

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

2/2004

■ Perintäkulujen
säännöstely s. 8

■ Kevätretki s. 9

■ Auton osto
Saksasta s. 19



Pääkirjoitus	3
Puheenjohtajan palsta.....	4
Perintökaaren velkavastuusäännökset muuttuvat....	6
Eduskunta käsittelee kuluttajien perintäkulujen säännöstelyä	8
Ulkoistajan muistilista.....	9
Luotto-osaston viestinnästä.....	10
Uudet jäsenet	11
Hallituksen jäsenten esittely	14
Mediatiedot.....	12
Luottomiesten iltamat 18.30.2004	
Taidehallin Klubilla	13
Luottotutkinto nro 14.....	15
Tärkeintä on asiakkaan liikesuhteen säilyttäminen.....	16
Koulutustoimikunta esittäytyy	17
Ennakkotiedote laivaseminaarista.....	18
Auton osto Saksasta.....	19
Horoskooppi.....	22

KANNEN KUVA: HELSINGIN KAUPUNKI

Hiiren korvalla



Vuosi tuntuu jakaantuvan kahteen osaan; kesän odotteluun ja joulun suunnitteluun. Nyt on menossa tuo kesän odottelu ja lomien suunnittelu. Ja juhannuksesta voipi sitten alkaa suunnittelemaan joulunviettoa. No, eipä edetä vielä sinne jouluun vaan vietetään täysipainoisesti kesää. Eikä sitten välitetä säästä, vaikka vetä sataisikin. Se on kuitenkin kesää.

Milloin velallisen ja varsinkin kuluttajavelallisen suojelussa on menty liian pitkälle? Silloin kun yrittäjälle saatavien periminen on kuin seikkailua labyrintissa, josta ei olekaan ulospääsyä. Tai kun velallisel le kertyy maksamattomasta velasta enemmän kustannuksia sekä aiheutuu myös vakavampia maksuhäiriömerkintöjä vain sen takia, että saatavan perintää ei saa aloittaa ajoissa. Timo on taas kerran kirjoituksessaan (sivulla 8) ansiokkaasti selventänyt meille mitä käytännössä tarkoittaa hallituksen esitys kuluttajien perintäkulujen säännöstelystä.

Luottolinkki on luottoalalla toimivien henkilöiden ammatillinen lehti, jonka tarkoituksena on yllä pitää jäsentensä ammattitaitoa, ja jossa niin ollen tulisi välttää politikointia. Lehdessä ei ole tarkoituksena liputtaa tietyn puolueen puolesta ja haukkua maanrakoon toista puoluetta. Mutta politiikan kanssa Luottomiehet joutuvat kuitenkin koko ajan tekemisiin. Poliittiset päätökset kaventavat niin sanottua elintilaamme, koska poliitikoilla on erityinen huoli velallisen asemasta. Miten minulle on tullut sellainen tunne, että kaikki luottokauppaa harjoittavat yritykset koetaan tuulimyllyiksi, joiden kanssa kuluttajan ei ole asioiminen ilman yhteiskunnan tukea? Tämä ajatus tuli mieleen tästä hallituksen esityksestä perintäkulujen säännöstelystä. Eikö näidenkin veloitusten hintatason pitäisi antaa määräytyä markkinoiden mukaan. Jos jollakin yrityksellä on liian kovot hinnat, niin eikö asiakkaat (yritykset) reagoi siihen jotenkin. Nykyään kaikki negatiivinen julkisuus saa toimintaa aikaiseksi. Kun tulee tietoon että yritys A on siirtänyt perintänsä yritys B:n hoidettavaksi, joka veloittaa kuluja yläkanttiin, niin eiköhän julkisuus pidä huolen siitä, että A siirtää toimeksiantonsa halvempaan yhtiöön tai että B tarkistaa hintojaan. Tämä laki tuntuu sinänsä oudolta, koska siinä määritellään hintoja yksityisen yrityksen suorittamalla liiketoiminnalle. Eikö sääntelyn pitänyt olla jo historiaa?

Yhdistyksen kevätretki tehdään tänä vuonna Lahteen ja mahdollisuus on tutustua Iskun huonekalutehtaaseen. Eiköhän lähdetä joukolla siihen tutustumaan!

Keväisin terveisin
Anne Björk

Luottolinkki

KUSTANTAJA

Luottomiehet - Kreditmännens ry

Jäsenlehti Ilmestyy neljä kertaa vuodessa
22. ilmestymisvuosi

PÄÄTOIMITTAJA

Anne Björk Puh. (09) 1311 0240
e-mail: anne.bjork@kontino.fi Fax (09) 1311 0258

TOIMITUSNEUVOSTO

Mikko Kallankari Ari Rajala
Puh. 050 336 1787 Puh. (09) 685 0310
Vesa Karvonen Risto Suviala
Puh. 0204 55 4934 Puh. (02) 277 8400
Jukka Marttila Sami Vesto
Puh. 020 462 1212 Puh. (09) 350 5400
Hanna Piipponen
Puh. (09) 2534 4404

ULKOASU

Suomen Painotuote

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PI 891, 00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
Consista Oy, Kaivokatu 10 C 4.krs, 00100 Helsinki
Sähköpostios: consista@kolumbus.fi
Fax (09) 622 5725

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Nordea Hki-WTC.
208918-73866

PAINOPAIKKA

KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote,
Vantaa ISSN 1457-7909

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



**Luottomiehet –
Kreditmännen r.y.**

Puheenjohtajan palsta

Tulkinnan tunnelmia oikein kun totean, että Luottomiesten perinteiset Iltamat 18.3.2004 saavuttivat jälleen suuren suosion. Erityisen ilahduttavaa oli se, että niin moni Luottotutkinnon juuri suorittanut oli saapunut itse paikalle noutamaan diplomiaan. Vielä kerran onnittelut heille. Yhdistetyssä tervetuliais- ja onnittelupuheessani en valitettavasti ymmärtänyt nimenomaisesti ehdottaa tutkinnon suorittaneille Luottomiesten jäseniksi liittymistä. Teen sen nyt näin julkisesti lehden välityksellä. Te Luottotutkinnon suorittaneet, jotka ette vielä ole Luottomiesten jäseniä: Liittykää (ensimmäinen jäsenvuosi on ilmainen). Toinen ilahduttava asia oli se, että nähdäkseni paikalla oli myös mukana paljon sellaisia, jotka eivät aikaisemmin ole Luottomiesten tilaisuuksiin osallistuneet. Ei niin, etteikö ”vanhojakin naamoja” olisi aina mukava tavata, mutta kun aika kuitenkin tekee tehtävänsä on tervettäkin, että uutta väkeä osaa Iltamiin saapua.

Iso osa päivittäisestä uutistarjonasta käsittelee nykyisin taloutta. Tietoa pörssikursseista, koroista ja yleensä taloudesta tulvii kaikista uutisvälineistä jatkuvana virtana. Ongelma näyttää olevan se, pystymmekö tästä

tulvasta enää erottamaan olennaisen ja käyttämään tätä tietoa päätöksenteossa. Mitä tietoa tästä tietotulvasta tulee kuluttajan, luottopäällikön tai pk-yrittäjän osata poimia oman päätöksentekonsa tueksi ja pohjaksi? Vai onko niin, että näin pienen taloudellisen toimijan ei itse asiassa tule lainkaan päätöksenteossaan pohjautua talouden suuriin linjoihin ja uutisiin vaan pitäytyä arkisempiin tekijöihin; sanoisinko kassavirtatasolle? Jokaisen lienee syytä tiedostaa ainakin suhdanteiden suunta. Tarkempaa suodatettua tietoa edustaa yritystoiminnassa vaikkapa asiakasyritysten reittaukset ja vastaava täsmätieto. Kuluttajan taas lienee viisasta osata vähentää tilinauhan loppusummasta ostoskuittien loppusumma. Talous on ainakin jossain määrin hallinnassa, jos tulos on plussan puolella. Kuluvan vuoden aikana tehdään lainsäädännössä isoja ratkaisuja sen suhteen, minkälaista tietoa on yritysten käytössä päätöksiä tehtäessä ja toisaalta kun näiden päätösten seurauksia paikataan. Vireillä olevat luottotietotoimintaa ja perimistöimintaa koskevat lainsäädäntöhankkeet pitävät yhdistyksen lakitoimikunnan vireänä. Toivotan heille ja kaikille Luottomiehille valoisaa ja viireä kevättä!

**Luottomiehet – Kreditmännen ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy
vaivattomasti Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi -
Ota yhteyttä linkin alta.**

**Jos sinulla ei ole mahdollisuutta täyttää hakemusta
Internetissä, niin ota yhteyttä yhdistyksen sihteeriin:**

**Arja Lindström / Euler Hermes Luottovakuutus
sähköposti arja.lindstrom@eulerhermes.com,
puh. 010 850 85 25**

**Huom!
Yhteystiedot
muuttuneet**

Perintökaaren velkavastuu- säännökset muuttuvat



Varatuomari Timo Mäki on yhdistyksen lakitoimikunnan puheenjohtaja ja Contant Oy:n varatoimitusjohtaja.

Hallitus antoi helmikuun lopulla eduskunnalle esityksen perintökaaren muuttamisesta ja eräksi siihen liittyviksi laeiksi (HE 14/2004 vp). Kuolinpesän osakkaiden henkilökohtaisesta velkavastuusta ehdotetaan pääsääntöisesti luovuttavaksi. Osakkaiden vastuu vainajan veloista rajoittuisi yleensä vainajalta jääneeseen omaisuuteen.

