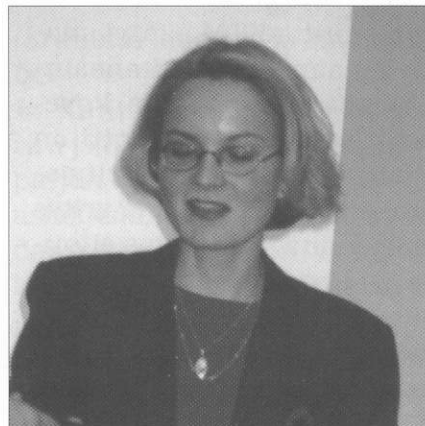
RISKIENHALLINAN HAASTEET

Seuraavaksi saimme kuulla mielenkiintoisia ajatuksia riskienhallinnan tulevista haasteista OP-Rahoituksen johtaja **Reijo Grönholmin** sanoin. Reijo on alan pioneereja ja joutunut nopeatempoisessa rahoitusyhtiömaailmassa miettimään paljon riskienhallinnan keinoja, kustannuksia ja menetelmiä tehokkaan riskienhallinnan aikaansaamiseksi. Visionsa Reijo kiteytti havainnollisessa kuvas-

sa, josta jokainen kuulija pysyi tekemään oman arvionsa missä tänä päivänä mennään. Kaikki ovat varmaan omakohteisesti havainneet, että postilaatikot suoltavat taas mitä erilaisimpia lainatarjouksia ja yritykset antavat yhä pidempiä maksuaikoja ja suurempia limiittejä. Mielessä on käynyt onko lamavuosista sittenkään opittu mitään?

Tietoa luottopäätösten ja riskienhallinnan tueksi saatavaa olla runsaasti, mutta miten käsitellä tieto tehokkaasti? Päätöksenteolta edellytetään jatkossa Reijon mielestä ainakin nopeutta, tuottavuutta, päätösten optimaalisuutta, tasalaatuisuutta, reagointiherkkyyttä muutoksiin sekä valvonnan helppoutta. Tehokas toiminta edellyttääkin epäilemättä valmistelun ja päätöksenteon systematisointia. Henkilöresursseja tulee säästää vain todellisten ongelmien ratkaisemiseen toteaa Reijo kokemuksen syvällä rintanaanella.

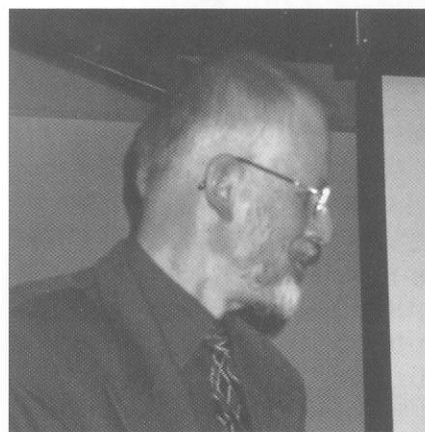
Päätöksenteon systematisointiin on käytössä runsaasti eri menetelmiä. Näistä tilastollinen scoring soveltuu lähinnä yksityishenkilöiden analysointiin edellyttäen mm. suuria massoja. Analyyttisiä välineitä edustavilla asiantuntijajärjestelmillä pyritään jäljittelemään ohjelmallisesti päättäjien ratkaisuja. Niitä on käytetty menestyksellä yritysten analysoinnissa. Uusimpina sovellutuksina ovat tulleet matemaattisia menetelmiä edustavat neuroverkot, joilla ohjelma opetetaan tekemään oikeita ratkaisuja. Myös neuroverkoilla analysoidaan yrityksiä. Tulevaisuuden keskeisinä haasteina riskienhallinnasta vastaaville Reijo heitti vision luomisen, integroimisen sekä eri menetelmien hallinnan. Siinä onkin monella purtavaa pitkäksi aikaa.



Erityisasiantuntija Marja Tuokila,
Oikeusministeriö.

LUOTTOALAN UUTTA LAINSÄÄDÄNTÖÄ

Seuraavaksi estradin valtasivat viranomaiset. Oikeusministeriön erityisasiantuntija **Marja Tuokila**, kertoi uusista luottoalaa koskevista lainsäädäntöhankkeista. Pääosa esityksestä koski uutta ulosottolakia, josta **Timo Mäki** on pitänyt luottolinkin lukijat erinomaisesti ajan tasalla. Niinpä esitystä ei tarvinne tässä sen enempää kommentoida.



Luottojohtaja Ilkka Nisonen.

SOPIMUSVAKUUDET ELI KOVENANTIT

Päivän viimeisenä luennoitsijana oli nykyisin jo ex-luottojohtaja **Ilkka Nisonen** Merita pankista. Hän osallistui vuonna 1996 KTM:n kovenantti-työryhmään miettimään "sopimusvakuuksien" käyttöä suomalaisten yritysten rahoituksessa. Sopimusvakuus olisi sinänsä ollut hyvin myyvä

termi, mutta KTM päätyi suosittelemaan aiheesta kansainvälisestäkin tunnettua kovenantti termiä. Kovenantti on rahoitus sopimuksen erityisehto, jossa rahoittaja ja yritys sopivat siitä, että yritys sitoutuu pitämään yllä tietyt taloudelliset tai toiminnalliset edellytykset koko luottosuhteen ajan. Ongelmana termissä sopimusvakuus oli sana vakuus, sillä kovenantti ei sisällä mitään konkreettista vakuutta, vaan ainoastaan luotonantajan mahdollisuuden reagoida yrityksen toimintaan luottosuhteen aikana. Käytännössä yritys ja rahoittaja sopivat siitä, millä tasolla yrityksen liiketoimintaa voidaan harjoittaa niin, ettei rahoittajan riski yrityksessä nousisi luottoaikana sovittua suuremmaksi. Yleensä kovenantteja seurataan mm. tilinpäätöstunnuksien kautta, joten niihin liittyy tavanomaista laajempi yritysten tiedonantovelvollisuus rahoittajaansa kohtaan.

Ilkan mukaan kovenantteja ei liene käytetty paljon tavaraluotottajien piirissä, sillä tavaraluotottajalla on harvoin muutoinkaan vakuuksia luotoilleen. Niinpä kovenanttien käyttäjät löytyvät lähinnä pitkäaikaisista luotottajista, kuten pankeista ja vakuutusyhtiöistä. Yleisimmin niitä ovat käyttäneet riskisijoittajat oman pääoman ehtoisissa sijoituksissaan. Tavallisimpia kovenantteja ovat tunnuslukukovenantit, jolloin sovitaan millä tasolla mikäkin tunnusluku tulee vähintään olla. Tavallisimmin käytettyjä tunnuslukukovenantteja ovat velkaantumisaste, omavaraisuusaste, käyttökatte, rahoitustulos, kokonaispääoman tuottoaste sekä vieraan pääoman takaisinmaksuaika. Muitakin kovenantteja voidaan toki asettaa, joista esi-

merkkinä Ilkka mainitsi osin-gonjako- ja konserniavustusten jakorajoitteet, vakuuden-asettamiskiellot, rahoittajien tasapuolisen kohtelun, lisäluotonoton rajoitteet sekä yrityksen identiteetin säilymisen.

Luotonantajan tavoittelee kovenanteilla parempaa luottoriskin hallintaa. Niiden avulla rahoittaja pyrkii luomaa nykyistä paremmat edellytykset asiantuntemukselle, asiakkaan taloudellisen tilan seuraamiselle sekä tulevaisuuden ennakoimiselle. Tavoitteena onkin luottosuhde, jossa yrityksen toiminnallinen riski ei kasva luottosuhteen aikana ilman rahoittajan tietoisuutta. Kovenanttien avulla rahoittajalle annetaan oikeus vaikuttaa tilanteeseen, jos sovitusta suunnitelmasta on poikettu. Suurimpana haasteena kovenanttien käytössä Nisonen näki, miten myydä ajatus tavaraluotonannon yhteydessä? Lisäksi on huomioitava niiden seurannasta aiheutuvat kustannukset, sillä kovenanteillahan ei tee mitään mikäli niitä ei myös joku seuraa. Kovenanttien määrittelemisenään ei ole kovin yksinkertainen asia, sillä väärin asetetut kovenantit saattavat jopa lisätä rahoittajan riskiä. Ongelmia tuottaa myös miten reagoida, jos asiakas ei noudata sopimusta. Mitä teemme, jos kovenantti rikkoutuu?

Kovenanttien käyttö ei varmaankaan yleisty nopeasti tavaraluotottajien piirissä, vaikka lisätiedot asiakasyrityksen jatkuvasta toiminnasta ja sen riskien kasvusta otettaisiin ilolla vastaan. Omassa luotonannossa voidaan toki yksipuolisesti soveltaa ja kokeilla eri "tunnuslukukovenantteja", vaikka ne eivät olekaan asiakasta sitovia. Onhan tavaraluototus kuitenkin nopeakiertoista

hommaa, jolloin myös luottoehtoihin voidaan puuttua selvästi pankkeja nopeammin.



Yhdistyksemme puheenjohtaja Marja-Leena Virtanen.

HAPPY HOUR

Ensimmäisen päivän virallinen puoli oli kunnialla hoidettu, kun laivan lähtöön oli vielä puolisen tuntia. Oli siis Happy Hourin aika, jolle järjestelytoimikunta oli onnistuneesti hankkinut pientä purtavaa ja palan painikkeeksi myös hieman kustuketta. Ilo-tunnin lomassa yhdistyksemme puheenjohtaja **Marja-Leena Virtanen** valotti luottomieskyselyn tuloksia, joista voit tarkemmin lukea tämän lehden sivuilta.



Vuoden 1998 luottomies, konkurssiasiamies Eero Lyytikäinen.

Vuoden 1998 luottomieheksi hallitus oli valinnut konkurssiasiamies **Eero Lyytikäisen**. Valintaperusteita oli, että hän on vienyt luottoalan kehitystä eteenpäin ja luottoalan etuja yhteiskunnan suunnittelussa. Lisäksi hän on toiminut ansiokkaasti nimenomaan lain

hengessä ja saanut toimillaan myös konkreettisesti pesien hoidon tutkimuksen alkuun. Tämä on tuonut mukanaan mm. luotettavuutta konkurssipesien hoitoon. Kiitospuheessaan Lyytikäinen totesi ansainneensa tunnustuksen, vaikka moni muukin olisi sen voinut hänen mielestään ansaita. Saamaansa tunnustusta Lyytikäinen piti suuressa arvossa ja hän kunnioitti läsnäolollaan seminaaria koko risteilyn ajan.

Virallisen osuuden päätyttyä hajaantui luottomiesten joukko eri puolille laivaa. Luottonaiset vetäytyivät pääosin hytteihinsä tälläytymään iltaa varten, kun useimmat luottomiehet voitiin bongata promenaadia reunustavista kuppiloista. Kiireisimmät poukkoilivat laivan lukuisten hajuvesi- ja lelumyymälöiden välillä etsien kuumeisesti tullaishia kotiin vietäväksi, ettei vain tällä kertaa unohtuisi.

Buffetillalliselle kokoonnuttiin nauttimaan herkkuja laivan seisovasta pöydästä. Pian "ryyppylaulut" kaikuivat komeasti, kun luottomiehet pääsivät ruokailun makuun. Ruoka olikin varsin hyvää ja sitä oli myös riittävästi, viimeistä puhumattakaan. Illan tanssit pyörähdeltiin Irlantilaisen Riverdancen tahdissa. Joukko irlantilaistanssijoita näytti mallia, miten jalalla pannaan koreasti. Kovakuntoisimmat luottomiehet ja naiset siirtyivät vielä viettämään yön viimeisiä hetkiä laivan tähtisumaiseen yökerhoon.

KANTA-ASIAKAS- MARKKINOINNIN SALAT

Luennoitsijoista ajallisesti vaativimman tehtävän eteen joutui aamutuimaan ikipirteä SOK:n projektipäällikkö Min-



Toimitusjohtaja Minna Ruotsalainen, S-Etuluotto Oy.

na Ruotsalainen. Minnan urakkana oli raottaa kanta-asiakasmarkkinoinnin saloja. Kanta-asiakkuuden luvattuna aikana ei meistä varmaan kukaan ole voinut välttyä tutustumasta erilaisiin kanta-asiakaskortteihin ja -etuihin. Mutta missä idea oikein piilee? Kaupan tavoitteena on tietenkin saada asiakas sitoutumaan vahvemmin kauppaan. Tämä tekee asiakkaasta ostosuskollisen, halukkaan osallistumaan toimintaan, reagoimaan herkästi markkinointiin sekä tuomaan mukanaan myös uusia asiakkaita. Toimiva kanta-asiakassuhde edellyttää, että asiakkaan tarpeet sekä yrityksen odotukset ja tavoitteet yhdistyvät. Toki asiakkaan pitää myös saada kanta-asiakkuudesta tuntuva lisäarvoa.

Tärkeintä kanta-asiakas-hommassa on kuitenkin se, että perustuote on kunnossa, Minna toteaa. Ketään ei kiinnosta olla kanta-asiakkaana kaupassa, jossa tavarat ovat sikin sokin tai tiskit epäsiistejä. Kaupalla kanta-asiakas-hommassa on myös kaikki pelissä. Hommaa ei voi rähmiä, sillä kysymyksessä on kaupan keskeisin asiakas-kunta. Mitään sellaista ei saa mennä lupaamaan, mitä ei pystytäkään pitämään, ettei asiakas vaan pettyisi. Kaikki pitää olla hyvin ennalta suunniteltua ja kanta-asiakasohjelma

tarkkaan laadittu ja sisäistetty.

Kanta-asiakastietojen keruu ja hyödyntäminen puhutti paljon luottomiehiä. Kanta-asiakaskorttien avulla voidaan kerätä paljon yksityiskohtaista tietoa asiakkaasta ja hänen ostotottumuksistaan. Kuka haluaisi paljastua ostostensa perusteella ja leimautua kaljaveikoksi, tohvelisankariksi tai ketjupolttajaksi. Kohtahan elämäntavat saattavat jo alkaa vaikuttaa itse kunkin luottotietoihin tai urakehitykseen hätäisimmät arvioivat? Vaikka tietoa kertyykin paljon, niin sitä käytetään vain asiakassegmentointiin ja markkinoinnin kohdistamiseen Minna rauhoitteli. Korkeintaan voitte saada mainoksen kotinne, että koppa kaljaa maksaa tänään vain 15 euroa ja kartsa röökiä vähän enemmän. Kaukana ei varmaan ole kuitenkaan aika, kun ostoskärryn mikroprosessori kertoo sinulle, että huomasitko lempioluesi olevan erikoistarjouksessa ja sininen lenkkimakkara sopisi varmaan kärryysi näin saunapäivänä, etkä saa myöskään unohtaa uutta tiskiharjaa, kun edellisen ostit jo puoli vuotta sitten. No sittenhän ei tarvitse enää ihmetellä mitä kaupasta piti ostaa.



Kreditcheff Rolf Tennander, IBM-Finansiering.

DATAMALL

Nästa tur har vuoden 1997

luottomies Ruotsista luottopäällikkö **Rolf Tennander**, joka piti mielenkiintoisen esityksen työnantajansa IBM Rahoituksen luottohallinnosta. Arvon luottomiehet osoittivat olevansa myös kielitaitosta porukkaa, sillä seminaaripalautteissa Rolfin esitys sai parhaat pisteet. Seuraavan jutun suomennoksen on tehnyt **Kai Palmén**.

DATAMALL Kreditchef Rolf Tennander

Seminaaripalautteissa esityksestään parhaan arvion saanut vuoden 1997 luottomies Ruotsista, IBM Rahoituksen luottopäällikkö Rolf Tennander antoi erittäin mielenkiintoisen kuvan yhtiöstään ja sen luottohallinnosta. IBM on monikansallinen maailman laajuinen yhtiö, joka on edustettuna 155 maassa. Sillä on tehtaita ympäri maailman, joissa valmistetaan yli 10.000 erilaista tuotetta. Tuotteita markkinoidaan yli 5 miljoonalle asiakkaalle. Työntekijöitä on yli 200.000 ja lisäksi yhtiöllä on n. 20.000 yhteistyökumppania. Liikevaihto koko konsernissa oli v. 1997 USD n. 78 miljardia. Tutkimukseen ja kehitystyöhön käytetään vuosittain USD n. 4,6 miljardia. Pohjoismaisen konsernin osuus oli v. 1997 liikevaihdolla mitattuna USD n. 2,2 miljardia ja työntekijöitä tällä alueella on hiukan yli 6000.

Luottohallinnon esittely alkoi kysymyksellä "Kuinka monta uutta kauppaa pitää saada yhden luottotappion kattamiseksi"? Vuonna 1991 heillä aloitettu ensimmäinen syvällisempi luottohallinnon kartoitus "Credit Study" lähti näkökohdista olla "askel edellä", selvittää strategia, kartoittaa havainnot ja työkalut, sekä kehittää tietoja/taitoja. Tä-

män seurauksena analysoitiin mikä oli sillä hetkellä huonoa ja mikä hyvää, sekä käytiin läpi luottoprosessi ja olemassaolevat sopimukset.

Kartoituksen perusteella päädyttiin toimenpiteisiin, jossa ensin valittiin yhtiölle oma luottopäällikkö, joka alkuvaiheessa keskittyi aktiiviseen myynnin tukemiseen ja valvontaan. Hänen strategiaansa kuului mm. kaikkien ehdotusten tutkinta, sopimusluotonvalvonnan kartoitus, tiettyjen luottopäätösoikeuksien delegointi, päätösten keskittäminen "joko/tai"-tapauksissa ja pyrkiminen toimimaan mahdollisimman kapealla organisaatiolla.

Työkaluiksi kehitettiin mm. selkeä luottopolitiikka ja työohjeet, sekä hyväksymisvaltuudet eritasoisten luottopäätösten tekemiseen tietyn rating-malli mukaan.

Luottopolitiikkaan määriteltiin mm. kohderyhmät luotonannolle, perustelut luottoarviointiin, luottopäätösten voimassaoloaika ja raportointivaatimukset. Tällä kaikella on pyritty tehostamaan luotonvalvontaa välttyäkseen luottotappioilta ja kehittämään myynnin ammattitaitoja, sekä luomaan selvä vastuunjako yhtiössä säännöllisellä valvonnalla ja virheelisyyksiin. Systemi on toiminut varsin hyvin ja pääosin siitä syystä on R. Tennanderille myönnetty vuoden 1997 luottomiehen titteli.

LUOTONVALVONNAN KUSTANNUS- TEHOKKAAT MENETELMÄT JA PROSESSIT

Lounaan jälkeen pääsi irti toimitusjohtaja **Tom-G Ahlroos** Ritom Ky:stä. Vitseillä höystetyssä esityksessään Tom piti



Toimitusjohtaja Tom-G Ahlroos, Ritom Ky.

kuulijat hereillä puhumalla asiaa luotonvalvonnan kustannustehokkaista menetelmistä ja prosesseista.

Luottomyyntihän sisältää aina merkittävät riski- ja kustannustekijät. Vain tehokkaan luotonohjauksen avulla voidaan luoda edellytykset turvallisuudelle luottomyynnille. Luotonohjaus onkin elintärkeää jokaiselle luotolla myyvälle yritykselle. Kustannustehokas luotonohjaus lisää yrityksen kannattavuutta, samalla kun puutteellisen luotonohjauksen seuraukset voivat olla kohtalokkaita. Kun kilpailu yritysmaailmassa yhä kovenee ja marginaalit kaventuvat, voidaan luotonohjauksella saavuttaa myös merkittävä kilpailuetu. Yritys, joka vähentää luottotappioitaan ja sidottua pääomaansa, voi saada palkkioksi kilpailijoita kevyemmän kustannusrakenteen toteaa Tom.

Oletteko muuten tulleet koskaan miettineeksi paljonko luotonanto yrityksellenne maksaa? Kustannuksiaahan luotonanto alkaa synnyttää jo siinä vaiheessa kun arvioidaan potentiaalisen asiakkaan luottokelpoisuutta - siis jo ennen myyntiä. Lisää kustannuksia syntyy vielä koko luottoajan: korkokustannukset, valvontakustannukset, perimiskustannukset jne. Konkreettisesti luotonannon kustannukset tulivat kaikille,

kun ne suhteutettiin esimerkiksi yritykseen, jonka liikevaihto oli 110 mmk, tulos 5.5 mmk ja laskentakorko 12 %. Kun lasketaan kaikki luottokulut yhteen: korkokulut, eräpäivän jälkeiset korkokulut, luotto-tappiot, hallintokulut yms. voidaan todeta, että luottokulut vastasivat jopa 3 %:ia esimerkkiyrityksen liikevaihdosta ja 60 %:ia tuloksesta, joten merkittävästä asiasta on todella kysymys. Luotonanto tehokkaasti hoitamalla ja organisoimalla voidaan saada aikaan merkittäviä kustannussäästöjä.

Luotonannon peruskivi on luottopolitiikka, joka jokaisella luotolla myyvällä yrityksellä tulee olla. Luottopolitiikka tulee muotoilla aina yrityksen tilanteen mukaisesti. Sen sisältöön vaikuttavat mm. onko asiakasyritys pieni vai suuri, onko asiakkaita paljon vai vähän, mitkä ovat maksuehdot jne. Luottopolitiikan tärkein tavoite on luoda edellytykset yrityksen kannattavalle ja turvalliselle luottomyynnille. Käytännössä siinä sovitaan pelisäännöistä miten myynti ja luotto-osasto parhaiten toimivat yhteistyössä tietojenvaihdon ja neuvottelujen muodossa. Yhteisen sopimuksen merkitys on siinä, että kaikki tietävät ja sitoutuvat "pelin henkeen" yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi. Kaikkien tulee sitoutua ja sisäistää luottopolitiikka aina johdosta, myynnin kautta reskontraan. Se on ankkuroitava kaikkien selkäyttimeen ja sitä tulee myös jatkuvasti päivittää.

UUSI KIRJANPITOLAKI JA TILINPÄÄTÖS- ANALYYSIT

Viimeisen esitysvuoron sai Balance Consulting Oy:n pää-



Toimitusjohtaja Ari Rajala,
Balance Consulting Oy.

analyttikko **Ari Rajala**, joka kertoi uuden kirjanpitolain vaikutuksista tilinpäätösten analysointiin. Uusi kirjanpitolaki astui voimaan jo 31.12.1997, joten uudenlaisia tilinpäätöksiä voi tupsahtaa eteemme koska hyvänsä. Käytännössä niitä on kuitenkin näkynyt vasta muutamia, joka johtuu pitkälti lain siirtymäsäännöksistä. Uutta kirjanpitolakia on pakko soveltaa vasta tilinpäätöksiin, jotka päättyvät 1.7.1999 jälkeen, joten uudet tilinpäätökset tulevat kunnolla kaikille tutuiksi vasta 2000 luvun puolella.

Tilinpäätöstä koskevat muutokset eivät rajoitu pelkästään kirjanpitolakiin, vaan jo voimassa oleva uusi osakeyhtiölaki sekä tuleva yhteisen valuutan euron käyttöön-otto tulevat osaltaan vaikuttamaan tilinpäätöksiimme. Kaiken kaikkiaan muutokset ovat luottomiesten kannalta varsin positiivisia, sillä tilinpäätöskäytännön yhtenäistyminen EU-alueella mahdollistaa paremmin ulkomaisten yritysten analysoinnin ja varovaisuuden periaatteen korostuminen oman pääoman turvaamiseksi ja velkojien edun suojaamiseksi parantaa tilinpäätösten luotettavuutta.

Kirjanpitolain uudistuksen näkyvin vaikutus tulee olemaan tuloslaskelma ja tasekaavojen muutokset. Myös julkistettavan tiedon määrä

tulee entisestään kasvamaan. Suurimmat muutokset koetaan tuloslaskelmassa. Tuloslaskelman esitysmuoto tulee supistumaan ja esim. myyntikatetta ja käyttökatetta ei enää tuloslaskelmasta löydy. Käyttökate tosin pystytään edelleen laskemaan, kun liikevoittoon lisätään suunnitelmapoistot. Kaupan puolella jopa myyntikatekin on laskettavissa, kun pääosa muuttuvista kuluista on tavaraostoja, jotka edelleen esitetään omana eränään tuloslaskelmassa. Ulkomuotoseikkojen lisäksi lakiuudistus sisältää myös useita sisällöllisiä muutoksia, jotka vaikuttavat tilinpäätöksen laskentaperiaatteisiin ja siten myös analyysien lopputuloksiin. Oikaisujakin edelleen tarvitaan oikean tuloksen selvittämiseksi, joista esimerkkeinä mm. liiketoiminnan muihin tuottoihin kirjatujen myyntivoittojen, aktivoitujen kurssitappioiden ja omistajien palkkojen korvaaminen yksityisottoina tai osinkoina vaatimat oikaisut.

Taseen puolella muutokset ovat tulosta pienempiä. Vuoden 1993 uudistuksessa toteutettiin jo taseen "kääntö" EU-muotoon. Taseen peruskaava tulee pitenemään huomattavasti, joka johtuu läheisyrytysten velka- ja saatavasuhteiden yksityiskoh-taisemmasta esittämisestä. Myös rahoitusomaisuuden jako lyhyt- ja pitkäaikaiseen osaan pidentää tasekaavaa. Taseerien sisällön osalta on huomioitava tiukentuneet arvotusperiaatteet ja nopeammat poistoajat aineettomille hyödykkeille. Arvonkorotusten tekoa on myös rajoitettu, joten oman pääoman pönkitäminen arvonkorotuksilla on nyt entistä hankalampaa. Velkapuolelta löytyy uutta mm. pääomalainojen esittäminen omana tase-eränään.

Erääksi tulevaisuuden ongelmaksi tilinpäätösten analysoinnin kannalta saattavat muodostua pienten yritysten suppeat tilinpäätösesitykset. Tällöin tuloslaskelma ja tase on minimimuodossaan, eikä pääosaa tilinpäätösanalyysin tunnusluvuista voida luotettavasti laskea. Kun pieni yritys on alle 20 mmk, niin uudistus koskee pääosaa suomalaisista yrityksistä. Myös konsernitilinpäätöksen mahdollinen puuttuminen saattaa vaikeuttaa yritysten analysointia, sillä konsernitilinpäätös on pakollista laatia vain yhtiöryppäissä, joissa kaksi seuraavista säännöistä täyttyy; liikevaihto yli 100 mmk, taaseen loppusumma yli 50 mmk tai henkilöstö keskimäärin yli 250 henkilöä. Useimmille konserneille laatimisvelvollisuus syntyy kuitenkin osakeyhtiölain perusteella, joten tästä ongelmasta taidamme selviytyä pelkällä säikähdyksellä.

Summa summarum tietojen yhtenäistyminen ja lisääntyminen yhdessä julkistamisvelvollisuuden laajentumisen myötä tulevat selvästi lisäämään tilinpäätösanalyysien käyttöä yritysten luottoriskien arvioinnissa, toteaa Ari esityksensä lopuksi.

Aktiivista seminaariväkeä.



Ettekö monipuolinen luottomies myös rentoutuakin osaisi?

POREILUA SEKÄ SAUNAN LÄMPÖÄ

Työntäyteisten luentojen jälkeen siirtyivät luottomiehet ansaitusti rentoutumaan saunan lämpöön. Porealtaan pyörteissä nautittujen virvokkeiden jälkeen kurssituksen pahimmat rasitukset oli pian pyyhitty pois mielistä. Kristallin kirkkain ajatuksin oltiin pian jo valmistautumassa seminaarin päättävään juhla-illalliseen. Mattimyöhäiset ehditivat vielä täydentämään tax-free varastojaan ennen illallista.

Illallinen nautittiin laivan viihtyisässä Maxim à la carte ravintolassa. Paikat oli jo ennalta arvotut, joten "kuppi-kuntia" ei päässyt syntymään.

Se ei kuitenkaan estänyt reippaita luottomiehiä jouhevasta jutustelusta ja hilpeästä hauskanpidosta uusiin ihmisiin tutustuen. Illallisen jälkeen monen ilta jatkui edellisen illan uusintana. Ensin oli vuorossa Riverdance ja sen jälkeen Stardust, josta viimeiset luottomiehet saatiin hätistellä aamuhämärissä yöpuulle.

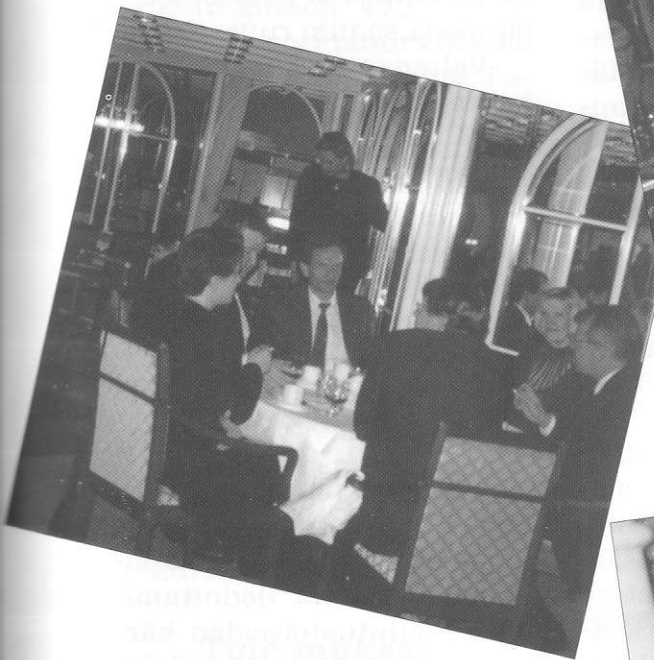
"Nukutun" yön ja erinomaisen shamppanja-aamiaisen jälkeen oli laiva jo kiinnitetyneenä Helsingin satamaan. Koulutustoimikunta Kari Mäkkärin johdolla oli onnistunut jälleen loistavasti. Seminaari oli korkeatasoinen ja järjestelyt toimivat moitteitta. Seminaaripalautteissa luottomiehet kiittelivät aiheita sekä luennoitsijoita. Yhtä palautetta lukuunottamatta seminaari vastasi odotuksia. Esitelmöitsijöiden arvostelu 1-5 asteikolla vaihteli välillä

3.3 - 4.2, ollen keskiarvoltaan hyvä 3.8. Parhaan luennoitsijan kunnian vei mukanaan Ruotsiin kreditchef Rolf Tennander. Tapahtuma todisti jälleen kerran, että laivaseminaari on lunastanut paikkansa yhtenä yhdistyksen merkittävimmistä tapahtumista, eikä suotta.



Yhdistyksen puheenjohtaja
Marja-Leena Virtanen ja
konkurssiasiamies
Eero Lyytikäinen seurueineen
juhlaillallisella.

Yökerhon luottohallintoaskelien
osallistuneita.



Juhlaillallisen tiivistä mielipiteiden
vaihtoa ja hauskanpitoa.



JÄSENKYSELY 1998

Lassi Karppinen

Luottomiehet ry:n hallituksen jäsen

Luottomiehet ry:n hallitus päätti viime keväänä toteuttaa jäsenistön keskuudessa mielipidekyselyn, jonka tarkoituksena oli selvittää jäsenkunnan rakennetta sekä kartoittaa jäsenten mielipiteitä ja odotuksia. Tuloksen avulla on tarkoitus kehittää yhdistyksen toimintaa jäsenistön haluamaan suuntaan.



Lassi Karppinen

Kyselylomakkeita lähetettiin kesäkuussa noin 700 kappaletta ja vastauksia saatiin runsaasti – kaikkiaan 298 kappaletta. Tässä yhteydessä on paikallaan kiittää kaikkia kyselyyn vastanneita. Vastausprosentti (42%) ylitti selvästi odotukset. Näin kattavan palautteen perusteella voi jo tehdä johtopäätöksiä.

Millainen on Luottomiehet ry:n jäsen?

Keskiverto luottomies on toiminut luottoalaan liittyvissä tehtävissä yli 10 vuotta ja yhdistyksen jäsenenä yli 5 vuotta. Hän on siis alan ammatti-

lainen. Tehtävät liittyvät pääasiassa taloushallintoon. Asuinpaikkana on Etelä-Suomen lääni (vastaajista 80 prosenttia). Vajaalla puolella luottomiehistä on esimiestehtäviä. Toimihenkilötehtävissä on kolmannes ja asian tuntijana viidennes. (Kaaviot 1-4)

Toiminnan arviointi

Yhdistyksen toiminnasta annetut arvostamat vaihtelivat melkoisesti. Arvosanoja annettiin koko skaalalla 4-10.

Parhaan arvostuksen yhdistys sai roolistaan kontaktiforumina. Tämä on sinänsä tärkeää, sillä Luottomiehet ry perustettiin aikoinaan keskusteluforumiksi, jossa luottoalan vaikuttajat voivat keskustella alaan liittyvistä ajankohtaisista asioista. Samalla yhdistys toimi tietojenvaihtokanavana.

Myös yhdistyksen järjestämät tilaisuudet sekä Luotto-linkki ylsivät yli kahdeksan keskiarvoon.

Saadut keskiarvot paljastavat, että vieläkin on parantamisen varaa. On kuitenkin pidettävä mielessä, että aatteellisen yhdistyksen pitkälti vapaaehtoistyöhön pohjautuva toiminta asettaa käytännön rajat toiminnan laajentamiselle. Erityisesti voimakas pa-

nostaminen edunvalvontaan ja koulutukseen edellyttäisi käytännössä ainakin osa-aikaisen toimihenkilön/toiminnanjohtajan palkkaamista. (Kaavio 5)

Toiminnan kehittäminen

Mielipidekyselyn vapaamuotoisessa osassa kysyttiin jäsenistön odotuksia yhdistyksen toiminnasta. Lisäksi pyydettiin jäsenistön mielipiteitä koulutusaiheista sekä pyydettiin kommentteja seikoista, joihin hallituksen tulisi erityisesti kiinnittää huomiota. Kommentteja ja parannusehdotuksia saatiin runsaasti.