Pesän osakkaiden velkavastuusta tällä hetkellä

Perintökaaren 21 luvussa olevilla säännöksillä kuolleen henkilön ja pesän velasta pyritään turvaamaan vainajan velkojen etua. Lähtökohtana on nykyäänkin, että kuolinpesän osakkaat vastaavat vainajan veloista vain vainajalta jääneellä omaisuudella. Osakkaiden velkavastuu voi kuitenkin olla myös henkilökohtaista. Tällöin useiden osakkaiden vastuu on yhteisvastuullista ja ensisijaista niin, että velkoja voi periä saatavansa suoraan keneltä tahansa osakkaalta, vaikka saatavaa ei olisi ensin vaadittu pesän varoista.

Henkilökohtaisen velkavastuun perusteena voi olla perinnönluovutuksen laiminlyönti, jäämistöomaisuuteen ryhtyminen velkojen vahingoksi, perinnönjaon tai osituksen toimittaminen ennen perittävän velkojen maksua ja perunkirjoituksen toimittamiseen liittyvät rikkomukset.

Henkilökohtaista velkavastuuta ei synny vajaavaltaiselle eikä sellaiselle osakkaalle, jota edustaa edunvalvoja. Vaikka osakas olisi laiminlyönyt luovuttaa ylivelkaisen pesän pesänselvittäjälle tai konkurssiin, hän ei joudu henkilökohtaiseen velkavastuuseen, jos hän ei ole saanut pesästä mitään etua eikä ryhtynyt muihin kuin laissa tarkoitettuihin pesää koskeviin toimenpiteisiin.

Velkavastuusäännöksiä ei sovelleta lainkaan, jos vainajalta ei ole jäänyt enempää omaisuutta kuin tarvitaan kohtuullisiin hautaus- ja perunkirjoi-

tuskustannuksiin. Vaikka kuolinpesän varat ylittäisivätkin tällaiset kustannukset, voidaan osakas vapauttaa vastaamasta vainajan veloista, jos olosuhteet antavat siihen aihetta. Kysymys vapauttamisesta ratkaistaan oikeudenkäynnissä, jonka velkoja nostaa osakasta vastaan.

Jos osakas on henkilökohtaisessa vastuussa vainajan veloista, hän vastaa myös pesän velasta. Kuolinpesän lukuun tehdystä velasta vastaavat pesän ohella kaikki ne osakkaat, jotka ovat olleet velkaa tekemässä.

Vaikka osakkaat eivät vastaisikaan henkilökohtaisesti vainajan ja pesän velasta, he voivat joutua vahingonkorvausvastuuseen. Osakas on vastuussa velkojalle tai muulle taholle aiheutuneesta vahingosta, jonka hän on pesää hoitaessaan tai hallitessaan tahallaan tai huolimattomuudellaan aiheuttanut.

Miksi uudistusta tarvitaan?

Valmistelu käynnistyi jo vuoden 1999 lopulla, jolloin oikeustieteen tohtori Tapani Lohi laati muistion velkavastuusäännösten uudistamisesta. Taustalla on pelko siitä, että nykyiset säännöt johtavat liian helposti tilanteisiin, joissa perilliset joutuvat vastaamaan edesmenneen omaisensa veloista omalla omaisuudellaan. Halutaan poistaa myös se mahdollisuus, että velkojat saisivat perilliseltä enemmän kuin olisivat voineet saada vainajalta jääneestä omaisuudesta.

Lakiesityksen laatineen lainsäädäntöneuvos Markku Helinin mukaan lakiuudistuksen taustalla eivät ole suuret todetut vääryydet, vaan niiden mahdollisuus.

Henkilökohtaisen velkavastuun rajoittaminen esityksessä

Oikeasisältöinen perukirja on välttämätön, jotta velkojilla olisi käytän-

nössä mahdollisuus saada saatavansa vainajan varoista. Myös perintäveron ja eräiden muiden veroseuraamusten määrittäminen perustuu perukirjasta ilmeneviin tietoihin. Henkilökohtainen velkavastuu on arvioitu edelleen tehokkaimmaksi keinoksi vaikuttaa siihen, etteivät perunkirjoitusten laiminlyönnit yleisty uudistuksen seurauksena.

Vainajan veloista henkilökohtaisesti vastaamaan voisi esityksen mukaan joutua perunkirjoitusvelvollinen osakas, joka laiminlyö perunkirjoituksen toimituksen sekä osakas, joka on tahallaan antanut perunkirjoituksessa väärän tiedon tai salannut jotakin. Osakas voisi kuitenkin vapautua henkilökohtaisesta velkavastuusta, jos hän osoittaa, ettei hänen laiminlyönnistään tai menettelystään ole aiheutunut velkojalle vahinkoa. Jollei osakas onnistu tätä osoittamaan, mutta hän voi näyttää, että hänen aiheuttamansa vahinko oli pienempi kuin velan määrä, rajoittuu osakkaan vastuu tähän määrään. Käännettyä todistustaakkaa on pidetty välttämättömänä, jotta perukirjan puuttuminen tai virheellinen perukirja ei johtaisi velkojan kannalta ylipääsemättömiin näyttövaikeuksiin. Ilman perukirjaa velkojan on vaikeaa tai jopa mahdotonta osoittaa, että pesässä on ollut omaisuutta, joka olisi pitänyt käyttää velkojen suoritukseksi tai että pesään kuuluvaa omaisuutta on esimerkiksi siirretty osakkaille taikka muuten hävinnyt pesästä. Sama koskee tilannetta, jossa perukirja on osakkaan siihen antamien tietojen tai osakkaan salaamien seikkojen vuoksi väärä.

Yhdistyksemme on valmistelun keskeisessä antamissaan lausunnoissa voimakkaasti vaatinut järjestelmää, jossa todistustaakka kuuluu osakkaalle. Esittämämme näkökohdat ovat muutoinkin tulleet varsin hyvin esityksessä huomioiduiksi.

Osituksen ja perinnönjaon suorittaminen ennen velkojen maksamista olisi edelleenkin kiellettyä. Vastoin kieltoa

toimitettu ositus ja perinnönjako voitaisiin määrätä peruuntumaan osittain tai kokonaan. Osakkaan palautusvelvollisuudesta esitykseen on lisätty nykyistä tarkemmat ja selkeämmät säännökset. Pääsääntö on kuitenkin, ettei palautusvelvollisuus voi koskaan ylittää osakkaan pesästä saaman omaisuuden määrää.

Velkojen asema ja kuolinpesän virallisselvitys

Velkojan oikeutta saada pesä virallisselvitykseen eli pesänselvittäjän hallintoon esitetään laajennettavaksi. Velkojan ei enää tarvitse osoittaa, että pesän varat käyvät riittämättömiksi velkojen maksuun.

Nykyisin osakkaiden on velkavastuulta välttyäkseen luovutettava pesän omaisuus pesänselvittäjän hallintoon tai konkurssiin. Kun osakkaiden henkilökohtaisesta velkavastuusta esitetään pääosin luovuttavaksi, tarvetta pesän virallisselvitykseen tai konkurssiin ei velkavastuun välttämiseksi ole. Velkojilla tarve näihin menettelyihin säilyy, minkä vuoksi pesänselvittäjä voitaisiin määrätä velkojan hakemuksesta jokseenkin säännönmukaisesti.

Ylivelkaisissa pesissä on tavallisesti vain vähän varoja eikä velkojen lukumäärä ole suuri. Usein kuolinpesät selvitetään niin, että velkojen kanssa tehdään sopimus, jonka mukaan kukin velkoja saa saatavansa suuruuden mukaan määräytyvän jako-osuuden pesän varoista. Sopimisella on osakkaille erityisen tärkeä merkitys. Mitä enemmän pesän varoja voidaan käyttää vainajan velkojen maksuun, sitä vähemmän velkavastuuta jää vainajan kanssa yhteisvastuullisessa velkasuhteessa olevan tai vainajan velasta takauksen antaneen osakkaan maksettavaksi. Osakas on voinut myös antaa omaisuuttaan vainajan velan vakuudeksi. Pesän varojen maksimaalinen käyttö vainajan velkojen maksuun on luonnollisesti tärkeää myös velkojille.

Pesänselvittäjän toimittaman jaon ei pitäisi estyä sen tähden, että jonkun velkojan passiivisuuden tai vastustuksen vuoksi sopimusta ei saada aikaan. Tämän vuoksi pesänselvittäjä voisi esityksen mukaan päättää varojen jakamisesta tällaisessakin tilanteessa.

Konkurssilakiin esitetään muutosta, joka estää kuolinpesän asettamisen konkurssiin silloin, kun pesänselvittäjän hallinto on konkurssia tarkoitukseenmukaisempi vaihtoehto ylivelkaisen pesän selvittämiseksi.

Velkojan etu kuitenkin vaatii, että mahdollisuus asettaa kuolinpesä konkurssiin säilyy. Jos velallinen on vaikkapa siirtänyt omaisuuttaan läheisilleen, lahjan takaisinsaantia koskevien säännösten perusteella tällaiset siirrot

ovat peruutettavissa, jos ne ovat tapahtuneet viimeisten kolmen vuoden aikana ennen konkurssia.

Velat, joiden täytäntöönpanokelpoisuus on lakannut

Ulosottolaki muuttui maaliskuun alussa 2004 niin, että saatavan täytäntöönpanokelpoisuus lakkaa määräajan kuluttua. Vanhimmat maksutuomiot menettävät ulosottokelpoisuutensa 1.3.2008.

Velka ei lakkaa lopullisesti, vaikka sitä ei voi ulosotossa periä, jos velkoja huolehtii vanhentumisen katkaisemisesta. Velka on siten edelleen olemassa, kun velallinen kuolee. Tästä ehdotetaan otettavaksi perintökaaren selvittävä säännös. Velka tulee merkitä perukirjaan ja se maksetaan kuolinpesän varoista.

Konkurssilain mukaan saatava, jota koskeva ulosotto peruste ei ole täytäntöönpanokelpoinen, ei voi saada konkurssissa jako-osuutta. Kun saatava esitetään huomioitavaksi kuolinpesän selvityksessä, johtaisivat pesänselvitys ja konkurssi velkojan kannalta eri tuloksiin. Tästä syystä konkurssilakia esitetään tarkistettavaksi niin, että kysymyksessä oleva saatava olisi kuolinpesän konkurssissa rinnastettava muihin konkurssisaataviin. Tällaisen saatavan perusteella kuolinpesä voitaisiin myös hakea konkurssiin. Jos ylivelkaisen pesän varoja jaetaan pesänselvittäjän toimesta tai konkurssissa, asetetaan täytäntöönpanokelvoton velka viimesijaiseen asemaan.

Osituksessa velkojen kattamisen tarkoituksena on varata velalliselle varoja velkojen suorittamiseksi. Avio-oliittolain mukaan velkojan oikeus velallisen varoihin on puolison tasinkovaadetta vahvempi, minkä vuoksi ositustahojen kesken ositetaan vain nettovarallisuus. Tämän periaatteen johdosta kuolinpesän ja lesken välisessä osituksessa tulee kattaa vainajalla ollut täytäntöönpanokelvoton velka, koska se tulee maksettavaksi pesäselvityksessä.

Lesken vastaavan velan kattaminen toisi hänelle perusteetonta etua tasinkosaamisen kasvun muodossa, koska leski saisi omaisuutta, jota ei kuitenkaan voitaisi häneltä periä velan suorituksiksi. Kuolinpesän kannalta olisi suositeltavaa, että pesän tasinkovelvoite kasvaisi sen vuoksi, että leskellä oleva täytäntöönpanokelvoton velka otetaan huomioon. Näin ollen tällaista elossa olevan puolison velkaa ei osituksessa kateta. Täytäntöönpanokelpoisuuden menettäminen tai velan aineellisoikeudellinen vanhentuminen ei vaikuta velkojan oikeuteen saada suoritusta vakuutena olevasta velallisen

omaisuudesta. Velkojalla säilyy myös oikeus käyttää saatavansa velalliselle olevan velkansa kuittaukseen. Tämän vuoksi elossa olevan puolisonkin velka katetaan osituksessa, jos ja siinä määrin kuin velkojalla on saatavalleen vakuus tai velkoja voi kuitata saatavaa.

Kuolleen henkilön ja pesän velka esityksessä

Pesän ja vainajan velat maksetaan kuolinpesän varoista. Pesänselvitysvelat syntyvät hautajaisten järjestämisestä, perunkirjoituksesta sekä pesän hoidosta ja hallinnosta. Myös pesänjakajan hakemisesta aiheutuneet kulut ovat pesän velkaa. Tällaiset velat maksetaan pesän varoista päältä päin ennen muita velkoja. Velat on maksettava sitä mukaa kuin ne erääntyvät.

Pesän nettovarot on käytettävä vainajan velkojen maksuun. Vasta näiden velkojen jälkeen voidaan maksaa muita pesän velkoja.

Osakkaan henkilökohtaista vastuuta vainajan veloista on selvitetty edellä. On huomattava, että velkoja voi lisäksi saada suojaa osakkaiden velkoja loukkaavia toimia vastaan vahingonkorvausvastuuta ja palautusvelvollisuutta koskevien säännösten perusteella. Osakas on velvollinen korvaamaan vahingon, jonka hän on pesää hoitaessaan tai hallinnoidessaan tahallaan tai huolimattomuudesta aiheuttanut jollekin, jonka oikeus on pesänselvityksestä riippuvainen. Vahinko voi aiheutua esimerkiksi osakkaan laiminlyönnistä pitää omaisuus vakuutettuna tai siitä, että osakas myy, turmelee tai hävittää omaisuutta. Vainajan velan ennenaikaisesta maksamisesta voi aiheutua vahinkoa. Osituksen tai perinnönjaon toimittamisesta ennen velkojen maksua voi velkojille aiheutua vahinkoa, jos osakkaalle luovutettua omaisuutta ei saada häneltä takaisin osituksen/perinnönjaon peruunnuttua.

Ennen kuin kuukausi on kulunut perunkirjoituksesta tai velan maksamista koskevasta sopimuksesta taikka pesänselvittäjän päätöksestä, vainajan velan saa maksaa pesän varoista vain, jos sen maksamisesta ei aiheudu vahinkoa muille velkojille. Mainittuna aikana ei saa toimittaa loppuun pesän omaisuuteen kohdistuvaa ulosmittausta, ellei velkojalla ollut pantti- tai pidätysoikeutta ulosmitattuun omaisuuteen.

Rauhoitusaikana tehty maksu ei ole pätemätön, mutta siitä voi aiheutua osakkaalle vahingonkorvausvastuu sellaista velkojaa kohtaan, joka jää maksun vuoksi ilman suoritusta.



Eduskunta käsittelee kuluttajien perintäkulujen säännöstelyä

Hallitus antoi 12.3.2004 eduskunnalle esityksen saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta (HE 21/2004 vp). **Teksti on melkoisesti muuttunut 10.11.2003 kirjoitetusta versiosta, jonka julkaisimme viime vuoden viimeisessä numerossa.** Valmistelu ajoi loppuun saakka ruotsalaista mallia, jonka mukaan maksuvaatimukselta saisi enintään 21 euron maksun. Oikeusministeri Johannes Koskinen toi esitykseen viime metreillä porrastuksen, joka mahdollistaa enintään 45 euron perintäkulun, jos saatavan pääoma on yli 250 euroa. Mainittakoon, että Norjassa toimeksiantoperinnän taksa lähentelee suurimmillaan 1.700 euroa ja Tanskassakin se ylittää 600 euroa.

Eduskunnassa käsittely etenee ripeästi. Lain muutoksen on tarkoitus tulla voimaan kolmen kuukauden kuluessa siitä, kun se on vahvistettu.

Seuraavassa lakiesitys ja asetusluonnos sekä eduskuntakäsittelyn aikana esittämiämme kommentteja:

Lakiesitys

Soveltamisalaa laajennetaan siksi, että velallisen tiedonsaantioikeutta koskeva säännös voidaan sijoittaa tähän lakiin. Ehdotus koskee kaikkia velallisia (lain 1 ja 4a §:t). Tarvitseeko yhteisö tai liikkeen/ammattinharjoittaja oikeutta tiedonsaantiin velkojalta? Kirjanpitoahan osoittaa lyhennykset, maksetut korot ja kulut sekä jäännössaldon. Maksujen kohdistusjärjestys on laissa määrätty, joten velkoja ei voi lyhennyksiä mielivaltaisesti tiliöidä.

Kuluttajan tiedonsaantioikeus on perusteltu, mutta se sopii luontevammin kuluttajansuojalakiin kuin saatavien perinnästä annettuun lakiin.

Suoraan ulosottokelpoisen kuluttajasaatavan muistutuskulu (lain 10.3 §) muuttuu myös suoraan ulosottokelpoiseksi. Tämä tulee merkitsemään satojätuhansia toimeksiantoja vuosittain ulosottoon, joka saa joko velalliselta 7 euron taulukkomaksun tai velkojalta 6,80 euron käsittelymaksun estepälauteesta. Ne oikeuspoliittiset syyt (ulosoton työmäärien väheneminen ja samalla tulojen pieneneminen), jotka helmikuussa 1999 johtivat eduskunnan säätämään perintärajoituksista (lain 9 §), ovat poistuneet. Tämän vuoksi eduskunnan tulisikin Suomen Kuntaliiton toivomuksesta selvittää mahdol-

lisuus poistaa rajoitukset ainakin pysäköintivirhemaksujen ja julkisen liikenteen tarkastusmaksujen osalta. Hallitus ei ole ottanut kantaa asiaan, vaikka eduskunnan lakivaliokunta selvitystä edellytti mietinnössään 12.2.1999. Hallitusohjelmassa kuitenkin kannustetaan julkisyhteisöjä käyttämään yksityisten yritysten palveluja. Esimerkiksi Helsingin ja Tampereen kaupunkien pysäköinninvalvojia voisi kuulla valiokunnassa. Mainittakoon, että viestintämarkkinalain muutoksella runsas vuosi sitten muutettiin televisiomaksujen perintäkulut suoraan ulosottokelpoiksi, ja ulosotto saa näitä maksuja yli satatuhatta kappaletta vuodessa perittäväksi.

Oikeusministeriön valtuuttaminen asetuksella määrittelemään hyvän laskutus- ja perintätavan sisältö on tarpeellonta. Hyvää perintätapaa koskee lain 4 §, jonka esitoissa on hyvät ja riittävät määritelmät aiheesta. Laskutus taas ei liity erääntyneen saatavan perintään. (Lain 10.4 §)

Voimaantulosäännös ja taannehtivuus. Jo tehdyistä perintätoimista aiheutuneet kohtuulliset perintäkulut tulisi voida periä, vaikka ne ylittäisivät uudet taksat. Tällaisia maksamattomia perintäkuluja on joillakin yhtiöillä runsaasti jälkiperinnässä.

Luonnos oikeusministeriön asetukseksi

2.1, 1) § Kirjallinen maksumuistutus. Marraskuun versiossa ollut 6,5 euroa on parempi kuin esitetty 5 euroa. Myös kokonaiskulujen katto 5,2 §:ssä on laskettu 6,5 euron mukaan ($6,5 + 12 + 12 + 30 = 60,50$).

2.1, 2) § Maksuvaatimus. Jotta oikeudellisen perinnän merkittävältä lisääntymiseltä välttyään, tulisi porrastukseen lisätä ainakin yksi askelma ylöspäin eli jos saatavan pääoma on yli 1.000 euroa saisi perintäkulu olla enintään 90 euroa. Taksoissa on mukana myös arvonnäkövero.