Valtaosa jäsenistöstä on kokenut hyötynensä jäsenyydestään. Tätä mieltä oli 83 prosenttia vastanneista. 17 prosenttia vastanneista ei katsonut tähän mennessä hyötynensä jäsenyydestä. Osan kokemukset yhdistyksestä olivat vielä niin lyhytaikaisia, etteivät he katsoneet voivansa vastata esitettyyn kysymykseen.

Kehittämiskohteista nousi selvästi ykköseksi koulutuksen lisääminen sekä ajankohtaisista asioista tiedottaminen. Koulutustoiveiden kärjessä olivat luottoalan lakiuudistukset. Tämän lisäksi toivottiin koulutusta mm. luottotietojen tulkinnasta, luottopolitiikan laatimisesta, euron vaikutuksista luottoalaan, tilinpäätöstietojen analysoinnista, vakuuksista, luottovakuuksista yms.

Muita useita kommentteja saaneita kehittämiskohteita olivat:

–Yhdistyksen toimintaan lisää näkyvyyttä julkisuudessa erityisesti luottoalaan liittyvien hankkeiden yhteydessä.

–Lisää yhteisiä tilaisuuksia/kontaktimahdollisuuksia

(mm. asiapitoisia kuukausikokouksia).

Nykyisiä tilaisuuksia pidettiin "sisäänlämpiävinä". Uusiin henkilöiden tutustuttamiseen tulisi kiinnittää nykyistä enemmän huomiota.

-Helsinki -keskeisyyden vastapainoksi myös paikallista toimintaa (esimerkiksi perustamalla alueellisia alayhdistyksiä). Lisäksi toivottiin kokouksien pitämistä myös Helsingin ulkopuolella.

Luottotutkinto

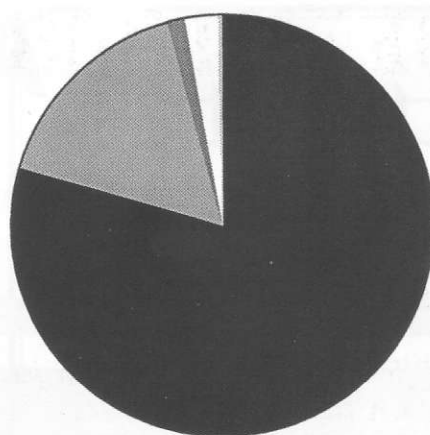
Vastaajista oli luottotutkinnon suorittaneita 75 henkilöä ja 21 henkilöä aikoi suorittaa luottotutkinnon. 172 vastaajaa ei ole suorittanut eikä aio suorittaa luottotutkintoa. Tulos olisi todennäköisesti hieman muuttunut, mikäli olisi kysytty: "Harkitsetteko luottotutkinnon suorittamista."

Nyt kahdeksan vastaajaa ilmoitti spontaanisti harkitsevansa luottotutkinnon suorittamista.

Luottotutkintoa toivottiin kehitettäväksi siten, että tutkinnon aikaisemmin suorittaneille tarjottaisiin mahdollisuus luottotutkinnon päivituskurssiin.

Tule mukaan kehittämään yhdistystä!

Lopuksi haluaisin muistuttaa jäseniä, että Luottomiehet ry:n toiminta perustuu vapaaehtoistyöhön ja siksi toimintamme kehittämisen perusedellytyksenä on jäsenistön oma aktiivisuus. Mikäli haluat olla mukana jatkamassa yhdistyksemme menestyksestä ja 37 vuotta jatkunutta perinteikstä toimintaa sekä kehittämässä sitä vastaamaan tulevaisuuden haasteisiin, ota yhteys hallituksen jäseniin.



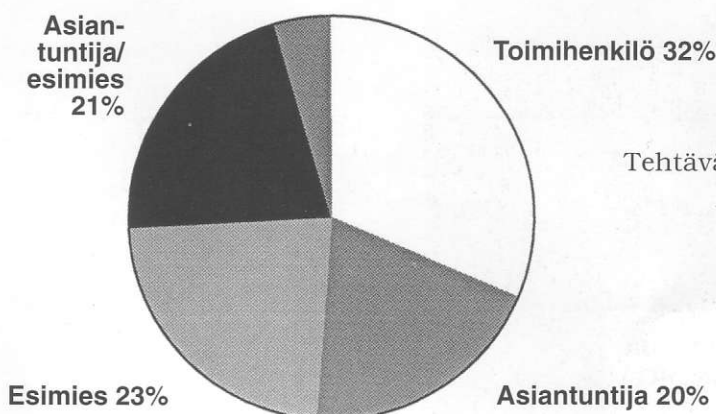
Kaavio 1.

Kyselyyn vastanneiden asuinpaikkajakauma

Vastaajia: 297/298

Yrittäjä 4%

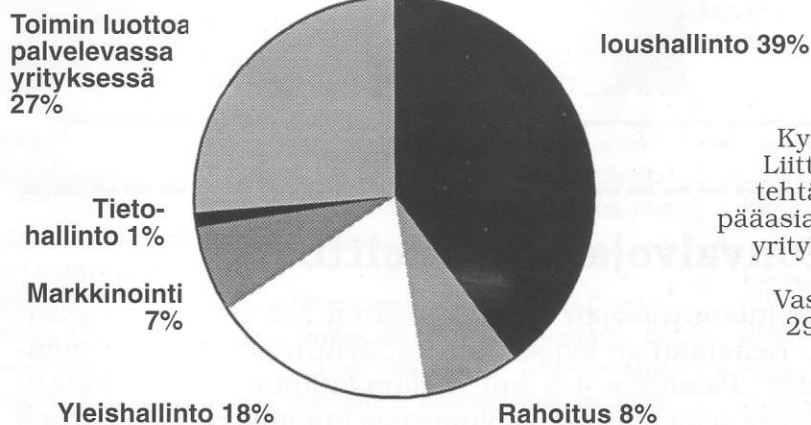
Kaavio 2.



Kysymys: Tehtävän luonne

Vastaajia: 294/298

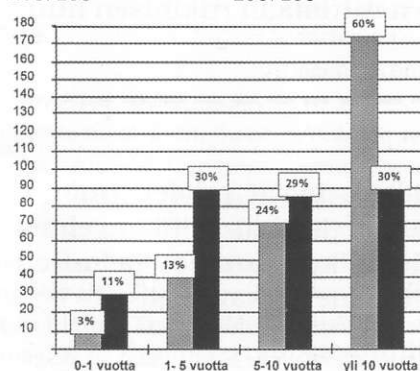
Kaavio 3.



Kysymys: Liittyvätkö tehtävänne pääasiallisesti yritykseen?

Vastaajia: 298/298

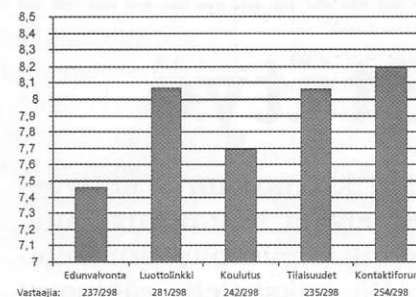
Kysymys: Kuinka kauan olette toiminut luottoalaan liittyvissä tehtävissä?
Vastaajia: 298/298



Kaavio 4.

Kysymys: Arvioi yhdistyksen toimintaa kouluarvosanoilla (4-10)

1. Yhdistyksen edunvalvontatehtävissä
2. Luottolinkki -jäsenlehden sisältö
3. Yhdistyksen koulutustoiminta
4. Yhdistyksen järjestämät tilaisuudet/retket
5. Yhdistyksen merkitys kontaktifoorumina



Kaavio 5.

Onnittelut



Risto Suviala
varatuomari

Aurinkoisena syyskuun päivänä vietti 50-vuotisjuhliansa turkulainen Risto Suviala.

Kirjailijakoti Villa Kivi Töölönlahden rannalla Helsingissä sai vieraikseen päivänsankarin, hänen ystävänsä ja liiketuttavansa.

Tilaisuus kirpeästä syyspäivästä huolimatta oli lämminhenkinen.

Varatuomari Risto Suviala on toiminut aikaisemmin Luottolinkin päätoimittajana ja yhdistyksen puheenjohtajana. Hänet on valittu myös vuoden luottomieheksi.

Lämpimät onnittelut 50-vuotiaalle!

Luottomiehet - Kreditmännens ry
Luottolinkki-lehti

LUKIJALTA



*Pienet ja suuret ajatukset,
hauskat hetket ja
kommellukset.*

*Tulva risujen ja ruusujen,
siinähan on jo siementä
ajatuksen.*

*Kun vielä yhdessä teemme
palstan tään, saamme
vaikeatkin asiat
järjestymään.*

Lähetä ajatuksesi kirjekyyhkyn tai pullopostin välityksellä, niin koitan saada sen kiinni radioaalloilta.

Margit Ansamaa
päätoimittaja

Yrityspalvelu Ansamaa Tmi
PL 816
13501 Hämeenlinna
e-mail:
mansamaa@nettilinja.fi

"Maksoi vaikka lupasi"

Turun kaupunginvouti

"Kokemus on nimi, jonka itse kukin antaa omille erehdyksilleen"

Oscar Wilde

Luotonvalvojan Kalakeitto

2 litraan luotonvalvojan hikeä lisätään n 1/2 kg ruodittua asiakasta. Keitetään se kypsäksi. Ota sivuun odottamaan jälkikasittelyä. Paloittele 4-5 kpl reklamaatioita. Lisää lohkottu myyntimies sekä muutamia pippurisia huomautuksia. Väännä keittolevy tulikiven kuumaksi. Nesteen kiehahtaessa voit siirtyä lempeämmälle lämmölle. Keitoksen kypsyttyä lisää liemeen ruodittu asiakas. Pala rasvaisinta lupausta, väriksi kilpailevan yrityksen myyntitykki. Lopuksi lorautetaan maitohappoa. Tarkistellaan maku... ja siirrytään nauttimaan rukihisen huumorin höystämään.

Etätyö

Olen kiinnostunut etätyöskentelystä luotonvalvojana. Kertokaa mielipiteitänne etätyöstä, miksi olette päätyneet

siihen, hyvät puolet, huonot puolet (jos on). Mitä ongelmia olette kohdanneet ja miten olette ne ratkaisseet.

Nimimerkillä:
Ei aamuruuhkissa.

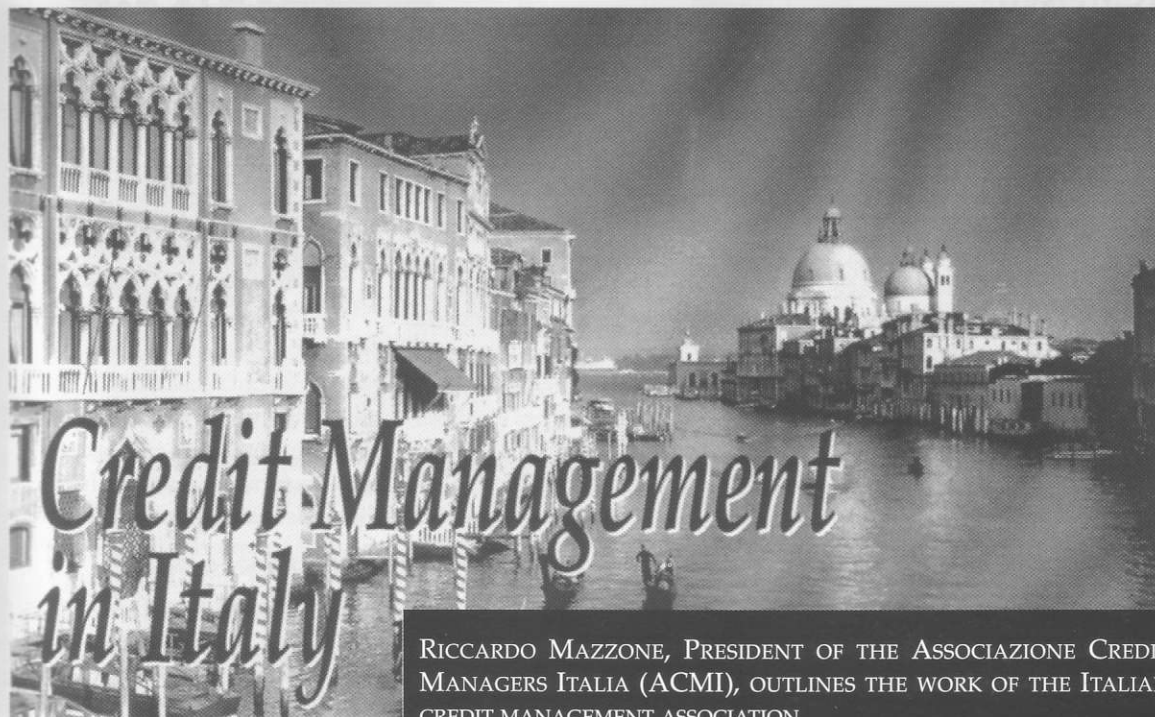
FECMA Newsletter



Federation of European
Credit Management
Associations

Number 7

Autumn 1998



RICCARDO MAZZONE, PRESIDENT OF THE ASSOCIAZIONE CREDIT MANAGERS ITALIA (ACMI), OUTLINES THE WORK OF THE ITALIAN CREDIT MANAGEMENT ASSOCIATION.

History of ACMI

Founded in 1974, ACMI's main objective is to help companies with credit management related problems.

In fact, the figure of the Credit Manager did not appear in Italy until the seventies, when it tended to be seen in multinational companies who adapted the original Anglo-Saxon model to the characteristics of Italian business. For these companies, the creation of a department under the responsibility of the credit manager has been seen as a critical factor of their success.

From the first pioneers who created the credit management profession in Italy, and who facilitated its rapid development, ACMI has come a long way. In this context, ACMI is an essential organisation which provides, updates and

widens the technical qualification of the credit manager.

ACMI has individual, rather than corporate, membership and is financed principally by members' subscriptions. Members contribute far more than money, however. Today, ACMI has about 480 members, a figure that has almost doubled in the last five years.

ACMI became a member of FECMA in 1989.

Meetings

ACMI's members have many opportunities to meet. First, there is a two-day Annual Congress which is traditionally held in a famous tourist resort. Most recently this has been held in Rome, Venice, and Rapallo. The next will take place in Rimini. This enables credit managers to meet those in service companies, eg those in

credit information, credit insurance and the banks. The subjects of the next Congress will be the Euro and the Privacy Law.

Every year in April ACMI celebrates its Annual Assembly, in which the annual accounts are presented and debates are held about the work done and the association's future programme. In addition, the Association organises three seminars every year on subjects of specific interest. This year, the chosen topics are factoring, credit insurance and agency contracts.

ACMI is organised into different groups according to trade sectors. These include: large consumer goods, public bodies, domestic appliances, air-conditioning, industrial goods, agriculture and foreign trade. Each group meets once a month or every two months to discuss sectoral trends, to meet

FEDERATION EUROPEENNE DES ASSOCIATIONS DE CREDIT MANAGEMENT Association sans but Lucratif

- ◆ Association Belge de Credit
- ◆ Dansk Kreditchef Forening
- ◆ Luottomiehät 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 722900
Fax: 01780 721333
E-mail: info@icm.org.uk

relevant experts and to strengthen professional relationships through the exchange of data and opinions. All the meetings take place in the prestigious home of the Unione del Commercio, del Turismo e dei Servizi della Provincia di Milano, in which ACMI has offices and enjoys the use of common services and meeting rooms.

ACMI News

ACMI News is the quarterly magazine of the Association. With a circulation of more than 4,000, it reaches over 10,000 readers, as it is read not only by credit managers but also by their colleagues, finance and administration managers, treasurers and general managers. *ACMI News* covers news not only about the life of the Association, but also about matters of professional interest and up-to-date information for today's credit manager. It is also an excellent showcase for high quality advertisers.

Internet

ACMI also has a website (www.acmi.it) and an e-mail address (acmisegr@iol.it). The website includes the Association's statutes, dates of meetings, and details of how to register for training courses. The Association is working hard to develop its services through the Internet.

Training

For several years, ACMI has successfully organised training courses for credit managers and their staff. Each year, the Association runs more than 20 courses which reach over 250 delegates in total.

Board of directors

The Executive Committee of the Association is its Board of Directors, one of whom is the President. The Board of Directors, with the Secretary General, decide on the Association's policy. The term of office of the Board is 3 years, and it meets monthly. The Board delegates to the Secretary General, and a small team of secretarial staff, the day-to-day running of the Association.

European Business Register

**A new
business map
of Europe**

The European Business Register (EBR) is a service which provides access to at least 13 national registers of officially recorded company information. A key element of the European Union is the development of a single market. To support cross border trade, and to make the single market a reality, the European Commission has actively supported the development of this service. The EBR is not a new database but a means of establishing access to official registers across Europe on-line without the obstacles of language, culture or technology. It is hoped that the service will become available by the end of 1998.