2.3, 3) § Kirjallinen maksusuunnitelma. Esitetty 30 euroa mahdollistaa kolmen, korkeintaan neljän erän maksuohjelman. Pelkät avisointi- ja maksuliikennekulut estävät nykyään yleisten 12,

jopa 18 kuukauden maksusuunnitelmien tekemisen. Neljä erää pidemmistä maksusuunnitelmista tulisi saada lisäksi 6,50 euron avisointimaksu erältä.

2.2 § Puhelinperintä yms. Myös ammattiperijän tulisi voida periä todelliset kustannukset puhelimitse tapahtuvasta perinnästä, jota harjoitetaan hyvin laajassa mitassa. Nyt vain velkoja saisi kullunsa puhelimitse tehdystä maksuistutuksesta.

3 § Aikarajat. Erityisen hankala kesto-velkasuhteissa ja esimerkiksi kirjastoperinnässä. Laskutusvaiheeseen puuttuminen perintälaisa ei ole perusteltua.

Nykyisen lain perusteluissa kuluttajalle taataan 10 päivän maksu- ja huomautusaika maksuohjotuksen lähettämisestä, joka voi tapahtua 3–4 päivän kuluessa eräpäivästä. Perinnän pitkittyminen myös lisää velallisen kuluja (viivästyskorko, myöhästymismaksut). Kuluttaja-asiamies toisaalta korostaa ripeää perintää ohjeissaan.

Velallisen kannalta olisi täysin riittävää, että tuo maksuaika sovittaisiin elinkeinoelämän ja kuluttaja-asiamiehen yhdessä hyväksymässä käytäntösäännössä 14 päiväksi, mitä olemme kuluttaja-asiamiehelle esittäneet. Aikarajoja koskeva säännös olisi näin mentellen tarpeeton.

5 § Velallisen kokonaiskuluvastuu. Hallituksen vertailukohtana käyttämä summaaristen velkomusasioiden oikeuskulujen koskeva ohje tuntee myös korkean takson, 265 euroa < 250 euroa > 300 euroa. Rajat tulisi määritellä korkeammiksi ainakin, kun käytetään 4 §:n mukaisia poikkeuksia enimmäismääristä.

Asetuksen systematiikka ja sisältö ovat eduskunnan punnittavana. Myös euromääriin tulisi ottaa kantaa. Hallitus ei esityksessään kosketele perintäprosessin loppuosaa eli ulosottope-rintää, jota eduskunta perintälain säätämisen yhteydessä piti pääasiallisena vertauskohteena vapaaehtoisperinnälle. Ulosottomaksut ja niiden systematiikka olisi paljon luontevampi kuluvierailun kannalta kuin Ruotsin, Norjan ja Tanskan perintämaksut. Oikeudenkäyntikulut aiheutuvat perintätoiminnasta poikkeavasta prosessista. Ulosoton yksikkökustannus on > 30 euroa.

Ulkoistajan muistilista

**Liikkeenjohdon yhä enemmän käyttämä suuntaus on erilais-
ten toimintojen ulkoistaminen.
Taustalla on tietenkin omista-
jien huoli siitä, että yritys tuh-
laa voimavaroja kaikenlaiseen
puuhasteluun, joka ei kuulu
ydinliiketoimintaan. Ohessa
lyhyt ulkoistajan muistilista,
sitä kun tarkasti noudattaa,
pääsee paljosta vaivasta eroon.**

Ulkoistetaan

Henkilökunta

Vuokratyövoimaa ei tarvitse kurmot-
taa eikä yksilöllisesti vahdata, riittää
kun sopivasti tökkii palveluntuotta-
jaa.

Toimitilat

Tietysti vähän kirpaisee luuhata mui-
den nurkissa, mutta vuokraisäntää
voi aina pelotella vaikka homeella ja
kiristää vuokraa alaspäin

Tarkastajat

Ulkoiset tilintarkastajat on jo ulkois-

tettu, mutta sisäisetkin kannattaisi ul-
koistaa pois nurkista käyttämästä ja
tilinpäätöksen katko aikaan häiritse-
mästä. Firman ulko-ovella vahtimes-
tari päästää ne sisään vain kun fir-
massa on luppoaikaa tai joku halu-
aisi synnintunnona nauttia kiusa-
tuksi tulosta.

Johto

Herra se on herrallakin ja omistaji-
en on hyvä päästä eroon johdosta,
joka hoitaa firmaa kuin omaansa. Ei-
hän sellaisesta sitoutuneisuudesta voi
olla kuin vahinkoa, vaikka sitä ei juu-
ri tällä hetkellä pystyisi arvioimaan.
Joku kaunis tai miksei rumempikin
päivä johto tekee kolttosien omaksi
edukseen ja omistajien vahingoksi.
Ulkoistetusta johdosta pääsee koska
vain eroon ilman kultaista tahi mui-
takaan puristuksia.

Asiakkaat

Niistä ei ole kuin riesaa. Tinkivät hin-
nat alas, reklamoivat priimatavaras-
ta, jättävät laskut maksamatta. Niitä
on myös vaikea saada ja niiden syöt-
tämiseen ja muuhunkin paapomiseen
kuluu kovasti aikaa ja rahaa. Men-
kööt mieluummin kilpailevaa yritystä
vaivaamaan.

Tavarantoimittajat

Myyvät aina sekundaaria ja tarinoita
raudan sijaan. Ei niiden juttuihin voi
luottaa, silkkaa harmia vain alusta
loppuun. Ulkoistetaan ne ja usutetaan
pahimman kilpailijan kimppuun.

Omistajat

Ne vasta ovat ahnetta, epämiellyttä-
vää porukkaa. Imevät firman kuiviin
ja sen jälkeen puristavat vielä viimei-
senkin pisanon vaikka väkisin. Ne
voitaisiin ulkoistaa vaikka firman pa-
himmalle kilpailijalle.

Toimittajat

Siis ne, jotka kirjoittavat firmasta
suuremmissa ja pienemmissä medi-
oissa. Niitäkin pitää syöttää, juottaa
ja vielä kehuakin päälle. Ruojat kum-
minkin pykäävät aivan toisen sävyi-
siä juttuja kuin pitäisi. Ulkoistetaan
ne, kuinkas tulikaan mieleen, kilpai-
lijan kimppuun.

Yrityksen toimintojen ulkoista-
misen päätyttyä, tulee katse kääntää
perhe-elämään. Sieltä löytyy runsaas-
ti oivia ulkoistuskohhteita. Mutta se
onkin jo toinen juttu eikä sitä passaa
tässä mainita. Muuten, pahaa pel-
kään, kirjoittaja ulkoistetaan toiseen
hiippakuntaan.

Kokouskutsu

Luottomiehet- Kreditmännin ry:n varsinainen kevätkokous pidetään
keskiviikkona 27.5.2004 klo 16.00 alkaen Lahdessa, Ravintola Taivaanrannan Kellarikabinetissa.
Kokouksessa käsitellään sääntöjen 9§:ssä mainitut asiat.



Kokous pidetään perinteisen kevätretken yhteydessä.

Kevätretken ohjelma

klo 11.45	Lähtö Helsingistä Fennian edestä Mikonkadun tilausajopysäkiltä Vesasen linja-autolla
13.00	Saapuminen Lahteen ISKU:n kalustetehtaalalle, jossa yritysvierailu, iltapäiväkahvit ja tehdaskierros
15.00	Lounas Ravintola Taivaanrannan Kellarikabinetissa
16.00	Kevätkokous em. Kellarikabinetissa
17.00	Panimo & Tislaamo -esittely sisältäen panimon maistiaisen (olut tai siideri)
18.00	Paluumatka Lahdesta Helsinkiin

Kevätretkelle sitovat ilmoittautumiset 14.5. mennessä kerhomestarille sähköpostilla osoitteeseen:
hanna.piipponen@dnbnordic.com tai faxilla numeroon: 09-5022940.

Matkalle mahtuu mukaan 45 ensiksi ilmoittautunutta. Retkelle osallistumisen hinta on 25 e/henkilö.
Pelkästään kevätkokoukseen osallistuminen ei edellytä ennakoilmoittautumista.

Luotto-osaston viestinnästä

Perinteisesti Vuoden Luottomies kirjoittaa lehteen artikkelin. Kun tämä kunnia osui omalle kohdalleni, niin eipä tullut heti mieleen mitään erityistä aihetta ja sen takia artikkelini on viivästynyt. Opiskeluuni liittyen jouduin kuitenkin talven aikana laatimaan useampia kirjoituksia työyhteisöviestinnästä. Näistä kirjoituksista olen yhtä muokannut lehtemme sopivaksi. Aiheena oli laatia kirjoitus pragmaattisesta kielenkäytöstä työyhteisössä. Kirjoitukseni käsitteli luoton ja myynnin välistä viestintää.

Tehtäväjako

Vastaan edustamani yhtiön luotto-osaston toiminnasta. Luotto-osasto asioi yhtiön kaikkien osastojen kanssa, mutta valtaosa viestinnästä käydään myynnin ja luotto-osaston välillä. Viestintä tapahtuu pääosin sähköpostilla sekä jonkin verran myös puhelimella. Luotto-osaston vastuualueeseen kuuluu muun muassa asiakkaiksi haluavien yritysten luottokelpoisuuden tarkistaminen ennen tilin avaamista sekä asiakassuhteen aikana. Luotto-osasto määrittelee avattavan luottotilin suuruuden yhteistyössä myynnin kanssa, mutta lopullinen sananvalta luoton suuruudesta on aina luotto-osastolla. Asiakkaalle määritelty limiitti ei ole kiveen hakattu, se vaihtelee ostojen, maksukäyttäytymisen ja luottotietojen mukaan. Lisäksi hoidamme saatavien kotiuttamisen puhelin- ja kirjeperinnällä. Luotto-osaston ja myynnin välinen työnjako on selkeä. Myynti valitsee omien ohjeidensa mukaan ne asiakkaat, joihin he kohdistavat myyntiponnistelunsa, luotto-osaston tehtävänä on valvoa, että myynti ohjautuu luottokelpoisille asiakkaille.