The information

Users of the service will be able to carry out name searches in the member registries to identify companies. They can then obtain a standard package of official information called a Company Profile. This will consist of most of the information listed below:

Some countries will have additional information such as boards of directors, personal profiles and lists of shareholders. There will also be an ordering facility for fax delivery of annual reports. The information provided will depend on the underlying legislation in each country and the way in which the national register authorities and their subcontractors have organised it. The fee for information will also depend largely on the participating register and so will vary across Europe. Germany's federal structure of company registration limits its participation in the first wave of the project, but some German information will be available when the service is launched.

- Company name
- Address
- Telephone number
- Registration authority
- Company description
- Activity code
- Currency code
- Last annual account date
- Company number
- Country of registration
- Registration date
- Legal structure of company
- Status (ie dissolved, etc)
- Activity description
- Last share capital



"ACMI News is the quarterly magazine of the Association.

With a circulation of more than 4,000, it reaches over 10,000 readers, as it is read not only by credit managers but also by their colleagues, finance and administration managers, treasurers and general managers."

International Seminar on Risk Behaviour and Risk Management

Stockholm

16-19 June 1999

This important conference for professionals in risk behaviour and risk management will be run in association with FECMA and will be held at **Stockholm University** from **16-19 June 1999**.

Organiser of the conference, Bo Green, writes:

"Risk behaviour and risk management have an enormous impact on many business areas, particularly credit management. It is surprising, therefore, that only a limited amount of research has been conducted on the subject.

"The purpose of this conference is to create a forum for an international exchange of business risk information, encompassing credit, law, statistics, economics, business administration and psychology. Topics will include, among others:

- **Risk assessment and credit management**
- **Psychology and business life**
- **Risk management in high growth companies and start-up businesses**

The list of conference sessions, together with details of keynote speakers, will be finalised shortly."

If you would like to attend or take an exhibition stand at this important event, please telephone Lindsey Burke at the UK Institute of Credit Management on +44(0)1780 722912. A programme will then be forwarded to you as soon as it becomes available.

"One of the great features of this service," says PRV spokesperson Roine Amonsson, "is that the information will be very largely language independent, being made up of names, addresses, dates and numbers. The screens will be presented in the language of the searcher together with the data. It is often medium-sized companies who tend to find international information enquiries difficult and time-consuming. The EBR project is a good example of what Europe can achieve when it looks for a pragmatic solution to a problem. The resulting product will be highly useful and, I'm sure, widely used."

Information:
www.ebr.org/

A new Master's Degree

BARBARA SUMMERS, LECTURER
IN CONSUMER CREDIT AT
THE CREDIT MANAGEMENT
RESEARCH CENTRE IN LEEDS,
REPORTS ON A NEW DEGREE
COURSE.

The ICM has secured a new five year sponsorship of the ICM Professor of Credit Management, Professor Nick Wilson, for the period 1998-2003 with a substantial

increase in funding. Professor Wilson and his Credit Management Research Group have now moved to Leeds University Business School where a new 'Credit Management Research Centre' has been established, marking an exciting new phase in the life of the ICM Chair. In addition to the ICM, the Research Centre is sponsored by Barclays Bank Plc, Dun & Bradstreet Ltd, Equifax Europe (UK) Ltd, EULER Trade Indemnity, GE Capital Global Consumer Finance Ltd, Griffin Credit Services Ltd, Moore Stephens Booth White, NCM Credit Insurance Ltd, and Toshiba Information Systems (UK) Ltd.

The strategy of the Credit Management Research Centre is to continue

"The strategy of the Credit Management Research Centre is to continue to develop a distinctive profile through links with the industrial and commercial sector and a strong academic publication record."

Barbara Summers



The Centre's mission for the new millennium:

"... to establish a leading and internationally recognised centre for research, education and expertise in the management of trade and consumer credit ..."

to develop a distinctive profile through links with the industrial and commercial sector and a strong academic publication record. The Centre's mission for the new millennium is "... to establish a leading and internationally recognised centre for research, education and expertise in the management of trade and consumer credit ..." which will involve both building upon existing areas of research and expertise, and adding further dimensions.

In partnership with the University's International Institute of Banking and Financial Services, the



Barbara Summers,
Lecturer in Consumer Credit

CMRC will launch a new MSc in Credit Management during the 1998-1999 academic year and embark on an ambitious programme of research in credit and financial services.

The MSc will be a flexible programme that can meet the needs of students working in industry. It is both practical and career orientated, while maintaining the high standards of rigour and scholarship expected at this level of study. Students will take a number of modules which together earn the 120 credits necessary for a Master's degree. The option is there, however, to take certificates and diplomas based on sub-sets of the Master's programme. This allows both companies and individuals to use the MSc in Credit Management in a tailored way to meet their educational needs. The programme will make use of a variety of approaches, including Internet technologies, to make the course accessible to students outside the immediate geographic area of the University. Attendance requirements are consolidated into an intensive 2 to 3 day workshop for each module. The main taught areas of study in the degree modules are Foundations of Credit



Professor Nick Wilson,
ICM Professor
of Credit Management

(covering financial services, trade and consumer credit), Credit Scoring & Risk Modelling, Financial Markets and Financial Analysis, Marketing and Strategic Management, Professional Skills, and Research Methods. Students will also complete a research-based dissertation, which will usually be a project linked to their working environment.

For further information please contact Barbara Summers on +44(0)113 233 4473, or email her on bs@lubs.leeds.ac.uk



FECMA Officers

President:

Ted Brown

*Institute of
Credit Management (UK)*

Vice Presidents:

Björn Beckman

*Svenska
Kreditmannaföreningen*

Oswald Royaards

*Nederlandse Vereniging voor
Credit Management*

Treasurer:

Guy Azam

*Association Française des
Crédit Managers*

Administrateur Délégué:

Roger Jacquet

Association Belge de Credit

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

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



ALLIN AJATUKSIA JA PÄIVÄÄ LUOTON- VALVONNASSA

Se on sitten maanantai taas ja uusi ajanjakso uudella nimellä alkamassa. Mitenhän sitä oppii suhisemaan tämänkin nimen. Oli mikä nimi hyvänsä kaippa tämä perintä on samanlaista.

Ensimmäinen puhelinsoitto liikenteestä lähetys nimellä "KAKKA" (nimi keksitty mutta muuten todellinen) asustaa jossain päin Helsinkiä. Liikenteenhoitaja pyytää katsomaan kristallipallosta mistähän yrityksestä on kyse.

Koska lähetys on Italiasta epäilen vahvasti että äät on muutettu aaksi ja todellinen nimi olisi KÄKKÄ OY ja sitten tuleekin jo jotain selvää. Yritys löytyy ja luottotiedotkin löytyvät. Saadaan sekin lähetys eteenpäin. Liikenteenhoitajat ovat jo oppineet käyttämään meitä muutenkin kuin luottoasioissa, ollaan osoite, puhelin ja fax palveluita. Suomalaiset yritykset kun tilaavat vieläkin puutteellisin tiedoin tavaraa, toisinaan on

ihme että saadaan toimitettua tavara oikeaan osoitteeseen.

Kaikkein mukavinta onkin tämän työn monipuolisuus ja erilaisten ihmisten kanssa asiointi. Asiakkaat ovat mukaviakin ja liikenteenhoitamme ihania kansainvälisiä ihmisiä. Harvoin joutuu enää todellisen haukkumisryöpyä kohteeksi mikä on hyvä asia. Minulla ainakin on päivä kokonaan pilalla kun joku huutaa. Asiat asiaina vaikka onhan se toki omastakin mielialasta kiinni.

Kuitenkin kun kysytään minultakin, mitä teet työkseksi, koetan kierrellä ja yritän olla kertomatta että olen luotonvalvoja. Heti kysytään: oletsa joku ulosottomies vai? Perintähommissahan on perinteisesti aika tiukkaa väkeä kun pitää kuitenkin olla jotenkin kovana ettei jäisi saatavat saamatta.

Tällaisia ajatuksia tänään
19.10.1998

Fecman vuosikokous Brüsselissä 15.5.1998

Edellisessä numerossa olleen artikkelin kirjoittaja on Dun & Bradstreet Finland Oy:n toimitusjohtaja **Mats Nybondas**. Hän osallistuu yhdistyksen edustajana Fecman kokouksiin ja toimii asiantuntijana asiassa.



Pahoittelemme kirjoittajan nimen puuttumista artikkelin yhteydestä.

Päätoimittaja

Mikä tämä on ?

- Tulee yleensä ekana töihin ja lähtee vikana
- Puhelin on aina varattu ja jonossa viisi
- Myyntimiesten jarru
- Asiakkaat haukkuu; varsinkin jos laskut ovat väärin, lähetykset hävinneet, laskukin hävinnyt tai ei ole tullut, osoite väärin ja vielä perintätoimistoonkin saatava laitettu ym mukavaa.
- Ennustajaeukko
- Neuvottelija, sovittelija, selvittäjä, lepyttävä, uhkaaja, kerjääjä, korjaaja, tutkija
- No sehän on tietysti
luotonvalvoja!

- Siltikin... työ on mukavaa, antoisaa, päivä kuluu ripeästi.
- Asiakkaamme ovat pääsääntöisesti tietenkin rating AAA ja maksavat laskunsa eräpäivänä!!!! Sitä paitsi mukavia.
- Työkaverit antavat voimaa ja iloa arkeen...
Tiimimme on tosi mahtava

Hyvää kaamosaikaa, mutta valoisaa mieltä kuiteskii ja eläkää täysillä!

20.10.1998 SCH-LÄINEN

Luottolinkin Mainoshinnat 1999

Mainos keskiaukeama 6.000 mk.

Mainos takakansi + sivu 2. 1/1 sivun hinta 3.500 mk

Mainos 1/1 sivu 2.500 mk.

Mainos 1/2 sivu 1.500 mk.

Mainos 1/4 sivu 1.000 mk.

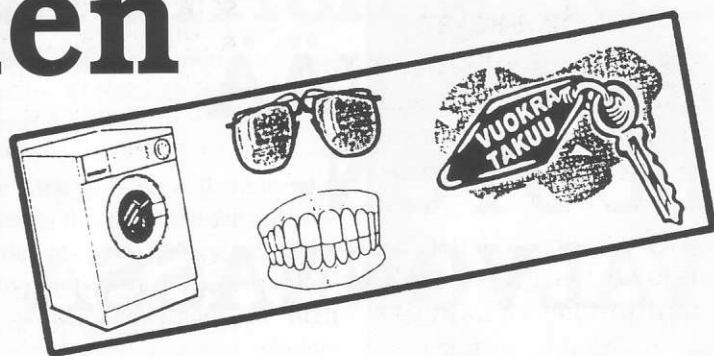
Mainosten värillisä 500 mk./väri, eli esim.

nelivärimainoksen värit maksavat

4 x 500 mk. = 2.000 mk./mainos.

Sosiaalinen luototus

Teksti: Margit Ansamaa



Kuudentoista miljoonan asukkaan Hollannissa sosiaalipankkitoiminnalla on pitkät perinteet. Järjestelmä sai alkunsa jo 325 vuotta sitten, 1600-luvulla, jolloin paikallishallinnon viranomaiset ryhtyivät vastustamaan silloisten rahanlainauslaitosten köyhimpiin asukkaisiin kohdistamaa koronkiskontaa. Köyhien turvaksi perustettiin paikallishallinnon omistamia ja rahoittamia kaupunkien pankkeja. Näitä on läpi vuosisatojen ollut kuitenkin vain muutama. Hollannissa on tällä hetkellä 48 ns. sosiaalipankkia eikä toiminta ole vielä maankattavaa, sillä Hollannissa on 600 kuntaa.

Sosiaalipankit, joiden virallinen nimi on kaupungin pankki (Stadsbank, josta englantia puhuttaessa käytetään ilmaisuja "municipal credit bank" tai "social bank") ovat osa kunnallishallintoa. Pankit sijoittuvat hallinnollisesti kuntien sosiaalivirastojen yhteyteen ja siellä hyvinvointitehtävien alueelle. Sosiaalipankkitoiminnan suurista linjauksista päättää kaupunginvaltuusto. Päätöksenteko on siten paikallista ja sosiaalipankeilla on toisistaan erottuvia paikallisia käytäntöjä.

Sosiaalipankkien toiminta suuntautuu kahtaalle: ne hoitavat sekä vapaaehtoisia velkajärjestelyjä, että järjestävät sosiaalisia kulutusluottoja pienituloisille kuntalaisille. Asiakkaansa sosiaalipankit saavat pääsääntöisesti kuntien sosiaalivirastojen kautta.

Luototuksessa korostetaan pienituloisten auttamista, velkakierteen katkaisemista ja sosiaalista integraatiota. Toiminnan piiriin pääsee myös sellainen henkilö, jolla on maksuhäiriömerkintä, kunhan vain hänen ansiokehityksenusteensa viittaa siihen, että hän kykenee suoriutumaan velasta. Tällaisissa yhteyksissä korostetaan sosiaalista lainaa ns. "toisen mahdollisuuden luottona"; maksettuaan sosiaalisen lainan henkilö palautuu luottotietorekisteriin luottokelpoisena.

Suomen sosiaalisen luototuksen taustaa

Suomessa sosiaalisen luototuksen käyttöönotto on nousut esiin lähinnä ulkomaisten esimerkkien pohjalta. Suomessa tarvetta luototukseen

on arveltu olevan monistakin syistä: osa kansalaisista on menettänyt laman olosuhteissa luottokelpoisuutensa (maksuhäiriömerkinnät), useat vähävaraiset eivät omaa riittäviä vakuuksia tai he ovat niin pienituloisia, että eivät pysty suoriutumaan välttämättömistä hankinnoista tai muista maksuistaan. Myös vuokraennakot voivat olla ylivoimaisia pienituloisille.

Velkaongelma-työryhmä

Tämän vuoksi Sosiaali- ja terveysministeriö perusti työryhmän, jonka tehtävänä oli tehdä esityksiä kotitalouksien velkaantumisesta syntyneiden toimeentulo-ongelmien lievittämiseksi ja syrjäytymisen estämiseksi. Puheenjohtajana toimii apulaisosastopäällikkö **Reijo Väärälä** Sosiaali- ja terveysministeriöstä. Työryhmän jäsenet ovat Oikeusministeriöstä, Valtiovarainministeriöstä, Maa- ja metsätalousministeriöstä, Kauppa- ja teollisuusministeriöstä, Ympäristöministeriöstä, Kuluttajavirastosta, Takuu-Säätiöstä ja Helsingin velkaneuvontayksiköstä. Lisäksi kuultiin lukuisia asiantuntijoita. Työryhmä antoi 31.3.1998 kannanottonsa ministeri **Terttu Huttu-Juntuselle**.

Luoton toteuttajat ja saajat

Sosiaalista luototusta kokeillaan kahdella eri tavalla: Takuu-Säätiön toteuttamana ja kuntien toteuttamana. Kunnissa sosiaalinen luototus liittyy läheisesti kunnan kokonaisvaltaiseen sosiaalitoimen kehittämiseen. Lainan saajina tulevat olemaan pääsääntöisesti kunnan sosiaalitoimen asiakkaat tai sosiaalitoimen ulkopuolelta valitut asiakkaat. Lähtökohta on kuitenkin, että saajan täytyy olla maksukykyinen. Erillistä lakia sosiaalisesta luototuksesta ei ole, ja sen tarve arvioidaan kokeilun yhteydessä. Jokainen kokeiluun lähtevä kunta tulee tekemään ratkaisut luototuksen määristä ja asiakkaista itsenäisesti, totesi Reijo Väärälä. "Sosiaalinen luototus tullaan toteuttamaan 3-4 vuoden kokeiluna. Mukaan lähteviä kuntia ei ole vielä valittu, mutta niitä on maksimissaan 10. Kokeilun on tarkoitus käynnistyä vuoden 1999 alkupuolella".

Takuu-Säätiö

Takuu-Säätiön toteuttaman sosiaalisen luototuksen takuustoiminnan malli sisältää hakemusmenettelyn, luottoa ja takausta koskevat edellytykset sekä luottojen ehdot jne. Tässä mallissa pankit myöntävät lainan, jonka Takuu-Säätiö takaa. Takuu-Säätiön takaama luotto on tarkoitettu pienituloisille, vähävaraisille henkilöille, jotka eivät voi saada normaaliehtoista pankkirahoitusta elämäntilanteestaan (esim. luottohäiriömerkintä, vakuuksien puuttuminen) johtuvasta syystä ja joiden maksuvara kuitenkin mahdollistaa haetun suuruisen luoton takaisinmaksun. Sosiaalisella luototuksella on tavoitteena eh-

käistä ylivelkaantumista ja liisätä luoton saajan talouden hallintaa. Se on tarkoitettu tilanteisiin, joissa perheen itsenäiseen selviytymiseen tarvittaviin hankintoihin ei ole käytettävissä muuta kohtuuhintaista rahoitusmahdollisuutta. Takuu-Säätiö myöntää vain takauksia; sieltä ei saa rahaa tai luottoa. Tekstin kirjoittaja ei esitä tarkempaa selvitystä koron määrästä, lainajasta tms. Lisätietoja takaustoiminnasta saa Takuu-Säätiön maksuttomasta verkkosivustosta puh. 0800-9-8009.

Sosiaalipankki, mikä se on?

Sosiaali- ja Terveysministeriön apulaisosastopäällikkö Reijo Väärälä luonnehti asiaa seuraavasti: "Sosiaalinen luototus on normaalia luottotoimintaa, joka toteutettaisiin kunnallisen sosiaalipankkijärjestelmän kautta. Toiminta mahdollistaa lainan hakemisen kansalaisille, jotka ovat yhteiskunnan muun lainatarjonnan ulkopuolella eli eivät ole ns. markkinakelpoisia. Kyse on nimenomaan lainasta, joka maksetaan takaisin ennalta sovittujen ehtojen mukaisesti. Markkinoilla onkin selkeästi tilaa ja tarvetta uudelle lainamuodolle eikä se tule kilpailemaan jo olemassa olevien lainamuotojen kanssa. Valtio ei kuitenkaan perusta sosiaalipankkia, vaan sen rooli on toimia lähinnä avustajana. Lähtökohtana on, että kunnat itse rahoittavat luottotoiminnan erilaisin kuntaan sopivin järjestelyin. Kunnat ovat kuitenkin tulleet varovaisiksi, joka johtuu yleisestä taloustilanteen epävarmuudesta. Tämä on ymmärrettävää, mutta on huomioitava sosiaalisen luottotoiminnan poistavan mahdollisesti perusturvan määrärahojen tarvetta jne."

Reijo Väärälä kertoi myös, että sosiaalinen luotto on nimenomaan henkilö- ja perheluotto. "Yhteiskunnan epävarmuus ja toimeentulon enustamattomuus luovat yksityisille henkilöille epävarmuutta toimeentulon hankkimiseen. Lisäksi elämän normaalit riskit toteutuessaan horjuttavat taloutta. Pienituloiselle saattaa olla talouden tasapainottomuuteen joutumisen syynä esim. pesukoneen rikkoutuminen ja jopa vähäisetkin sairaskulumenot. Lisäksi lasten harrastustoiminnan ylläpitomenot saattavat horjuttaa taloutta. Lähtökohtahan on, että jokaisen lapsen tulisi saada jonkinasteinen normaali harrastustoiminta riippumatta perheen taloudellisesta tilanteesta. Suuri osa ihmisistä ei halua myöskään tukeutua toimeentulotukeen missään elämänsä vaiheessa. Kaikki eivät edes täytä toimeentulotuen normeja, mutta eivät pysty kuitenkaan hankkimaan riittävää toimeentuloa. Useat heistä joutuvat turvautumaan korkeakorkoisiin kulutusluottoihin ja pienikin muutos perheen tuloissa tai kulutuksessa saattaa johtaa maksuvaikeuksiin. Nämä ovat mm. syitä, joiden vuoksi tarvitaan uusia, joustavia ja ehdoiltaan edullisia lainamuotoja, jotka tasapainottavat taloutta".

Lama ja paineet ylivelkaantumisen estämiseksi loivat tarpeen sosiaaliselle luototukselle, kertoi Reijo Väärälä. "Lainalla ei voi lunastaa itseään ylivelkaantumisesta pois, sillä sitä varten on olemassa velkajärjestelylaki. On kuitenkin mahdollista, että lainaa voidaan käyttää joidenkin velvoitteiden maksuun, jos sillä saadaan perheen talous tasapainoon yhden hallittavissa olevan lainan avulla. Velkajärjestelytilanteissa tämä

edellyttäisi sopimusta velkojen kanssa”.

Kotitalouksien velkaantumiskehityksen taustaa 1990-luvulla

Kotitalouksien nykyisen velkaantumisen juuret Suomessa juontavat 1980-luvun loppupuoliskolle. Tuolloin luotto-markkinat vapautuivat, mikä seurauksena talous ylikuumeni ja asuntojen hinnat nousivat nopeasti. Kuluva vuosikymmenen alussa kaupapavaihto aleni ennätyksellisesti ja kotimarkkinayritysten konkurssialto johti työttömyysongelmiin ja pankkien rahoituskriiseihin. Samaan aikaan korkotasot nousi, asuntojen reaali hinnat laskivat ja työttömyys kasvoi ennätyslukuihin. Velkaantuneet kotitaloudet ajautuivat kriisiin. Muihin Euroopan maihin verrattuna Suomen ehkä poikkeuksellisen rajuksi muodostunut kotitalouksien ylivelkaantuminen selittyy pitkälti siitä tosiseikasta, että Suomi koki OECD maista kaikkein syvimmän talouskriisin 1990-luvun alussa. Uusi velkaongelmaan vaikuttava 1990-luvun kehityspiirre puolestaan on ollut se, että työelämässä on tapahtunut laatuvaatimusten ja rakennemuutoksia, joiden seurauksena työttömyys on lisääntynyt ja työsuhteet ovat muuttuneet tilapäisemmiksi ja lyhytkestoisiksi. Tämä kehitys osaltaan on johtanut kotitalouksia maksu- ja velkavaikeuksiin. Sosiaalisista kriiseistä taas erityisesti avioero ja sairastuminen liittyvät yhä selvemmin kotitalouksien velkaantumiskehitykseen.

Ylivelkaisuuden luonteesta ja määrästä

Ylivelkaantuneet kotitaloudet voidaan ryhmitellä *asunto-*

velkaisiin, jotka taloudellisen laman syvennyessä joutuivat työttömiksi, *yritysvelkaisiin* ja näiden yrityksistä työttömiksi jääneisiin sekä *takausvelkaisiin*, jotka joutuivat vastuuseen lähinnä perheenjäsenten ja muiden lähiomaisten veloista.

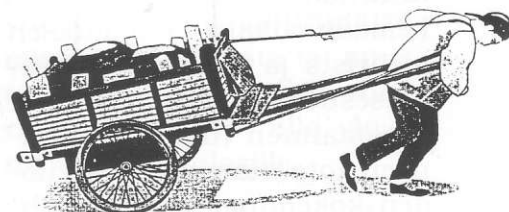
Pyrittäessä arvioimaan varsinaisten ylivelkaisten määrän kehitystä maassamme, joudutaan määrittelyongelmiin. Tilastokeskuksen lamaloukkuaineistossa 1990-1992 perhe poimittiin lama- väestöön ylivelkaisuuden perusteella, mikäli se ei kyennyt maksuvarallaan hoitamaan viidessä vuodessa velkojaan. Tämä laskentatapa osoittautui kuitenkin monella tavalla ongelmalliseksi, sillä se määritteli ylivelkaiseksi kotitalouksia, jotka eivät sitä todennäköisesti olleet ja jätti puolestaan määritelmän ulkopuolelle todennäköisesti ylivelkaisia kotitalouksia.

Juuri tämä kvantitatiivisen määrittelytavan vaikeus johti siihen yleiseen käytäntöön, että ylivelkaantuminen määritellään kyselytutkimuksessa subjektiivisen kokemuksen asiaksi. Mikäli perhe ei koe selviytyvänsä veloistaan käytettävissä olevilla tuloillaan, perhe määrittyy ylivelkaiseksi. Esimerkiksi Tilastokeskuksen tulonjakotilaston laadinnassa on huomattu, miten määritelmät muuttuvat ajan myötä: kotitaloudet katsovat itsensä ylivelkaisiksi yhä pienemmillä veloilla. Samalla tämä tulos saattaa hyvinkin kertoa ylivelkaongelman todellisesta muuttumisesta: pienivelkaus ylivelkaisuuden muotona alkaa korostua.

Kun velkaongelman kehitystä tarkastellaan samaan aikaan muilla mittareilla, kuten kotitalouksien järjestämättömyyden luotoilla, ulosotossa olevien henkilöiden

määrällä, maksuhäiriömerkinnän saaneiden henkilöiden määrällisellä kehityksellä, uusien velkajärjestelyhakemusten tapauskehityksellä ja vapaaehtoisia järjestelyjä pankkien kanssa tehneiden määrällä, havaitaan ongelmien selvä laskusuunta.

Velkaongelmatyöryhmä arvioi, että ylivelkaantumisen ankaran vaihe, jossa velat myös keskimäärin olivat hyvin suuret, on vähitellen ohittumassa, mutta ylivelkaongelma itsessään ei ole poistumassa. Pitkemminkin se on muuttamassa muotoaan niin, että alempien tulonsaajaryhmien pienivelkaus ylivelkaisuuden muotona lisääntyy.



Ylivelkaantuneiden auttamisjärjestelmät

Suomessa reagoitiin kansainvälisestäkin vertaillen nopeasti kasvaviin velka- ja ylivelkaisuusongelmiin. Maassa selvitettiin jo 1980-luvun jälkimmäisellä puoliskolla eri tyyppisiä velka- ja talousneuvonnan tarpeita. Ensin kirkon diakoniatyön aloitteesta vuonna 1986, sitten kunnallisen sosiaalitoimen yhteydessä vuosina 1989 ja 1990, jolloin kysymys talousneuvonnasta nousi esiin sosiaali- ja terveysministeriössä. Kunnallisten kuluttajaneuvojien toiminnassa mainitaan ensimmäiset budjettineuvontapyynnöt vuoden 1990 toimintakertomuksessa. Kirkon diakoniatyön aktiivisuus johti tulokseen saman vuoden lokakuussa, jolloin maahan perustettiin Takuu-Säätiö.

Asuntoylivelkaisten taloudellisen tilanteen parantami-

seksi otettiin käyttöön ensi-avuksi korkotukijärjestelmä. Samanaikaisesti luotiin erityishankintalainoitus, jolla pyrittiin siihen, että kunnat ja muut yleishyödylliset yhteisöt ostaisivat ylivelkaantuneitten asuntoja vuokra-asunnoiksi. Lainojen ja siihen liittyvien avustusten kysyntä jäi kuitenkin vähäiseksi.

Samoihin aikoihin valmisteltiin velkajärjestelylainsäädäntöä, jonka voimaan saatamiselle oli syntyneen taloudellisen tilanteen vuoksi voimakkaita yhteiskunnallisia ja poliittisia paineita. Eduskunta hyväksyi syksyllä 1992 yksimielisesti lain yksityishenkilön velkajärjestelystä. Laki tuli voimaan 8.2.1993. Laissa säädetään menettelystä, jonka avulla ylivoimaisiin velkaongelmiin joutuneen yksityishenkilön taloudellinen tilanne voidaan korjata. Yrityksille on puolestaan laki yrityksen saneerauksesta, jossa säädetään taloudellisissa vaikeuksissa olevan velallisen jatkamiskelpoisen yritystoiminnan tervehdyttämisestä.

Lopuksi

Apulaisosastopäällikkö Reijo Väärälä arvioi, että sosiaalinen luototus jo kokeilunakin on iso asia yhteiskunnalle. "Sosiaalisen luototuksen kokeilu on kuitenkin tarpeen, saadaksemme selville luototuksen sopivuus yhteiskuntamme osaluueksi sekä sopiiko se ylipäänsä kunnan sosiaalitoimen yhteyteen, missä laajuudessa ja missä muodossa toteutettuna. Meillä on vain hypoteesi asiasta. Uskomme kuitenkin, että sosiaalisen luoton käyttäjät palaavat ns. markkinakelpoisiksi kansalaisiksi saatuaan talouden tasapainoon kohtuullisilla lainajärjestelyillä".

Tarja Kinnunen



Ei taida kovin moni tuntea ot-sikkona olevaa harrastustani...

Kyseessä on muodostelmaluistelu, jota harrastan Etelä-Vantaan Taitoluistelijoiden, 30 muun pääasiassa naispuolisen ja muutaman rohkean miehen kanssa. Ryhmämme nimi on kuvaavasti Last Steps! Itse olemme vitsailleet, että Final Steps olisi ollut myös oiva nimi meille, onhan kyseessä ryhmä, jonka keski-ikä lähentelee 40 vuotta. Ryhmämme on kuitenkin nuori ajallisesti, aloitimme luistelemisen yhdessä vasta tammi-kuussa 1998.

Jääajat ovat luistelijoiden tunnetusti huonot ja olimme viime talvena jäällä sunnuntai aamuisin klo. 9 - 11. Nyt syksyksi saimme jo sellaisen ajan, jolla karsittiin kaikki ne pois, jotka eivät todella halua harrastaa luistelua Last Step'-issä..., olemme nimittäin jäähallilla lauantai-iltaisoin klo. 21-22...

Valmentajanamme toimivat vuorotellen **Monna Arvonen** ja **Nina Östman**, jotka kärsivällisesti pyrkivät ohjaamaan meitä muodostelmaluistelun vaativiin askelsarjoihin, kaariin ja kuvioihin. Ei ole niinkään helppoa luistella suorassa rivissä samaan tahtiin viiden muun luistelijan kanssa, saati sitten pyöriä ns. myllyssä, niin että esim. neljä luistelijaa ottaa keskellä tois-

Harrastuksenani

Synchronized Skating



tensa käsistä kiinni ja muut kiertävät kehää rivissä, reunoilla olevien saadessa pitää itseään pystyssä jo hurjasakin vauhdissa. Valmentajamme kehuvat meitä useastikin sanomalla, "hei, sehän meni paremmin kuin minoreilla", vertaamalla meitä siis kymmen vuotiaisiin muodostelmaluistelijoihin, joilla tosin saattaa harrastusvuosia olla jo useita.

Tällaistakin oppimisen iloa voi siis kokea vielä tässäkin iässä, meistä ei monikaan ole entisiä eikä nykyisiä luistelun ammattilaisia. Kilpailuihin valmentajamme eivät meitä vielä viime keväänä päästäneet..., mutta tulevana kautena pääsemme myös kilpailutunnelmaan mukaan.

Olemme olleet erittäin tyytyväisiä koviin, hikisiin harjoituksiin ja siihen hyvään fiilikseen, minkä jäällä saamme luotua vielä lauantaiyönäkin!

Last Step'pari
Tarja Kinnunen

Opiskelijan silmin:

Nykypäivän luottohallinto- käsitteitä



Hanna Nurmi

Luottohallinto on käsitteenä laaja ja siihen sisältyy useita osa-alueita. Kun asiat laitetaan yksien kansien väliin saadaan aikaan opus, jonka lukemiseen saattaa joiltakin mennä ikä ja terveys. Jo tästä voi päätellä millaisen haasteen edessä on ollut Helsingin Kauppakorkeakoulun oppilas Jani Naukkarinen, jonka seminaarityön aiheena on luottomyynti sen kaikkine kommervenkkeineen.



Jani Naukkarinen on Helsingin Kauppakorkeakoulun kansainvälisen keskuksen alemman (kauppatieteiden) kandidaatin tittelin tavoittelijoita. Bachelor of Business Administration (BBA) tutkinto on intensiivinen n. 2,5 vuotta kestävä koulutus englannin kielellä. Valmistumiskriteereinä tenttien suorittamisen ohella ovat opiskelu ulkomaisessa yliopistossa yhden lukukauden ajan sekä seminaarityö, mikä on ainut suomen kielellä suoritettava opintokokonaisuus. Seminaarityön

Jani on jo saanut valmiiksi ja tällä hetkellä hän on vaihtopilaana Hollannissa Rotterdamin yliopistossa. Janin tarkoituksena on palata takaisin kotimaahan vuoden vaihteessa, jolloin BBA-tutkintotodistuksen voi laittaa takataskuun.

Janin seminaarityön aiheena on luottohallinto ja siihen liittyvät eri osa-alueet. Tarkoituksena on tarkastella mm. alalla toimivien ammattilaisten näkemyksiä omasta alastaan ulkopuolisen silmin sekä kartoittaa niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat luottopäätösten syntyyn. Jani on pyrkinyt keskittymään oleellisiin luottohallinnon pääkohtiin ja alalla toimivien henkilöiden omakohtaisiin näkemyksiin alasta kokonaisuutena. Seminaarityön alkuun Jani pohtii miksi on luottomyyntiä ja miten luottohallinto- ja politiikka yrityksissä määritellään. Kun luottopäätösten perusteet ja varoittavat esimerkit on käyty läpi Jani siirtyy miettimään erilaisten sopimuskumppaneiden merkitystä sekä saatavan perusteita ja syntymistä. Hän on ottanut

myös huomioon vakuuksien merkityksen ja käytön luottokauppaa harjoittaessa sekä miettinyt laskutuksen ja luotonvalvonnan merkitystä kustannustehokkaassa ja rationaalisessa luottohallinnossa. Jani tarkastelee myös vapaaehtoisen ja oikeudellisen perinnän käsitteitä sekä kertoo asianomistajavaatimuksesta rikosoikeudenkäynnissä ja konkurssista saatavan vahvistamiskeinona.

Työnsä tietojen analysoinnin loppusuoralla Jani tulee siihen tulokseen, että luottohallinto on käsitteenä laaja ja alati muuttuva kokonaisuus. Sisällön tarkka määrittely ja yksilöinti voi olla hankalaa ja riippuu paljolti määrittelijöistä. Kuitenkin hän löysi punaisen langan alan ammattilaisten ajatusten keskuudesta ja toteaa, että luottohallinnon parissa työskentelevät kokevat alansa haasteellisena ja alati uutta tarjoavana alana.