Nykyisessä toiminnanohjausjärjestelmässä on kontrollijärjestelmä, joka huolehtii asiakkaiden tilien sulkeutumisesta, jos tilaukset ylittävät asiakkaalle määritelty luotto- tai erään-

tymisrajat. Kirjeenvaihtoa myynnin kanssa käydään juuri tämän vuoksi. Luoton ja myynnin arviot asiakkaista tai kaupoista saattavat olla hyvin erilaisia. Luoton mielestä joku asiakas on muuttunut luottokelvottomaksi ja myynti on sitä mieltä, että näin hyvin ei ole koskaan mennyt, asiakas tilaa jatkuvasti ja isoja erii. Tähän pitäisi löytää ratkaisu, johon molemmat ovat tyytyväisiä ja että yhtiölle tulisi mahdollisimman vähän luottotappiota.

Kaikissa näissä edellä mainituissa tapauksissa luotto-osaston ja myynnin on eturistiriidasta huolimatta tehtävä saumatonta yhteistyötä. Tämä asettaa viestinnälle vaatimuksia, joista yksi on viestinnän asiallisuus ja toinen on nopea reagointi. Viestintä tapahtuu pääasiassa sähköpostilla, joka välineenä madaltaa kynnystä kirjoittaa myös vähän asian vierestä. Luoton ja myynnin erilaisiin näkökantoihin vaikuttaa myös se, että luotto-osasto pystyy katsomaan asiakasta kauempaa kuin myyjä, vaikka luotto-osastolla saattaa olla yhtä pitkäikäinen ja luottamuksellinen suhde asiakkaaseen kuin myyjällä. Asiat, joita luotto-osasto asiakkaan kanssa hoitaa, ovat kuitenkin erilaisia kuin ne, joista myynti asiakkaan kanssa puhuu. Asiakkaasta on voinut myös vuosien yhteistyön jälkeen tulla myyjälle ystävä ja perhetuttu ja silloin voi jäädä joitakin asioita huomaamatta tai niitä katsoo liian läheltä ja isommat kuviot jäävät huomaamatta.

Tasapuolisuutta

Työssäni joudun päivittäin vastamaan kymmeniin sähköpostiviesteihin sekä puheluihin, joissa saan tietoa kaupoista ja niiden taustoista sekä asiakkaista. Nämä viestit ja puhelut ovat vaikuttamassa päätöksiini. Jotta voin tehdä päätöksen, joskus jopa muutaman minuutin varoajalla, on tosiasiat seulottava asiakkaan tai myyjän esiin tuomista, ehkä joskus paljonkin kaunistelluista, tiedoista. Tehtyjen päätösten tulee noudattaa, vaikka ne tehtäisiin nopeasti, yhtiön luottopolitiikkaa sekä muita ohjeita ja ennen kaikkea olla yhdenmukaisia ja tasavertaisia keskenään.

Viisitoista vuotta sitten aloittaessani tätä työtä viestintä kaupoista ja ti-

linavauksista hoidettiin telefaxilla ja puhelimella. Perustelut kaupalle tai tilinavaukselle tulivat yleensä suullisena tietona ja päätös meni myyntiin kirjallisena eli faksilla. Silloin myynnissä oli paljonkin porua siitä, että joku toinen myyjä sai tehdä kaikki kaupat ja joku toinen sai mielestään paljon kieltäviä vastauksia. Vuonna 1994 yhtiöömme tuli sähköposti ja sähköinen arkisto. Toimituslupakyselyt siirrettiin heti sähköpostilla tehtäviksi, samalla niille luotiin formaatti, jonka mukaisesti jokainen myyjä toimituslupakyselyt laatii. Lisäksi myynti tarkastuttaa etukäteen potentiaaleiksi katsomiaan yrityksiä, tämäkin viestintä hoidetaan sähköpostilla. Kaikki vastaukset talletetaan sähköiseen arkistoon, johon myynnin lisäksi osa materiaalihallinnon henkilöstöstä pääsee niitä tarkastelemaan. Tällä avoimuudella päästään hyvän matkaa eteenpäin siinä, että myyjät kokevat saavansa tasapuolista kohtelua.

Valtaosa käytävästä viestinnästä on positiivista, eli kauppoihin tulee lupa tai asiakkaan luottorajaa on nostettu. Mutta kaikkiin kauppoihin tai tilinavaushakemuksiin ei voi vastata myöntävästi. Joudun tekemään myös kielteisiä päätöksiä miltei päivittäin. Kielteisen vastauksen päätös saattaa syntyä ihan yhtä nopeasti tai hitaasti kuin myönteisessä tapauksessa, mutta kielteinen vastaus työllistää enemmän perustelujensa vuoksi. Osa päätöksistä sisältäen myös vaihtoa, joka tulee vuosien aikana hioutuneesta ammattitaidosta, kokemuksesta ja silkasta epäluulosta. Nämä vaihtoon perustuvat vastaukset on osattava myös perustella.

Kielteinen vastaus

Vastauksissa on myös huomioitava myyjän tapa ymmärtää käsitteitä. Viljelemme, jos näin voi sanoa, vastauksissamme samoja käsitteitä mahdollisimman paljon. Esimerkiksi analysoidessamme asiakkaiden tilinpäätöksiä käsittelemme vastauksissamme aina vain samoja tunnuslukuja ja teemme näin käsitteitä tutuksi. Joillekin asiakkaan saama urakka merkitsee jo kannattavaa yritystä. Vaikka asiakkaan omavaraisuus olisi jo ennestään miinuksella, niin tällä urakalla se korjaantuu kertaheitolla.

Tai että myyjä alkaa asiakkaan puolesta keksiä selityksiä maksuhäiriöille. Kielteisen viestinnän onnistumiseen vaikuttaa myös se, tuleeko tieto asiakkaan heikentyneestä tilanteesta myyjälle yllätyksenä. Tapoihimme kuuluu viestittää myyjälle myös asiakkaan maksutavassa, luottotiedoissa ja maksulupausten pitämisessä tapahtuneista muutoksista, olivat ne negatiivisia tai positiivisia. Myyjämme on siis teoriassa tietoinen tilanteesta, mutta miten tieto on sisäistetty, on ihan toinen asia.

Kielteisen viestin ensimmäinen osio johdattelee asiaan, jossa asia esitetään neutraalisti, eikä kerrota ikävää uutista eikä niin ollen anneta aihetta odottaa hyvää uutista. Viestin toisessa osassa esitetään tosiasiat ja niille syyt ja perusteet. Vasta kolmannessa osiossa kerrotaan kielteinen päätös, mutta sekin kielteisyyttä vaimentamalla ja neljänneksi päätetään viesti myönteisesti.

Oma käytäntömme on hioutunut vuosien varrella, kun olemme joutuneet samaa asiaa moneen kertaan käsittelemään. Olemme standardoineet vastauksia. Ensin vastaukseen laetaan perustiedot, eräntyneet saatavat, maksutapa ja uuden luottotiedon kertomat tosiasiat. Edellä mainittujen tietojen jälkeen omana otsikkonaan päätös, joka on yksinkertaisesti muotoa; vakuuksin, maksettava

etukäteen, käteisellä tai odotellaan että tiliin tulee tilaa. Päätöksen jälkeen viestiin kirjoitetaan perustelut, joiden täytyy kyllä olla johdettavissa ainakin osittain jo edellä mainituista tosiasioista.

Asian käsittely ei lopu kielteisen päätöksen lähettämiseen, vaan siitähän se vasta alkaa. Jatkotapahtumat ovat aika paljon riippuvaisia myyjästä. Miten myyjät sitten lukevat kielteisiä vastauksia? Osa myyjistä ei halua viestittää asiakkaalle mitään kielteistä, joten myyjä reagoi kielteiseen päätökseen vähättelemällä esitettyjä tosiseikkoja ja vetoaa siihen, että hänellä on kauppa. Myyjällä voi olla hallussaan sellaista tietoa, jonka hän ymmärtää vasta päätöksen saatuaan, että tähän olisi pitänyt viestittää heti ja laittaa vasta-argumenttinsa tulemaan. Näin asia on taas uudessa käsittelyssä.

Viesti sidoksissa työhistoriaan

Luotto-osasto joutuu myös ohjeistamaan myyntiä, jos menettelytavoissa tapahtuu muutoksia lakien tai asetusten vuoksi. Ja luotto-osasto ei ole ainoa joka viestii myyntiin. Viestejä myyntiin tipahtelee myös materiaalihallinnosta, kenttämyyntipäälliköltä, tuotepäälliköiltä ja varastoilta. Viestien määrä on valtava, joten niihin myös vähän turtuu, eikä kaikkea tule

luetuksi niin tarkkaan. Valikoimalla mitä viestii ja kuinka usein viestii, voi vaikuttaa omaan painoarvoonsa viestittäjänä. Aina ei kannata viestiä kaikkia pikkuasioita kaikille.

Vuosien varrella on huomattu, että viestin perille menoon vaikuttaa myös se, joutuuko myyjä muuttamaan tapojaan tehdä jotakin. Yritys, jossa työskentelen, on perustettu 75 vuotta sitten ja työvoiman vaihtuvuus on ollut vähäistä. Meillä on tälläkin hetkellä myyjiä, jotka ovat olleet talossa 30 vuotta ja ylikin. He ovat siis aloitaneet aikana, jolloin edes telefania ei tunnettu, ja jolloin kaikki hoidettiin puhelimella tai kirjeillä. Viimeksi mainittujen kirjeiden kirjoittamiseen yhtiössä oli sihteereitä, jotenka myyjän tarvitsi osata vain puhua. Vaikka tekniikan kehitys on edennyt yhtiössämme vähitellen 15 vuoden aikana ”tyhmistä päätteistä” nykyisiin pöytätietokoneisiin ja sähköiseen tiedonvälitykseen, niin osa haluaa pitää kiinni vanhoista työtapoista.