Jania työssään auttaneet ammattilaiset suhtautuivat Janin mukaan uteliaaseen opiskelijaan myönteisesti ja yhteistyö sujui kaikilta osin hienosti. Hän haluaakin välittää erikoiskiitoksensa seuraaville henkilöille: **Margit Ansa-maa** (Yrityspalvelu Ansamaa Tmi, yrittäjä), **Kari Mälikärki** (Kaukomarkkinat Oy, rahoituspäällikkö), **Mats Nybondas** (Dun & Bradstreet Finland Oy, toimitusjohtaja), **Kai Palmén** (Scansped Oy, luottopäällikkö) sekä **Sirkka Wallas** (Neste Markkinointi Oy, luottopäällikkö).

Jani on itse sensuroinut työnsä arat kohdat allekirjoittaneelle ja niinhän se on, että lyhyestä virsi kaunis. Siispä Janin sanoin: "Kiitän, kuitaan ja poistun takavasemmalle" ja lähdén etuovesta ulos kirpeään aurinkoiseen syyspäivään.

Luottomiehet -
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
20.8.1998 hyväksytyt
uudet jäsenet

Arina Riitta
luotonvalvoja
Toyota Finance Finland Oy
Korpivaarantie 1
01450 VANTAA

Ilkka Ari
luottopäällikkö
Sonera Oy
PL 106
00051 SONERA

Linnoaho Tanja
yo-merkonomi
Starkjohann Oyj
Suomen LVI-Tukku
Virkatie 1
01510 VANTAA

Muhonen Jouni
lakimies
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00580 HELSINKI

Pirttijärvi Mari
asiakaspalvelupäällikkö
Contant Oy
Kuninkaankatu 21
33100 TAMPERE

Rantala Inga
luotonvalvoja
Valtra Oy
PL 200
40101 JYVÄSKYLÄ

Tunnela Liisa
perintäneuvoja
Eräpäivä Oy
Yliopistonkatu 31
20100 TURKU

Vahtera Kati
yo-merkonomi
TS-Yhtymä Oy
PL 95
20101 TURKU

Luottomiehet -
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
10.9.1998 hyväksytyt
uudet jäsenet

Björklund Nina
toimistos sihteeri
Lakimiesten Perintätoimisto
Läkkisepänkuja 2 A
02600 ESPOO

Freudenthal Björn
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy
PL 47
00241 HELSINKI

Järvinen Leena
luotonvalvoja
Oy Philips Ab
Sinikalliontie 3
02630 ESPOO

Laakkonen Arja
perintäkäsittelijä
Kreditstyrning Oy
PL 53
00501 HELSINKI

Lehikoinen Maarit
talouspäällikkö
Luottokunta
00050 LUOTTOKUNTA

Leskinen Mirja
luotonvalvoja
Diners Club Finland Oy
Lintulahdenkatu 2
00036 DINERS CLUB

Mavroudis Tarja
luotonvalvoja
Diners Club Finland Oy
Lintulahdenkatu 2
00036 DINERS CLUB

Salmivuori Pekka
osastopäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
PL 16
00581 HELSINKI

Sarkia Ilkka
osastopäällikkö
SLO Oy
PL 88
01741 VANTAA

Tukonen Vesa
tradenomi
Luottokunta
Heikkiläntie 2
00210 HELSINKI

Luottomiehet -
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
15.10.1998 hyväksytyt
uudet jäsenet

Keso Hillevi
luotonvalvoja
A-Rakennusmies Oy
PL 118
00701 HELSINKI

Uino Päivi
lakimies
Justitia Jälkiperintä Oy
Hämeenkatu 24 B
33200 TAMPERE



UUDET JÄSENET

Eriläiset Yhteisöryhmät kuluttajina

Margit Ansamaa

Uusyrittäjä 1/98 lehdessä oli artikkeli: Yrittäjäyysneuvontaa naiselta naiselle, jossa Kauppa- ja teollisuusministeriön ylitarkastaja **Olli Aulio** kertoi "Mielenkiintomme rahoittaa Naisyrittäjäkeskusta ei lähde sukupuolten tasa-arvosta, vaan markkina-ajattelusta. Haluamme edistää uusien yritysten perustamista, ja jos naisyrittäjäyden edistäminen auttaa luomaan uusia yrityksiä, miksi emme tekisi sitä".



Ylitarkastaja Eeva-Liisa Koltta-Sarkanen, Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Kauppa- ja Teollisuusministeriö järjesti elokuussa keskustelutilaisuuden, jossa aiheena oli erikokoisten kuluttajien jokapäiväiseen vaatetukseen ja elämiseen liittyvät ongelmat ja niiden ratkaisumahdollisuudet kaupan- ja teollisuuden toimialoilla. Osallistujina mm.

Iso- ja Pienikenkäisten yhdistyksen jäseniä, kaupan ja teollisuuden edustajia, kuluttajaviranomaisia sekä kuluttajalehti.

Ylitarkastaja **Eeva-Liisa Koltta-Sarkanen** Kauppa- ja teollisuusministeriöstä luonnehti heidän rooliaan seuraavasti. "Halusimme antaa eri tahoille mahdollisuuden keskustella aiheesta ja sen ongelmien ratkaisusta. Olemme tässä enemmänkin välittäjän roolissa kuin antamassa valmiita ratkaisuja. Vaatetukseen, asumiseen sekä muihin välineisiin liittyvät ongelmat ovat aina olleet olemassa, mutta vasta nyt niistä on julkisuudessa enemmän keskusteltu. Eri asia on, mitä keinoja viranomaisilla on selvittää erityisryhmiin kuuluvien todellinen lukumäärä. Lisäksi vielä se, millä perusteella kuluttajan katsotaan kuuluvan tai hän kokee kuuluvansa erityisryhmään. Ihminen voi kokea kuuluvansa erityisryhmään hyvinkin erilaisiin seikoihin perustuen".

Keskustelimme erilaisista lainsäädännöllisistä mahdollisuuksista vaikuttaa kuluttaja-tuotteiden saatavuuteen tai hintaan. Lainsäädäntöteitse ei erikokoisten kuluttajien ongelmia kuitenkaan voida ratkaista, kertoi Eeva-Liisa Koltta-Sarkanen. "Ongelman laajuutta voitaisiin selvittää tutkimuksella. Tutkimuksen tekemiseen pitäisi kuitenkin löytää jostakin rahaa. Luon-

nollisesti kartoitamme kaikki keinot ja mahdollisuudet vaikuttaa asiaan".

Pieni nainen – kansanedustaja Arja Ojala



Kansanedustaja **Arja Ojala** on yksi "erityisryhmäläinen". Kokemuksensa mukaan hän kohtaa päivittäin asioita, joissa ei löydy sopivia kenkiä ja vaatteita, kuin myös huonekalujen ja muiden välineiden käyttö aiheuttaa ongelmia. Niinhän se on, ettei missään asiassa ole vain yhtä puolta kuten esimerkiksi ilmenee. Arja Ojala kertoikin "esimerkiksi poistuessani junasta saan usein turvautua itseäni pidempien henkilöiden apuun. Junan askelman ja aseman korokkeen väli on usein suunniteltu 'pitkäjalkaisille' enkä ilman vastaanotta-

mista pysty turvallisesti laskeutumaan alas. Olenkin koenut monia humoristisia hetkiä kollegoideni ottaessa minut syleilyynsä”.

Vakavammin puhuen, ilman 'standardimittoja' on ongelma vähemmän humoristinen. Arja Ojala pohtiikin mistä löytyisi riittävä valikoima mm. sopivia kenkiä, jotka olisi suunniteltu aikuiselle naiselle. Puhumattakaan huonekaluista, jotka olisivat säädettäviä ja siten turvallisia myös pienemmälle ihmiselle! ”Työ-säni osallistun mm. tilaisuuksiin, joissa istuimet ovat liian korkealla eivätkä jalkani ylety lattialle. Tämä rasittaa ja aiheuttaa ylimääräistä väsymystä ja vaikeuttaa keskittymistä moniin tärkeisiin asioihin. Monet tuolithan on suunniteltu näyttäväksi ja isommille kuluttajille. Suunnittelussa tulisi ottaa entistä enemmän huomioon säädettävyys ja erilaisten kuluttajien tarpeet. Vammaisille on kehitetty tällaisia huonekaluja ja välineitä, mutta saatavuus ja hinta on vielä esteenä niiden hankinnalle. Jos ne olisivat laajemmin saatavissa, niin kysyntä sekä tarjonta kohtaisivat ja siten myös hinta putoaisi. Normaalisti myös keittiökalusteet ovat kiinteitä ja liedet ym. ovat valmiina, mutta niissä korkeuksissa palaa usein hihat valmistettaessa ruokaa eikä astiakaapin ylemmille hyllyille ylety ilman tuolia”.

”Asenteiden muuttamista ja erilaisuuden hyväksymistä tarvitaan lisää. Päättäjät ja jopa ministeriöiden virkamiehet eivät aina tiedosta ja ymmärrä ongelman laajuutta. Monilla saattaa olla kyse omasta identiteetistä, joka saattaisi horjua huomattuaan myös itse kuuluvansa erityisryhmään. Kyse onkin kokonaisvaltaisesta itsetunnon,

lasten kasvun sekä terveyden ja turvallisuuden asiasta. Ongelma ei ole pelkästään käytännöllinen, vaan liittyy vahvasti ihmisen psyykkiseen ja fyysiseen hyvinvointiin”.

Keskustelumme jatkuessa mietimme, millä tavoin kysyntä ja tarjonta sitten kohtaisivat toisensa. Löytyisikö lainsäädännöllisiä tai muita keinoja ongelman ratkaisemiseksi. Yksi voisi olla pienyrittäjyyden tukeminen vielä enemmän sekä erilaisten helpotusten ja avustusten antaminen yrityksille, jotka valmistaisivat tuotteita erityisryhmille. Voisiko se tuoda ratkaisun ongelmaan? Arja Ojala kertoi, ”näyttäisi siltä, että KTM:ssä on ymmärretty pienyrittäjälainojen myöntämisen merkitys. Niistä naislainan määrärahoja on lisätty kerta kerralta ja siten annettu nimenomaan osaamiselle mahdollisuus. Naisyrittäjät toimivat usein aloilla jossa kone- ja laitekanta on vähäisempää ja vakuuksien puute estää yrittäjyyden. Naisyrittäjälaina on-

kin yhteiskunnan tuki naisyrittäjille. Ongelmana on kuitenkin kokonaismäärärahojen rajallisuus. Pienyrittäjyys suuntautuu myös aloille, jotka palvelevat ja tarjoavat yksilöllisiä ratkaisuja. Niiden yritysten määrä on koko ajan kasvava, sillä suuryritykset eivät pysty lisäämään henkilökuntaa, pikemminkin vähentävät sitä mm. automatisoinnin vuoksi. Tulevaisuudessa korostuu nimenomaan käsityöläis-yrittäjyys ja se tulee omalta osaltaan lisäämään työllisyyttä sekä valikoimien monipuolisuutta”.

Lopuksi Arja Ojala tuo esille ilonaiheena sen, että kansanedustajan lähettämä kirjelmä kauppa- ja teollisuusministeriöön otettiin vakavasti, ja se tuotti tuloksia jo nyt. Järjestetty keskustelutilaisuus ja myöhemmin mahdollisesti perustettava toimikunta toisivat mahdollisuuden poistaa ongelmia, jotka kohtaavat erityisryhmiä jokapäiväisessä elämässä.

Kuluttajaviraston keinot



Kuluttajaviraston ylijohtaja **Marita Wilska** kertoi, että heidän keinonsa vaikuttaa ongelman ratkaisuun ovat enemmänkin ns. pehmeitä keinoja. ”Monet asiat, joiden kanssa

työskentelemme ovat sellaisia joista on lainsäädäntö olemassa. Viranomaiset ovat tottuneet toimimaan asioissa, joissa nimenomaan lainsäädäntö antaa mahdollisuuden vaikuttaa ja puuttua asioihin kuten esim. tuotteen turvallisuuteen terveellisyteen, kuluttajille sopivuuteen jne. Pehmeämpi vaihtoehto on valistus- ja informaatiotoiminta. Toiminnassamme korostuukin kuluttajanäkökulman esille tuominen. Se voi olla vaikuttamista asenteisiin ja tottumuksiin tai jonkun toisen viraston toimintaan. Samoin se voi olla vaikuttamista elinkeinoelämän toimintaan ja usein myös julkisen keskustelun herättä-

mistä. Tämän tehtäväalueen olemme ottaneet itsellemme. Yksi päätehtävämme on kuluttaja-informaatio, jonka avulla parannamme kuluttajien hinta- laatu- ja ympäristötietoisuutta.

Eritysryhmien ongelmassa kuluttajaviraston keinot eivät riitä kovin pitkälle, ainakaan vielä tässä vaiheessa. "Kun teemme kuluttajatutkimusta, niin ne tehdään yleensä tuotteista ja palveluista, joita on saatavilla. Eritysryhmien kohdalla kohtaamme ongelman, ettei tuotteita ole saatavilla. Mielenkiintoista järjestetyssä keskustelutilaisuudessa oli edustettuna olevien yhdistysten toivomus, että viranomaisien pitäisi puuttua saatavuuteen enemmän. Siten se ei jäisi vapaaehtoisjärjestöjen varaan. Mikäli markkinamekanismit eivät pystyisi sitä ratkaisemaan. Kysymys on vaikea ja sen takia tästä tulee ehkä suhtautumiskysymys siitä, onko virastolla mitään muuta mahdollisuutta kuin informaation lisääminen, jos lainsäädäntöä ei ole olemassa. Käydyssä keskustelutilaisuudessa tuli selkeästi esille kattavien selvitysten tekeminen. Pohtia tulee kuitenkin myös kysymystä, onko viranomaisten turvattava erityisryhmien tuotteiden saatavuus. Rajanveto asiassa on vaikeaa" sanoo Marita Wilska.

Hän jatkaa "Mielestäni järjestetty keskustelu oli hyödyllinen, sillä se avasi uuden näkökulman asioihin. Monesti ongelmaa ei tiedosta, ellei asiasta ole käyty keskustelua laajemmin tai siitä ei ole muuten riittävästi tietoa. Kuluttaja-asiainneuvottelukunnassa on asiasta kyllä keskusteltu, mutta ongelman laajuutta ei pystytty vielä hahmottamaan pelkän kirjallisen aineiston perusteella. Keskustelussa tuli esille eri tahojen kertomat

kokemukset ongelmista, jotka konkretisoivat lisää ongelma-kenttää. Viranomaisilla ei ole kuitenkaan resursseja palvella yksittäisiä ryhmiä. Tulemme kartoittamaan mahdollisuutta tehdä kuluttajatutkimus asiasta, jolloin ongelman laajuus selviäisi ja se antaisi mahdollisuuden analyysiksi asiaan tarkasteluun jatkossa. Tarkoituksena olisi selvittää, missä ovat keskeisimmät ongelmat. Sitä kautta tietäisimme, missä riittäisivät pehmeämmät keinot ja missä taas tarvittaisiin vaikuttamista toisiin viranomaisiin".

Paneelikeskustelussa esille tullut toimikunnan perustaminen selvittämään asiaa, ei ole Marita Wilskan mielestä ollenkaan huono ajatus. Toimikunnassa tulisi olla eri viranomaisia, joiden tehtäväkentät määriteltäisiin kuten kuluttajaviranomaisen. Terveystieteiden, kaupunkisuunnittelun jne. Vapaaehtoisjärjestöjen näkökulman esilletuominen olisi olennaista, koska sieltä tulisi oikea kysymyksenasettelu ja ongelma esille. Marita Wilskan näkemys oli myös, että KTM suhtautuu myönteisesti tutkimuksen teettämiseen ja tulee jatkossa mahdollisesti luomaan yhteyksiä tutkimuskeskukseen. Kuluttajavirasto tulee silloin olemaan mukana tutkimuksessa.

"Standardoinnin osalta näkisin asioiden olevan vielä avoimia ja niiden kehittäminen kesken. Keskustelussa tuli esille myös suomen markkinoiden pienuus. Elinkeinoelämä ei näe ehkä riittävästi kannattavuutta lähteä palvelemaan erityisryhmiä". Toisaalta tämä antaa mahdollisuuden erikoistumiseen. Tällöin verkottuminen suurien ja pienten yritysten kesken tulee korostumaan. Pienyrityksillä on usein vastassa myös

pääomien puute sekä toimintaan kohdistuvat ympäristön asenteet ja ennakkoluulot totea lopuksi kuluttajaviraston ylijohtaja Marita Wilska.



Pieni- ja Isokenkäiset ry on vuonna 1995 perustettu valtakunnallinen järjestö, jonka jäsenet ovat erityisen lyhyitä tai pitkiä, pieni- tai iso-jalkaisia omaan ikäryhmäänsä verrattuna.

-Kuluttajaryhmämme kohtaa monenlaisia ongelmia jokapäiväisessä elämässään. Kaiken toiminnan tarkoituksena onkin ollut alusta alkaen helpottaa erikoiskokoisten henkilöiden elämää tässä standardoidussa maailmassa, sanoo yhdistystä alusta asti luotsannut puheenjohtaja **Maiju Havinen**.



- Toimimme äärikokoisten henkilöiden, tuottajien, kauppiaiden ja viranomaisten välisenä linkkinä ja verkunkotajana. Keräämme aktiivisesti tietoa kansainvälisesti ja pidämme yhteyttä muiden maiden vastaaviin yhdistyksiin. Tärkeitä tiedotuskanavia kaikille osapuolille ovat olleet Kengän Koputuksia-jäsenlehtemme sekä www.mpoli.fi/koputuksia -kotisivumme inter-

netissä. Lisäksi jäsenrekisterimme ja yritysrekisterimme tarjoavat tietoa mahdollisista ostajista ja ostospaikoista valtakunnallisesti.

- Olemme jatkuvasti yhteydessä myös valtakunnan päättäjiin ja eri alojen asiantuntijoihin, jotta erikoiskoikeiset henkilöt saavuttaisivat ihmisinä ja kuluttajina tasaveroisen aseman muihin kansalaisiin verrattuna. Nyt eriarvoisuus näkyy muun muassa sekä tuotteiden huonossa saatavuudessa että niiden tavallista korkeampina hintoina. Monet jäsenemme ovat kertoneet, ettei heillä ole ollut koskaan mahdollisuutta oman persoonallisuutensa ilmentämiseen sopivilla tuotteilla. Rahallakaan ei saa kaikkea. Esimerkiksi isojalkaisimmat mieshenkilöt eivät voi hakeutua työhön, jossa edellytetään turvajalkineita. Niitä ei Suomesta saa edes tilaustyönä.

- Pituus ja jalan koko ovat ominaisuuksia, joihin ei itse voi vaikuttaa. Jotkut meistä kokevat olevansa erikoiskoostaan johtuen vammaisia. Samalla tavalla kuin liikuntarajoitteisten tarpeet huomioidaan esimerkiksi rakentamisessa ja julkisissa kulkuvälineissä, myös erikoisköön vaatimukset tulee mielestämme huomioida yhdyskuntasuunnittelussa. Vammaislakien lisäksi tarvitaan uusia säännöksiä turvaamaan äärikoikeisten oikeuksia tasaveroisena kuluttajana.

- Esitimme eduskuntakäyntimme yhteydessä kesältä 1997 perustettavaksi työryhmää, joka kartoittaisi erikoisköön kuluttajaa koskevat ongelmat sekä suunnittelisi niihin ratkaisut. Toiveemme ei ole toteutunut ainakaan vielä. Ilmassa on monia ratkaisemattomia ongelmia, joihin olemme esittäneet ratkaisua, esimerkiksi:

Ongelma: Kaupan ja teollisuuden käyttöön tarvitaan pikaisesti tietoa kansalaisten pituudesta ja jalan koosta. Ilman tilastoituja tietoja näillä ei ole taloudellisia mahdollisuuksia palvella nykyisten mittataulukoiden ulkopuolelle jääviä marginaaliryhmäämme.

Ratkaisuehdotus: Neuvalatoiminta, kouluterveydenhuolto sekä ikäkausittaiset terveystarkastukset tarjoavat mahdollisuuden kansalaisten mittaamiseen, tietojen tilastointiin ja seurantaan. Näitä tietoja voivat hyödyntää useat eri teollisuuden alat, kuten esim. rakennus-, kaluste-, auto-, vaatetus- ja jalkine-teollisuus. Hanke voidaan toteuttaa yhteistyössä jonkun muun Euroopan maan kanssa ja hakea sille osarahoitusta Euroopan Sosiaalirahastosta.

Ongelma: Tuotteet ovat erikoisvalmisteisia ja erikoishintaisia silloin, kun niitä on yleensä saatavana. Jo tuotantovaiheessa erikoisköön tuotteeseen on lisättävä hintaa, koska tuotantosarjat ovat niin pienet. Lisämaksu kertyy lopulliseen kuluttajahintaan. Kuluttajalla ei ole varaa ostaa, kauppialla ei ole varaa myydä edullisemmin ja luotolla, eikä teollisuudella ole varaa tuottaa halvemmalla.

Ratkaisuehdotus: Etsitään aktiivisesti rahoituskanavia, jotka ovat kiinnostuneita tuotekehittelystä. Tehdään aina kun voidaan sellaisia tuotteita, jotka sopivat kaikille koosta riippumatta. Arkipäiväistetään säädettävyys. Ne, jotka ensimmäisenä osavat hyödyntää tämän markkinaraon, saavat selvän kilpailuedun muihin verrattuna. Tyyppiesimerkki hyödyntämisestä löytyy vaikkapa keittiökalusteista, joiden säädettävyys lisää asunnon myyntiarvoa. Erikoisköön vaatteen,

jalkineiden urheiluvälineiden yms. valmistusta tai myyntiä tuetaan valtion varoin niin, että tuotteet ovat samanhintaisia kuluttajalle hänen koostaan huolimatta

- ”Tänään minua ilahduttaa suuresti, että olemme onnistuneet herättämään tiedotusvälineissä keskustelua ihmisen ”oikeasta” mitasta ja oikeudesta omaan persoonaan. Suurin osa kansalaisista ei ole aikaisemmin tiedostanut erikoisköön mukanaan tuomia ongelmia, emmekä me ole niitä julkisuuteen saattaneetkaan. Olemme pitäneet tämän ”häpeällisen” koon aiheuttamat kipeät asiat sisällemme ja nauraneet muiden mukana kanoottivitsseille. Nyt ilon aiheet löytyvät mm. riemukkaista jasentapaamisistamme, joissa jokainen pienen tai suurine jalkoineen on ihan sopivan kokoinen ihminen”, sanoo Maiju Havinen.

LYHYT-KASVUISET KULUTTAJINA

Lyhytkasvuisten erityistarpeita ei tunneta riittävän hyvin ja lyhytkasvuisten määrä kuluttajina koetaan liian pieneksi, jotta heidän tarvitsemien tuotteiden kehittelyä tuettaisiin, valmistukseen panostettaisiin ja hankintatilanteissa ilmeneviä epäkohtia korjattaisiin. Yritykset eivät pysty tarjoamaan tuotteitaan ja palvelujaan tasavertaisesti kaikille kuluttajaryhmille.



Puheenjohtaja Sirkka Paananen.

Lyhytkasvuiset - Kortväxta ry

on v. 1984 perustettu järjestö, jonka jäsenmäärä on tällä hetkellä 690. Toimialueena on koko maa. Yhdistyksellä on runsaasti erilaisia toimintamuotoja; kokouksia, alue-, tukihenkilö-, perhe- ja nuorisotoimintaa sekä kansainvälistä-, koulutus- ja tiedotustoimintaa. Jäsenlehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa.

Yhdistyksen *tarkoituksena* on toimia jäsenistön yhdyssiteenä, valvoa heidän etujaan ja työskennellä kasvuhäiriöiden aiheuttamien vammojen ja haittavaikutusten tutkimuksen, ehkäisyn, hoidon ja kuntoutuksen edistämiseksi. *Tavoitteena* on välittää tietoa lyhytkasvuisuudesta ja siihen liittyvistä asioista, antaa tietoa eri viranomaisille ja päätäjille, jotka tekevät työtä lyhytkasvuisten parissa, tukea samanlaisessa elämäntilanteessa olevaa lyhytkasvuista ja/tai hänen perhettään ja läheisiään, kerätä tietoa eri diagnosoijaryhmien hoitomuodoista ja tutkimuksista sekä vaikuttaa asenteisiin ja poistaa ennakkoluuloja.

Lyhytkasvuisuudesta aiheutuvat haitat

Ulottuvuuden haitat. Kaikki on liian korkealla ja liian kauka-

na. Standardimitoitetuissa ympäristössä ei ole tarpeeksi huomioitu erityismitoitusta tarvitsevia (esim. portaat, hissit, ovet, puhelin-, pankki- ja bensa-automaatit, asiakastiskit). Lyhytkasvuisella voi olla liikkumisessa, jaksamisessa ja toimintakyvyssä hyvinkin suuria rajoitteita, jolloin ulottuvuushaittojen lisäksi tavanomaiset toiminnot esim. asunnoissa, kouluissa, asioinnit virastoissa ja kauppoissa sekä yleisten kulkuvälineiden käyttö on huomattavasti hankalampaa, usein jopa mahdotonta.

Uskottavuuden haitat. Lyhytkasvuisen on aina todistettava olevansa ikäistensä vertainen eli häntä kohdellaan pituuden eikä iän mukaan. Käytännössä tämä koetaan esimerkiksi "ylipuhumisena"; hänelle itselle ei puhuta, vaan puhutaan seurassa olevalle ns. normaalimittaiselle lyhytkasvuista koskevista asioista. Tätä tapahtuu myös asiakaspalvelutilanteissa.

Jokapäiväisiä asioita

Standardimitoituksella valmistetut tuotteet; vaatteet, jalkineet, huonekalut, liikunta- ja harrastusvälineet jne ovat liian suuria lyhytkasvuisille. Epäkäytännöllisiä ovat myös lasten cm- kokoina valmistetut tuotteet. Lyhytkasvuista aikuista ne eivät palvele mitoitukseltaan, eivätkä mallit vaaleanpunaisine mikkihii-ripaitoineen tai smurffitennareineen vastaa aikuisen kuluttajan makua. Lyhytkasvuisen lapsen ja nuoren kehityksen kannalta on tärkeää, että myös hänelle olisi tarjolla oikean kokoisia ikäkauttaan vastaavia tuotteita.

Harvassa ovat ne ammatitilaiset, jotka hallitsevat lyhytkasvuisten vaatetuksen edel-

lyttämää erityismitoitusta, kaavoitusta ja valmistusta. Lisämuutosten tarve, yksityiskohtien koko ja sijoittelu, kiinnittimien ja materiaalien valinnat, puettavuus ym lukuisat asiat tulisi tiedostaa niin, että vaatteissa olisi mahdollisimman kattavasti huomioitu lyhytkasvuisen vartalon mittasuhteet, liike- ja toimintarajoitteet sekä tietenkin toimintaan ja ilmaisuun liittyvät erityispiirteet.

Samaa tietotaitoa tarvitaan kalustevalmistuksessaakin. Lyhytkasvuisen on esim. vaikea käyttää tavallista nojatuolia, koska raajat ovat lyhyet tai niiden mittasuhteet ovat poikkeavat. Tukityynyjen ja korokkeiden asettelu ei takaa ergonomista ja rentouttavaa istuma-asentoa.

Lyhytkasvuiselle sopivan kokoisen valmiin tuotteen löytäminen on työlästä, monesti sitä ei löydy lainkaan. Tuotteen hankintapaikasta ei ole saatavissa asiantuntevaa muutos- ja korjauspalvelua. Näihin erikoistuneita yrityksiä ei ole riittävästi, ei myöskään sellaisia, jonka toimialaan kuuluu tuotteen valmistus asiakkaan haluamin mitoin. Tieto jo olemassaolevista alan yrittäjistä ei tavoita tarvitsijoita.

Suunta parempaan, mutta ratkaisut toteutuvat hitaasti

Viime aikoina on tiedostettu takavuosia paremmin pieniin ja harvinaisiin vammaryhmiin kuuluvien lyhytkasvuisten tarpeita kuluttajina. Edelleen esiintyy täydellistä tietämättömyyttä ja myös välinpitämättömyyttä asioitamme kohtaan. Sekä asenteissa että käytännön ratkaisuissa on kuitenkin pikkuhiljaa näkyvissä muutoksia parempaan.

Muutamien oppilaitosten

opetuksessa on jonkin verran jo huomioitu lyhytkasvuiset siten, että esim. vaatetukseen, ravitsemusliikkeiden ja sosi-aali-ja terveyspalvelujen käyt-töön liittyvistä asioista on teh-ty oppilastoita ja -tutkielmia. Lyhytkasvuisten ongelmia jo-ka päiväisen elämän toimin-noissa sekä asunnon muutos-töihin liittyviä seikkoja on tar-kasteltu. Kuopion Yliopiston erityisvaatetutkimuksessa on huomioitu lyhytkasvuiset, sa-moin VTT:n Easytex-projektis-sa. Toivottavaa onkin, että saatua tietoa pystyttäisiin ny-kyistä tehokkaammin ja nope-ammin hyödyntämään mah-dollisimman laaja-alaisesti suoraan ao. kohderyhmälle.

Lyhytkasvuille aiheutuu runsaasti ylimääräisiä kus-tannuksia tuotteiden muutos-ja korjaustöistä sekä teettä-misestä. Kulujen säästämi-seksi olisikin järkevää satsa-ta tuotekehittelyyn ja huomi-oida yksilöllisen muutostar-peen edellyttämät mahdolli-suudet valmistuksessa. Toi-mivien kalusteiden, apuväli-

neiden sekä oikealla tavalla tehtyjen ratkaisujen myötä useimmat lyhytkasvuiset sel-viytyvät hyvin arkipäivän ti-lanteista pienestä koostaan huolimatta.

Tiedostamalla olemassa-olevat haitat ja haasteet, eri tahojen avoimella ja kaikkia osapuolia arvostavalla yhteis-työllä on mahdollisuus saa-vuttaa laadukkaita, toimivia ja kohtuuhintaisia ratkaisuja. Näin lyhytkasvuiset ihmiset voisivat olla tasavertaisia ku-luttajia muiden ryhmien kans-sa.

Miksi ihminen on lyhytkasvuinen?

Lyhytkasvuiseksi sanotaan ihmistä, jonka pituus kasvu-iässä eroaa merkittävästi ikä-tovereiden pituudesta ja on aikuisena alle 140 - 150 cm. Lyhytkasvuisuudelle on ole-massa satoja lääketieteellisiä syitä esim. luuston muodos-tumisen ja luissa olevien kas-vuvyöhykkeiden häiriöt, kro-mosomimuutos, hormonihäi-

riö, sisäelinten sairaus. Diag-noosista riippuen mm. nivel-ten liikerajoitukset, selkärän-gan jäykkyys, näön tai kuu-lon heikkous vammauttavat henkilöä. Jos lyhytkasvuisuus on ainoa oire, ei välttämättä ole syytä puhua sairaudesta tai vammaisuudesta, vaan sitä voitaneen pitää ihmiseen liit-tyvänä ominaisuutena kuten esim. vasenkätisyyttä.

Lääketieteellisin perustein määriteltynä Suomessa on noin 1000 (+300) lyhytkas-vuista henkilöä. Pienikokois-ten henkilöiden kokonaismää-rä on kuitenkin huomattavasti suurempi, kun tiedossa on, että ns. normaalimittaisten-kin joukossa on pienikokoisia erit-täin paljon.

Lisätietoja:

 **Lyhytkasvuiset - Kortväxta ry**

puh. joht. **Sirkka Paananen**
puh/fax (014) 283 566
Puolukkakuja 2 A 1
40340 Jyväskylä

N I M I T Y K S I Ä

LPT LAKIMIESTEN PERINTÄTOIMISTO OY

NINA KOSKINEN on nimitet-ty 1.7.1998 alkaen perintä-neuvottelijaksi. Nina on aikai-semmin toiminut Tietoperintä Oy:ssä ja Intrum Justitia Oy:ssä.

HELI TALJA on nimitetty 17.8.1998 alkaen perintä-neuvottelijaksi. Heli on aikai-semmin toiminut Kreditstyr-nig Oy:ssä

ANNIKA KIVIAHO on nimitet-ty 19.10.1998 alkaen perintä-käsittelijäksi. Annika on aikai-semmin toiminut Intrum Jus-titia Oy:ssä



ASIANAJOTALO

Lehtonen Malinen Moisio Oy

Asianajaja **Marja-Riitta Seulu** on liittynyt yhtiön osakkaak-si. Seulun vastuualueena on yhtiön kansainvälinen toimin-ta.

Fil.yo **Sari Paloposki** on nimi-tetty kansainvälisen osaston assistentiksi 18.5.1998 alka-en.

Minna Rissanen on nimitetty toimiston sihteeriksi 1.6.1998 alkaen.

HYVÄT, PAHAT JA RUMAT

Hallitus antoi 16.10.1998 eduskunnalle esityksen laiksi perintätoiminnan luvanvaraisuudesta. Valmistelusta vastaava kauppa- ja teollisuusministeriön työryhmä arvioi toimiluvan hakijoita olevan noin 500, joista ammattimaista perintää harjoittavia perintätoimistoja lienee enintään 200.

Perintälakiesityksen eduskuntakäsittelyn yhteydessä lakivaliokunta on 24.2.1998 todennut, että esityksen hyväksyminen edellyttää perintätoimistojen valvontaa, ja on pyytänyt täydentämään esitystä siten, että luvanvaraisuus toteutetaan. Ulosotto 2000 -toimikunta katsoo mietinnössään, että suoraan ulosottokelpoiset saatavat voidaan antaa yksityisen perintäalan perittäviksi, jos sen elinkeino-oikeudellinen sääntely järjestetään asianmukaisesti. Toimikunnan mietintöön sisältyy myös ehdotus riidattomien velkomusasioiden etenemisestä määrämuotoisen yksityisen perinnän kautta ulosottoon ilman kanteen nostamista tuomioistuimessa. Uudistus edellyttää toimikunnan mielestä perintäalan suhteellisen tiukkaa sääntelyä.