Lähteet:

Kauppinen, Anneli & Nummi, Jyrki & Savola, Tea & Hänninen Marja 2000, Tekniikan viestintä. 2. tarkistettu painos. Oy Edita Ab. Helsinki
Nikula, Tarja 2000, Pragmaattinen näkökulma kieleen. Teoksessa Sajavaara & Piirainen-Marsh: Kieli, diskurssi & yhteisö. S. 331 - 358.

Uudet jäsenet

26.2.2004

Haverinen Anu
 Talousassistentti
 Tempcold Oy
 PL 233
 01510 Vantaa

Kumpulainen Tuuli
 Risk Service Assistant
 Atradius
 Mikonkatu 9
 00100 Helsinki

Kuuselkä Katja
 Rahoituskäsittelijä
 Aktiv Kapital Finland Oy
 PL 34
 00501 Helsinki

Rochier Tiina
 Luottojohtaja
 Handelsbanken Rahoitus Oyj
 00100 Handelsbanken Rahoitus

Vainikka Anne
 Myyntiassistentti
 Fintractor Oy
 Nuolitie 6
 01740 Vantaa

Widholm Claes
 Underwriting Manager
 Atradius
 Mikonkatu 9
 00100 Helsinki

Vuorinen Harri
 Aluemyyntipäällikkö
 Contant
 Kaivokatu 10 A
 00100 Helsinki

LUOTTOLINKKI -LEHDEN MEDIATIEDOT 2004

Julkaisija Osoite:	Luottomiehet-Kreditmännen ry PL 891, 00101 Helsinki Puh. (09) 2200 1002	
Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:	Anne Björk (09) 13110240 (09) 13110258 anne.bjork@kontino.fi	
Ilmoitustilan myyjä	Mikko Kallankari, (09) 050 336 1787	
Jäsenrekisterin ylläpito Puhelin: Fax:	Consista Oy (09) 622 5715 (09) 622 5725 consista@kolumbus.fi	
Paino Yhteyshenkilö: Osoite:	Lilli Kauppi KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote Mäkituvantie 3 G, 01510 Vantaa (09) 7420 11, (09) 74201 228 (09) 7420 1201 lilli.kauppi@painotuote.fi www.painotuote.fi	
Puhelin: Telefax:		
Aineistotiedustelut:	Raimo Elovaara KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote (09) 7420 11, (09) 74201 250 aineisto-pc@painotuote.fi aineisto-mac@painotuote.fi	
Aineisto-osio:		
Ilmoitushinnat		
Ilmoituskoko	Mustavalkoinen	4-värinen
Keskiaukeama	1010 €	1350 €
Takakansi + s.2. á	600 €	940 €
1/1 muut sivut	450 €	790 €
1/2 sivu	250 €	590 €
1/4 sivu	170 €	510 €
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	
Aineistot:	Tiedostoina (ei filmeinä)	
Ohjelmat:	Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat	
Maksuosoite Maksun saaja: Pankkiyhteys:	Luottomiehet ry Nordea 208918-73866	
Reklamaatit	Ilmoitusten painoasua kos- kevat reklamaatit 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.	
Ilmoitusten peruuttaminen:	Viimeistään 14 vrk ennen aineistopäivää. Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.	
Ilmestymispäivät Nro	Aineisto	Ilmestyy
3/2004	09.08.2004	09.09.2004
4/2004	09.11.2004	09.12.2004
Painos:	900 kpl	ISSN 1457-7909

Luottomiehet Golf 16.6.2004

**Ennakkotieto golfista kiinnostuneille
Luottomiehille!**

**Kaikille Luottomiehet ry:n jäsenille avoin
golf-tapahtuma järjestetään 16.6.2004
Peuramaan golf-keskuksessa
Kirkkonummella.**

**Ohjelmassa:
jäsenkilpailu (tasoituskortti)
golf-opetusta halukkaille
ruokaa
sauna**



**Varaa kalenteristasi iltapäivä 16.6.2004 ja
varmistaa tiedonsaanti lähettämällä
sähköposti(osoitteesi) osoitteeseen
kari.rasanen@asiakastieto.fi**

**Tarkemmat tiedot tapahtumasta
toukokuussa**

Luottomiesten iltamat

18.03.2004

Taidehallin Klubilla



TEKSTI: TOIMITUS • KUVAT: ANNE BJÖRK JA HANNA PIIPPONEN

Kevään korvalla on aika Luottomiesten periteisten iltamien. Luottomiehet ovat monena vuonna peräkkäin juhlineet Ravintola Kaisaniemessä. Nyt oli aika kokeilla jotain uutta ja etsiä Luottomiehille uusi Iltamien viettopaikka. Siinä olikin haastetta uudelle kerhomestarille, sillä Ravintola Kaisaniemi on ollut pidetty ja kehuttu illanviettopaikka. Tänä keväänä Luottomiehet kutsuttiin Taidehallin Klubille, joka sijaitsee keskeisellä paikalla Nervanderinkadulla. Taidehalli on toiminut vaihtuvien näyttelyiden tilana jo vuodesta 1928 ja rakennus itsessään on rakennustaiteellisesti ja kulttuurihistoriallisesti merkittävä.

Iltamat alkoivat klo 18.00 ja pian eteisaula olikin täytynyt Luottomiehistä. Tervetuliaisiksi oli talon oma alkucocktail Ainonkadun Aperitiivi. Alkucocktailin jälkeen kerhomestari Hanna Piipponen toivotti Luottomiehet tervetulleiksi Iltamiin ja antoi puheenvuoron hallituksen puheenjohtajalle Juuso Jokelalle.

Juuso toi puheessaan esille että voidaan hyvällä syyllä sanoa Luottotutkinnon oleva brändi. Joka vuo-

si tutkinnon suorittaa 25-30 henkilöä tavoitteenaan saavuttaa todiste osaamisestaan luottoalalla. Juuson mukaan näin ei tapahtuisi jos Luottotutkinnon brändissä ja rohkeasti sanoen myös Luottomiesten brändissä olisi

vikaa. Luottomiesten brändi näkyy erinomaisesti sen asemassa luottoalan edunvalvojana. Luottomiehiä halutaan kuulla lainvalmistelussa vaikka se itse asiassa on "vain" alalla toimivien henkilöiden yhteenliittymä. Pu-



heenjohtajamme mielestä kevätiltamilla on oma tärkeä roolinsa tämän brändin vahvistamisessa. Kasvotusten oleminen, hienosti sanottuna verkottuminen on paras tapa saada meidät, yhdistyksen jäsenet toimimaan muutenkin yhdistyksessä niin, että tämä brändi säilyy ja voi hyvin. Markkinointi-instituutin edustajat kuvasivat kurssilaisia tarkoiksi ja huolellisiksi. Opiskelijat kiittivät opettajien hyvää tasoa. Kurssilaisilla oli myös toive: ”Jyrki please, älä lähde!” Kurssin pitkäaikainen opettaja Jyrki Lindström olisi nimittäin 11 vuoden jälkeen luopumassa, mutta onneksi Jyrkiltä on saatu taivuteltua lisää aikaa.

Illan päätapahtumahan oli diplomien jako Luottotutkinnon suorittaneille. Nyt valmistunut kurssi oli 14. ja tältä kurssilta valmistui 39 Luottotutkinnon suorittanutta. Kaiken kaikkiaan Luottotutkinnon suorittaneita on 525. Oli mukavaa todeta että tutkinnon suorittaneita oli tullut sankoin joukoin iltamiin noutamaan diplomiaan. Koulutustoimikunnan puheenjohtaja Ulla Heikkilä jakoi diplomit Juuso Jokelan avustuksella ja tutkinnon suorittaneiden kuituksen ja halaamisen suoritti ansiokkaasti koulutustoimikunnasta Rainer Komi. Koska luottotutkinnon suorittajista huomattavan suuri joukko oli naisia, oli Rainerin tehtävä miesten mielestä jopa kadehdittava hänen päästessään halaamaan diplomin saajat.

Luottomiesten diplomit kurssin kolmelle parhaimmalle menivät tällä kertaa Mia Ravanderille, Marja Uusitalolle ja Päivi Grönroosille. Sen lisäksi huomioitiin että Anna-Kaisa Kolkka oli järjestyksessä 500. luottotutkinnon suorittanut. Kukkasin muistettiin myös Markkinointi-instituutin koulutuspäällikköä Satu-Päivi Lehtosta ja koulutussihteeri Airi Granlundia.

Illan päätapahtuman jälkeen päästiinkin herkkupatojen ääreen. Noutopöydässä oli tarjolla erilaisia salaatteja, meren herkuista, mozzarellasta ja tomaatista, italialaista perunasalaattia, valkosipuliherkkusieniä, marinoituja oliiveja ja ah, niin maittavia artisokan sydämiä sekä munakoisopaistosta. Lämpimänä ruokana tarjottiin Gorgonzola-zuccchinipaistosta, porsaansfilettä ja tonnikalakastiketta. Jälkiruoaksi tarjottiin kahvia avec. Mmm! Ruoka oli herkullista ja keskustelu sorisi pöydissä vilkkaana. Taidehallin Klubin pienet tilat loivat intiimin tunnelman ja joukossa oli monia ensikertalaisia, jotka vakuuttivat osallistuvansa iltamiin ensi vuonnakin.