Perintätoiminnassa ei ole ilmennyt ongelmia

Perimistoimistotyöryhmän mielestä laajamittaisia epäkohtia ei ole ilmennyt. On huomattava, että velkoja tai järjestäytymätön perintäliike ei ole nykyisin velvollinen noudattamaan **hyvää** perintätapaa. Tästä johtuu, että siitä ei myöskään välitetä, vaikka se tunnettaisiinkin. Kaikki tuomioistuimet tai kuluttajavalituslautakunta eivät ratkaisukäytännössään edellytä Hyvän perintätavan noudattamista.

Kun kohtuuttomat velaliskulut tai esimerkiksi toimeksiantojen ostaminen velkojilta ei ole kiellettyä, ei niitä myöskään mielletä ongelmiksi. Suomen Perimistoimistojen Liiton jäsenyritykset pitävät tiukasti kiinni vuonna 1992 yhdessä kuluttaja-asiamiehen ja oikeusministeriön kanssa laatimastaan ohjeistuksesta. Sääntöjä seurataan partio-poikamaisen tarkasti. Ne perintätoimistot, jotka vuosien mittaan on erotettu liitosta, ovat olleet joko taloudellisissa vaikeuksissa taikka kieltäytyneet noudattamasta menettelyohjeita.

Järjestäytymättömien perintäyhtiöitten joukossa on paljon, todennäköisesti selkeä enemmistö perimisliikkeitä, jotka toimivat asianmukaisesti ja noudattavat hyvää liiketoimintatapaa. Nämä yritykset eivät ole järjestäytyneet alan liittoon periaattellisista syistä tai ne haluavat välttää jäsenmaksuja. Liitto on edunvalvonnassaan ajanut myös vapaamatkustajien asiaa sekä kansallisesti että lobbaillessaan EU:n ympyröissä. Varsinkin julkisen sektorin piirissä vallitsee yleinen käsitys, että vain järjestäytyneitä toimistoja voidaan pitää sillä tavoin luotettavina, ammattitaitoisina ja vakavaraisina sekä riittävällä tavalla velallisen intressit huomioon ottavina kuin valmisteilla oleva perintälain 9 § toimeksisajalta tulee edellyttämään.

Ovatko liiton jäsenet hyviä ja muut pahoja?

Kun ilman tuomiota tai päätöstä ulosottokelpoisten saatavien vapaaehtoinen perintä on laajalla rintamalla siirtymässä perintätoimistojen hoitoon, korostuu vapaaehtoisen perinnän määrämuotojen tarvan noudattamisen vaatimus. Esimerkiksi kunnallisen jättemaksun, terveyskeskusmaksun tai pysäköintivirhemaksun maksuunpano ja muutoksenhakukeinot poikkeavat normaalista laskusaatavasta ja ovat myös keskenään erilaisia. Velallisen oikeusturva edellyttää, että tällaisia maksuja perivä ammattitoimisto tarkoin tuntee perinnän muutosäännökset ja myös noudattaa niitä.

Perintälaissa asetetaan ammattiperijälle ankarammat vaatimukset kuin velkojalle itselleen. Tässä kohdin on ajateltu pikkukauppiasta tai verstaan omistajaa, jolle olisi ylivoimaista hankkia atk-laitteet ja -ohjelmat, joita esimerkiksi perintälain 5 §:n maksukehotuksen korkolaskenta edellyttää. Myös vahingonkorvausvastuu on ammattitoimistolla ankarampaa kuin muilla.

Hyvän perintätavan vastaisen menettelyn estäminen on perintälain ensisijainen tavoite. Juuri tähän perintätoiminnan toteuttamisen sisältöön kulminoituu vaatimus lupamenettelystä ja valvonnasta. Liiton jäsenten toimintaa valvotaan tarkasti, mikä on taakeena laadusta. Järjestäytymättömät eivät ole sen kehittämistä, mutta niiden täytyy yksittäisissä asiakassuhteissaan erikseen todistaa täyttävänsä odotukset.

Lupamenettely karsii kelvottomat

Ehdotuksen mukaan saatavien perintä toisen lukuun olisi luvanvaraista talotoimistoja ja eräitä muita poikkeuksia lukuunottamatta. Omat saatavansa velkoja voisi jatkossakin periä ilman toimilupaa. Toimiluvan hakijan on oltava luotettava ja vakavarainen. Hakijalla tulee olla palveluksessaan saatavien perintään perehtynyt perintätoiminnasta vastaava henkilö, joka huolehtii siitä, että perintätoiminnassa noudatetaan hyvää perintätapaa, ja että sitä muutinkin harjoitetaan lainmukaisesti. Hakijan olisi myös kyettävä huolehtimaan toimeksiantajan lukuun perittävistä varoista sekä toimeksiantajaa ja velallista koskevien tietojen suojaamisesta. Etelä-Suomen lääninhallitus toimi-

si lupaviranomaisena ja sen tehtävänä olisi myös valvoa lupaa edellyttävän perintätoiminnan harjoittamista.

Vakavaraisuuden ja luotettavuuden etukäteiskontrolli lienee vaikeata määritellä tarkemmin kuin lakiesityksessä. Moottoripyöräjengi esimerkiksi on luotettava, jos se on järjestäytynyt ja oikeuskelpoinen. Enemmän huomiota tulisi kuitenkin kiinnittää vastaavan henkilön pätevyyteen. Käytännön kokemus perintätoiminnasta pitäisi olla riittävä laadullisesti ja määrällisesti, minkä lisäksi tulisi vaatia perintätoimintaan soveltuva koulutus.

Hyvän perintätavan noudattamista valvottava

Vaikka luvan saamisen ennakkoehdotuksia tiukennetaan ehdotetusta, tulee koko lupamenettely mielekkääksi vasta sitten, kun toiminnan todellinen valvonta järjestetään.

Lakiesitys perustuu muodollisten vaatimusten selvittelyyn ja niiden täyttämisen jonkinasteiseen valvontaan. Perintätoiminnan sisällön valvonta on esillä vain 5 §:ssä, jossa vastaavan henkilön tehtäväksi annetaan huolehtia siitä, että perintätoiminnassa noudatetaan Hyvää perintätapaa. Valvontaviranomaisen tehtävänä on valvoa, että tilinpäätökset tarkastetaan ja toimitetaan määräajassa viranomaisille. Näiden seikkojen varmistamiseksi voitaisiin käyttää uhkasakkoa. Itse perintätoiminnan substanssia lääninhallitus valvoisi vain välillisesti: toimilupa on peruutettava, jos vastaava henkilö on laiminlyönyt velvollisuuksistaan huolehtimisen. Käytännössä riittäisi kirjallinen varoitus.

On selvää, että perintälain sanktio kulujen menetyksessä yksittäistapauksissa ei ole riittävä keino asianmukaisen toiminnan varmistamiseksi. Kirjallinen varoitus tai toimiluvan peruuttaminen muutamaksi päiväksi ei myöskään tepsii. Olen vakuuttunut, että riittävän suuri uhkasakko sekä toimiluvan peruuttaminen on oltava käytettävissä niiden ammatinharjoittajien varalta, jotka taloudellisen hyödyn tavoittelussa rikkovat Hyvää perintätapaa tai laiminlyövät muutoin asianmukaisen liiketoiminnan vaatimukset.

Perintälaissa on rangaistussäännös, joka löytyy myös kaikkien Pohjoismaiden perintätoimintaa koskevista erityislajeista. Vastaavan henkilön tehtävät laiminlyöväälle tai velvollisuuksiaan rikkoneelle tulisi määritellä rikosoikeudellinen sanktio myös Suomen ammattiperintää säätelevään lakiin.

Hallituksen lakiesitykseen ei sisälly hakijalta edellytettävää vakuutta, joka vaaditaan muissa Pohjoismaissa. Myös Euroopan parlamentin ja neuvoston maksuviivedirektiiviehdotukseen on syyskuussa lisätty parlamenttikäsittelyssä perintätoiminnan luvanvaraaisuutta koskeva luku, jossa edellytetään vakuutta. Perimisläikeitä on viime vuosina mennyt konkurssiin ja joidenkin toiminta loppuu yhtäkkiä muuten. Velkojien lukuun perittyjä varoja jää näissä yhteyksissä tietymättömiin. Tekijöiden rikosoikeudellinen vastuu ei paljon lohduta. Riittä-



vä vakuus olisi tarpeen myös sivulliselle tuomittavan vahingonkorvauksen kattamiseksi, kun perintälain 15 § kerran määrää perimisliikkeelle ankaran vahingonvastuun.

Lupamenettelyä tarvitaan

Eräissä lausunnoissa on luvanvaraistamista pidetty tarpeettomana sen vuoksi, että se rajoittaa kilpailua perintäalalla. Myös kuluttaja-asiamies on julkisuudessa esittänyt väitteen, etteivät perintätoimistot kilpaile esimerkiksi velallisilta perittävillä kuluilla.

Tiedän, että kilpailu on todellista tänä päivänä. Sen tulisi kuitenkin tapahtua Hyvän perintätavan puitteissa. Tämän vuoksi perintälaki tulisi saada mitä pikimmin voimaan. Mikäli ammattiperinnän luvanvaraisuus on edellytyksenä perintälain etenemiselle eduskunnassa, tulisi siitä päättää nopeasti.

Lakiesitystä tulee kuitenkin muokata kelpoisuusehtojen tiukemmalla määrittelyllä sekä erityisesti toiminnan valvonnan yksityiskohtaisella järjestämisellä, jota tukemaan on määriteltävä riittävät sanktiot ja myös rikosoikeudelliset seuraamukset.

Jos lakiesitys hyväksytään tällaisenaan, on edessä otsikossa viitattu maisema: keltovottomat, joille lupaa ei myönnetä, ja luvan saaneet, joiden joukosta täytyy muilla keinoilla seuloa Hyvää perintätapaa todella noudattavat.

UUTISIA

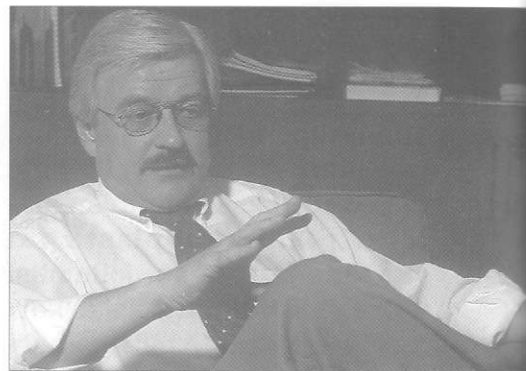
Markku Hurmeranta,
Taloussanomien uutistoimittaja.

Yritysreititukset Taloussanomista

Vajaan vuoden verran toiminnut Taloussanomien lehti aloitti kesäkuun alussa julkaista päivittäin yritysreitituspalsaa. Palstalla seurataan suomalaisyritysten luottokelpoisuuden kehitystä. Lehden sivuilta on päivittäin luettavissa yritykset, jotka ovat nousseet parhaaseen AAA-luokkaan sekä yritykset, jotka ovat vajonneet heikoimpaan C-luokkaan. Tiedon tuottajana Taloussanomille toimii Dun & Bradstreet Finland Oy.

Taloussanomien ilmestyy myös lauantaina

Taloussanomien on viisi kertaa viikossa ilmestynyt taloussanomalehti. Lehteä kustantaa Sanoma-WSOY konserniin kuuluva Startel Oy, joka kisailee nyt tosissaan talousuutisista Alma Mediaan kuuluvan Kauppalehden kanssa. Lehden arkilevikki on tällä hetkellä yli 10000 Kauppalehden levikin ollessa reilu 80000. Lehden ilmestymisaiakataulu on "erikoinen", sillä lehti ilmestyy tiistaista lauantaihin. Ilmestymisaiakatauluun on vaikuttanut se, että viikonloppuna ei tavallisesti tapahdu paljokaan talousrintamalla. Taloussanomien uutispäätoimittaja **Markku Hurmeranta** mukaan juuri lehden lauantainnumerot ovat saaneet paljon positiivista palautetta. Erityisesti Oma talous-osasto kiinnostaa lukijoita, joilla on lauantaina aikaa paneutua tuhtiin talouspakettiin. Lehden lauantainu-



meron voi jokainen tilata koti-osoitteeseensa.

Reittaus ennakoi tulevaa

Yritysreititukset ovat Hurmerannan mielestä hyvä lisä lehden hyötytietovalikoimaan. Talouslehden tehtävänä on talousasioiden uutisoinnin lisäksi tarjota myös lukijoilleen erilaista yritysten toimintaympäristöön liittyviä hyötytietoa sekä konkreettisia työkaluja. Protestilistan ongelmanahan on se, että jos yritys on sinne päätnyt, niin huono kehitys on jo ollut melko pitkällä, eikä paljoakaan ole enää tehtävissä. Sen sijaan yritysreititautaus katsoo tulevaisuuteen, Hurmeranta sanoo.

Yritysreititautus-palstasta saatu palaute on Hurmerannan mukaan ollut yksinomaan myönteistä. Sitä on pidetty hyödyllisenä, ja myös uutuuksenviehätys on kiehtonut lukijoita. Eihän vastaavaa palstaa ole Suomessa aiemmin julkaistu. Yhtenä tärkeänä seikkana Hurmeranta pitää myös tietojen reaaliaikaisuutta. Edellisen päivän reititautustiedot ovat luettavissa seuraavan päivän lehdestä. Juuri tällaisessa aineistossa nopeus korostuu, sillä ei ole mukavaa, jos joudut vasta ylihuomenna lukemaan lehdestä, että firma, jonka kanssa olet tehnyt diilin tänään, on aivan rapakunnossa. Reititautustiedot löytyvät myös Taloussanomien verkkoversiosta (www.taloussanomien.fi).

Balance Consulting - Microsoft Internet Explorer

Tiedosto Muokkaa Näytä Siirry Suosikit Ohje

Edellinen Seuraava Pysäytä Päivitä Aloitussivu Etsintäsiivu Suosikit Tulosta Fontti Posti Muokkaa

Osoite http://www.balanceconsulting.net/ Linkit

Balance Consulting

Yritysanalyysipalvelu

Balance sheet analysis service, Finnish companies

Boksutsanalysis service, Finska företag

Toimialatieto, suomalaiset toimialat

Branch of Industry Information, Finnish industries

Bransch information, Finska branscher

Laajat tilinpäätösanalyysit, toimialavertailuin ja riskiluokitukseen nyt suoraan internetistä !

Haluatko tunnistaa riskiasiakkaan jo muutamia vuosia ennen maksuongelmia ?
Tee terveystarkastus asiakasyrityksillesi F-riskianalyysin avulla.
"Konkurssiprofessori" Erkki K. Laitisen kehittämän analyysin avulla ehdit reagoida orastaviin ongelmiin jo hyvissä ajoin ennen maksuvaikeuksia. Samalla välttyt kalliilta yllätyksiltä.

Tuoreet F-riskianalyysit noin 5000 yrityksestä löydät nyt suoraan verkosta !

www.balanceconsulting.net

WEB DESIGN APPLICATIONS UNLIMITED

Käynnistä M

Luottolinkki -lehden MEDIATIEDOT 1999

Julkaisija	Luottomiehet-Kreditmännens ry
Osoite:	PL 891, 00101 Helsinki
Toimitus	
Päätoimittaja:	Margit Ansamaa
Puhelin:	(03) 682 2642
Telefax:	(03) 682 2642
e.mail:	mansamaa@nettilinja.fi
Ilmoitustilan myyjät	Kai Palmén 010 520 3555 Helena Lajunen, (09) 527 2361 Mikko Kallankari, (09) 148 861
Jäsenrekisterin ylläpito	Treasso Oy, Satu Sunikka Puhelin: (09) 420 8010
Ilmoitukset	
Yhteyshenkilö:	Jorma Tähtinen
Osoite:	Mainosateljée Tähtinen ky Vuorimiehenkatu 14 A 13 00140 Helsinki (09) 669 848 (09) 669 848
Puhelin:	
Telefax:	
Ilmoitushinnat	
Ilmoituskoko	Mustavalkoinen
Keskiaukeama	6.000 mk
Takakansi + s.2. ä	3.500 mk
1/1 muut sivut	2.500 mk
1/2 sivu	1.500 mk
1/4 sivu	1.000 mk
väri-ilmoitus	500 mk/väri.

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:	Suomen Painotuote Oy
Osoite:	Mäkituvantie 3 G, 01510 Vantaa
Puhelin:	(09) 827 5055
Telefax:	(09) 870 2066
Yhteyshenkilö:	Terttu Lindgren

Maksuosoite

Maksun saaja:	Luottomiehet ry
Pankkiyhteys:	Merita Pankki 208918-73866

Reklamaatiot

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

Peruutukset

Ilmoitusten peruuttaminen:	Viimeistään 14 vrk ennen aineiston toimituspäivää. Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.
----------------------------	--

Ilmestymispäivät

Nro	Aineisto	Ilmestyy
1/99	8.1.1999	5.2.1999

Painos

Painos:	900 kpl
---------	---------