Maittavan ruoan jälkeen olikin



hyvä tilaisuus polttaa kaloreita tanssilattialla. Illan musiikillisesta annista vastasi Traffic Jam, joka aloitti soittamalla heti ruokailun jälkeen. Traffic Jam sai kuulijakunnalta paljon kiitosta hyvästä musiikistaan. Nämä musiikinopiskelijat olivat sydämellään mukana viihdyttämässä yleisöään ja tanssilattialla kävikin kova jammailu.

Juhlat olivat onnistuneet ja ei niinkään minkään ulkoisen asian, kuten paikan, ruoan tai juoman vuoksi, vaan juuri Luottomiesten ansiosta. Moni Luottomies sanoikin, että missä muualla tulee tavattua luottoalan ihmisiä ja vaihdettua ajatuksia kuin yhteisissä tapahtumissa. Kerhomestarilla heräsikin toiveikas ajatus siitä, että kevätretkelle saataisiin runsaasti osallistujia toukokuussa!

Illan kustannuksiin olivat osallistuneet seuraavat sponsorit:

Atradius
Contant Oy
Dun & Bradstreet Finland Oy
Intrum Justitia Oy
Suomen Asiakastieto Oy
Suomen Luottovakuutus

Luottomiehet kiittää sponsoreita panoksesta iltamien toteutukseen!

Ps. Luottotutkinnon suorittaneiden ryhmäkuva on ladattavissa Luottomiesten www-sivuilta (www.luottomiehet.fi/luottotutkinto)



Luottotutkinto nro 14

Aalto Jarmo, Stockmann Auto
Bergendahl Kirsi, Eräpäivä Oy
Blom Maria, Intrum Justitia Oy
Elf Sasi, Vantaan Energia Oy
Grönroos Päivi,
Aktiv Kapital Finland Oy
Heinonen Sanna, Keskinäinen
vakuutusyhtiö Ilmarinen
Hissa Ulla, Vaasan Sähkö Oy
Huikuri Minna
Immonen Tuula,
Aktiv Kapita Finland Oy
Joukainen Marja,
Intrum Justitia Oy/Jälkipierintä
Jäntti Mervi, Intrum Justitia
Kantonen Suvi,
Intrum Justitia Oy/Jälkipierintä
Kleemola Katja, Sonera Oyj

Kolkka Anna-Kaisa,
Intrum Justitia Oy/Jälkipierintä
Koskinen Kitta,
Oy Electrolux Ab
Kämpe Tanja, Intrum Justitia Oy
Lemivaara Anniina
Lipsanen Eine,
Osuuspankkikeskus OPK Osuus-
kunta
Lyytikä Tuovi,
Aktiv Kapital Finland Oy
Montonen Sari,
Vähittäiskaupan Takaos Oy
Mäkelä Leena,
Intrum Justitia Oy/Jälkipierintä
Mäki Minna
Niinivirta Anna-Maija,
Contant Oy

Peltonen Nina, Contant Oy
Piispanen Heidi, K-Rahoitus Oy
Rahtu Merja, Eräpäivä Oy
Ravander Mia, UPS Finland Oy
Ruti Lea, Osuuspankkikeskus
Saulamo Jaana,
OP-Kotipankki Oyj
Suominen Jaana,
Intrum Justitia Oy/Jälkipierintä
Taljavaara Elina, OK Perintä Oy
Tikka Kati, Oy Radiolinja Ab
Uusitalo Marja, Sonera Oyj
Vertainen Marjo, Pohjantähti
Keskinäinen Vakuutusyhtiö
Virolainen Minna,
Intrum Justitia Oy/Jälkipierintä
Virtanen Harri, Invoicia Oy
Wesen Taru, Contant Oy



Tärkeintä on **asiakkaan liikesuhteen** säilyttäminen

Collection Clerk Mia Ravanderin työuran yksi kohokohdista oli Luottomiesten kevätiltamat 18.3.2004 Taidehallin Klubilla. Mia palkittiin stipendillä luottotutkinnon 14. vuosikurssin parhaana.

Mia työskentelee United Parcel Service Finland Oy:n eli tutummin UPS:n luotonvalvonnassa. Kaksi muuta yksikössä työskentelevää ovat myös suorittaneet luottotutkinnon. Laskutuksen esimies Laila Suomalainen on suorittanut tutkinnon vuonna 1991 ja luotonvalvoja Katja Kakkonen vuonna 2003.

- Kurssin ilmapiiri oli hyvä. Jokaiselle opiskelijalle löytyi uutta opittavaa. Plussaa oli se, että vuoden aikana useat asiat kertautuivat. Voin suositella luottotutkintoa muillekin. Se antaa varmuutta hoitaa omaa sarkaa, Mia sanoo.

Mieleenpainuvien opettajista oli Mian mielestä Tom Ahlroos, jonka aiheena on yrityksen luottotoiminta. Tom oli innostunut omasta aiheestaan.

Mia on yo-merkonomi Keravan kauppaoppilaitoksen ulkomaankaupan linjalta vuodelta 1998. Kuljetusala kiinnosti Miaa jo tuolloin.

Ensimmäinen työpaikka valmistumisen jälkeen oli Finnair Cargon talousosasto. Elokuussa 2000 Mia pääsi UPS:n avustamaan reskontraa ja

perintää. Mia etsi mahdollisuuksia kouluttautua luottoalalle. Vertailussa olivat lähinnä Rastorin luotonvalvojan tutkinto ja Markkinointi-instituutin luottotutkinto. Jälkimmäistä Mia ehdotti esimiehelleen ja luottotutkinnon jo suorittaneelle Lailalle.

- Opiskelin sykleissä enkä kokenut kurssia raskaaksi. Vuosi meni tosi nopeasti. Saatua oppia pystyy soveltamaan omaan työhön. Ahaa-elämyksiäkin tuli, Mia kertoo.

Mia on liittynyt Luottomiehiin vuoden 2002 lopussa. Luottotutkinnon lisäksi Mia ei ole osallistunut yhdistyksen toimintaan.

Harrastuksena Mialla on ringette. Kahden oman tytön kanssa aika kuluu ringeten parissa jäähallilla.

- Asiakkaan liikesuhteen säilyttäminen, kiteyttää Mia tärkeimmäksi periaatteekseen omassa työssään ja hymyilee iloisesti.

UPS:n tarina

United Parcel Service on vuonna 1907 Seattlessa perustettu pikakuljetusyritys.

Tänään UPS on yksi maailman suurimmista kuljetusyrityksistä, liikevaihto vuonna 2002 oli 31,3 mrd USD. UPS:laisia on kaikkiaan 371.000 ja he toimivat 157.000 ajoneuvon ja noin 500 lentokoneen voimin. United Parcel Service Finland Oy perustettiin vuonna 1989 ja Suomessa UPS:laisia on noin 130.

Päivittäin UPS kuljettaa yli 13 miljoonaa pakettia yli 200 maahan. UPS palvelee päivittäin 7,9 miljoonaa asiakasta ja UPS:n kotisivuilla on päivittäin 115 miljoonaa käyntiä. Ruskeat jakeluautot ovat UPS:n tärkeimpiä mainos symboleja ja kuljettajat ovat näkyvin henkilöstön osa, käyntikortti maailmalle.



UPS:n luotonvalvontaryhmä. Vasemmalta Katja Kakkonen, Laila Suomalainen ja Mia Ravander. Kaikki luottotutkinnon suorittaneita.

Tapahtumakalenteri

Kevätretki ja -kokous	27.5.2004
Laivaseminaari	13-15.10.2004
Syyskokous	18.11.2004

Lehden aikataulu

Aineisto	Ilmestyy
9.8.2004	9.9.2004
9.11.2004	9.12.2004

Koulutustoimikunta esittäytyy



Vasemmalta Olli-Pekka Pitkääjärvi, Rainer Komi, Timo Huusko, Timo Heinonen, Tiina Björkqvist ja Marja Karhula.

Yksi Luottomiesten aktiivisimmin kokoontuvista kokoonpanoista on koulutustoimikunta - sen vastuulle kuuluvat asiat saavat ryhmän kokoontumaan lähes kuukausittain! Suurimman yksittäisen työosan muodostaa vuosittain järjestetty luottoseminaari, joka kaikkine valmisteluineen ja jälkipuinteineen vie koko vuoden – keväällä varailaan seminaaripaikkoja ja mietitään luentoja ja luennoitsijoita, kesä soitellaan luennoitsijat läpi ja syksy ennen seminaaria järjestellään käytännön asioita. Kova työ on palkittu runsaalla osallistujamäärällä ja tyytyväisten osallistujien kiitoksilla.

Muutoin koulutustoimikunta seuraa luottoalan koulutustarjontaa ja järjestää myös tarpeiden mukaan omia ajankohtaispäiviä. Toimikunta tapaa myös vuosittain Luottotutkinosta vastaavia tahojen Markkinoin-

ti-instituutissa kehittääkseen hyvää ja menestyksekkästä koulutusohjelmaa eteenpäin.

Koulutustoimikunnan puheenjohtajana toimii nyt toista vuotta Ulla Heikkilä. Ullan esittely on ollut edellisessä Luottolinkin numerossa. Myös koulutustoimikunnan edellinen puheenjohtaja ja nykyinen jäsen Timo Hulkko kertoi terveisensä samaisessa lehdessä. Meistä muut kertovat nyt itsestään vastaamalla seuraaviin kysymyksiin:

1. Mistä tulet ja mitä teet
2. Mitä ajattelet koulutustoimikunnan työstä
3. Mitä haluat sanoa Luottolinkin lukijoille

Tiina Björkqvist

Työnantajani vuodesta 1998 on Suomen Luottovakuutus Oy (1.4. alkaen Euler Hermes Kreditförsäkring Norden AB, filial i Finland), vakuutus-alalla olen ollut vuodesta 1985. Vakuutamme yritysten myyntisaatavia ja toimin myynti- ja markkinointiosastolla myyjänä. Työ on mukavaa, mielenkiintoista ja monipuolista.

Koulutustoimikuntatyö tähän mennessä (4 kokousta) on ollut ehkä omalta osaltani vähän haparoivaa mutta mielenkiintoista. Uusiin ihmisiin tutustuminen ja uusiin mielekkäisiin työtehtäviin paneutuminen on aina antoisaa. Toisaalta tuntuu että nykyään on aina kiire ansiotyössä ja yksityiselämässä miksi ottaa vastaan ylimääräistä tekemistä. Olen kuitenkin sitä mieltä uudet virikkeet antavat puhtia siihen jokapäiväiseenkin työhön.

Terveiset lukijoille; Aktiivisuutta jäsenet, tarvitsemme uusia jäseniä ja uusia ideoita yhdistykseemme.

Timo Heinonen

Toimin Suomen Asiakastieto Oy:ssä yhteyspäällikkönä suurasiakasryhmässä, jossa vastaan nimetyistä asiakkaista. Asiakastiedossa olen ollut

kahdeksan vuotta. Tätä ennen työskentelin 10 vuotta Kansallispankissa/Meritassa konttorinjohtajana.

Luottomiesten jäseneksi liityin tullessani Asiakastietoon töihin vuonna 1996. Yhdistyksen toiminnan kautta olen tutustunut muihin luottoalalla toimiviin henkilöihin. Muun muassa laivaminaarit ovat oivallinen tilaisuus yhdistää huija ja hyöty.

Koulutustoimikuntaan minut kutsuttiin vuonna 2003. Tätä kirjoittaessani toimikunnalla on jälleen työn alla syksyn laivaseminaarin järjestäminen. Meillä on melkoinen haaste löytää jäseniä kiinnostavia aiheita ja ennen kaikkea niistä puhuvia esitelmöitsijöitä. Onneksi toimikunnan jäsenistö koostuu eri toimialoilla toimivista henkilöistä ja kontaktipintamme ulottuu laajalle. Lisäksi toimikunnan suunnitelmissa on toteuttaa puoli päivää kestäviä tietoiskuja. Kaikki koulutustoiveet jäseniltä ovat tervetulleita.

Marja Karhula

Toimin Siemens Financial Services:n Risk Managerina. Vastuualueeni on kansainvälisen rahoitusyhtiön Suomen toimintojen riskienhallinta ja perintään liittyvät tehtävät. Asiakkaitamme ovat, sekä yleisen teollisuustuotannon, että toimistotekniikan tavarantoimittajat ja niiden yrittäjä-

asiakkaat.

Koulutustoimikunnan kautta olen tutustunut Luottomiehet ry:n toimintaan. Samalla olen saanut mahdollisuuden vaikuttaa koulutuksen sisältöön ja pystynyt antamaan käytännön kokemuksen tuomia vaatimuksia koulutukseen.

Toivon, että mahdollisimman monella olisi tilaisuus suorittaa uudistettu luottotutkinto. Olen huomannut palkatessani uusia työntekijöitä, että hyvistä osaajista, joilla on todennettua osaamista, on aina puutetta. Uudistettu luottotutkinto vahvistaa rahoitusalan ammattilaisen mahdollisuuksia sijoittua uusiin tehtäviin.

Olli-Pekka Pitkäjärvi

Työnantajani on Tech Data Finland, joka harjoittaa atk-tukkukauppaa. Toimin luottopäällikkönä ja nelihenkisen tiimin vetäjänä. Myyntisaatavien turvaaminen ja rahan kierto nopeuden vauhdittaminen on tiimimme päätehtävä.

Koulutustoimikunnan mukavaan porukkaan kuuluminen on tuonut jo parin ensimmäisen kokouksen myötä uudenlaista näkemystä, mitä taustatyötä esimerkiksi laivaseminaarin järjestäminen vaatii. Ideointia ja aloitteellisuutta tarvitaan, jotta saadaan uusia ja vanhoja luottomiehiä liikkeelle koulutustilaisuuksiin. Toivot-

tavasti parhaillaan käymäni Credit Management- koulutus edesauttaa minua toimikunnan jäsenenä uudenaikaisiin ja tuoreisiin ideoihin.

Kentän kommentit ja toivomukset koulutustoimikunnan työstä ovat meille jäsenille mieluisia; saa soittaa ja kirjoitella meiliä!

Rainer Komi

Toimin Intrum Justitia Oy:ssä yhteyspäällikkönä ja vastaan asiakaskuntani palvelutyytyväisyydestä luotonhallinta- ja perintäpalveluissa. Näen päivittäin yritysten lisääntyvän kiinnostuksen entisestäään tehostaa luotonhallintansa koko ketjua aina luottopäätöksistä lähtien luottotappioiden perintään saakka.

Mielestäni koulutustoimikunta on hyvä näköalapaikka luottoalan muutoksiin ja kehitykseen. Toimikunnan jäsenet edustavat hyvin eri toimialoja ja kokemusta, joten ajankohtaiset asiat saadaan nopeasti siirrettyä Luottotutkinnon opintosuunnitelmiin, koulutustapahtumiin ja seminaareihin.

Luottoalan koulutustarjonnan runsaudesta johtuen toivoisin luki-joiltamme myös ehdotuksia yhdistyksen tietoisuuksiin ja laivaseminaareihin; ainakin olisi mahdollisuus saada sitä mitä tilaa!



ENNAKKOTIEDOTE

LUOTTOMIESTEN LAIVASEMINAARI 13.-15.10.2004 TUKHOLMAAN

**M/S Silja Serenade – Finnair/SAS
- paluutavan valitset sinä -**

**Perinteinen luottoseminaari lähestyy - varaa päivät kalenteristasi jo nyt!
Ohjelma ja hintatiedot vahvistetaan kesäkuussa.**

Luottomiehet – Kreditmännens ry, koulutustoimikunta

Saksalaisten vaihtoautojen harmaata rivistöä. Huomaa varkaiden takia poistetut ajovaloumpiot.

ührwagen

BMW

Quality

Auton osto Saksasta

- Harrastuksena matkailu ja uusien kokemusten hankkiminen

TEKSTI: MIKKO HEISKANEN

- perehtymistä saksalaisen autokaupan kiemuroihin -

Luottolinkissä on jo jonkin aikaa ollut kirjoituksia, joissa Luottomiehet kertovat harrastuksistaan. Minulle syntyi ajatus kirjoittaa juttu autonhakumatkasta ollessani helmikuun alkupuolella Kölnissä ja sen ympäristössä etsimässä auto-kauppoja ja autoja. Aloin jo matkan alkuvaiheessa kirjoittaa muistiin tapahtumia, siis oikeastaan pitää matkapäiväkirjaa. Tästä syystä juttu ei olekaan totutunlainen harrastejuttu, vaan kertomus ajatuksesta, josta eri asioihin perehtymisen kautta tulee suunnitelma siitä kuinka autonosto toteutetaan. Mutta niin kuin kaikkien suunnitelmien kanssa on tilanne, en tässäkään osannut ottaa kaikkea ennakolta huomioon. Mitä siis on autonhaku Saksasta tai yleensä ulkomailta? Toivon että tämä juttu antaa lukijalle jonkinlaisia vastauksia ja neuvoja myös niille, jotka suunnittelevat tällaista matkaa.

Tuontiauton verotus tällä hetkellä

Ulkomaisen auton tuomisen kannalta ratkaiseva askel otettiin 19.9.2002, jolloin EU:n tuomioistuimien tuomio tuomasi suomalaisen autoveron syrjiväksi. Suomen autovero rikkoi EU:n perusperiaatteita, ja nimenomaan tavaroiden vapaan liikkumisen periaatetta EU-alueen sisällä. Valtiovalta oli tietysti valmistautunut Suomen järjestelmän tuomitsemaan päätökseen. Laki, joka

otti huomioon EU:n tuomioistuimen päätöksen tuli voimaan 15.5.2003. Laki nojautuu sille periaatteelle, että autoa ulkomailta tuotaessa sille ei saa asettaa suurempaa veroa kuin mitä vastaavan suomalaisen ajoneuvon hintaan maahantuomisen hetkellä sisältyy. Periaatteen noudattaminen merkitsi monimutkaista tilannetta, sillä jokaisen automerkin ja mallin ja valmistusvuoden sekä jopa valmistuskuukauden osalta tuli periaatteessa selvittää se, mikä oli ajoneuvoon sisältyvän autoveron ja arvonlisäveron osuus autoa myyessä. Tullin suorittaman selvitystyön tuloksena onkin eräiden automerkkien osalta syntynyt luettelo yksityiskohtaisista autoveroprosenteista. Yksinkertaisesti auton tuonnin kannattavuutta saattoi nyt tutkia selaamalla internetistä saksalaisia myynti-ilmoituksia (esim. www.mobile.de) ja laskea tämän jälkeen auton hinnan

päälle autovero ja edelleen autoveron osuudesta laskettu arvonlisävero Suomessa. Mikäli hinta näin laskien tuntuisi jäävän huomattavasti alle vastaavan ajoneuvon suomalaisen pyyntihinnan, olisi auton tuominen kannattavaa. Autoihin sisältyvät autoveroprosentit ja käytännössä noudatettavat verotusarvot ovat nähtävissä osoitteessa www.tulli.fi/autoverotus.

Minkälainen auto?

Kahden lapsen ja koiran sekä matkatavaroiden kuljettaminen nykyisessä autossa alkoi olla hankalaa. Tilalle tarvittaisiin farmari-/tila-auto. Perheessä käytiin keskustelua uudesta autosta yli puolen vuoden ajan, ja kaikki saivat sanoa mielipiteensä. Lopulta kaikki hyväksyivät sen, että uudeksi autoksi hankittaisiin BMW 500-sarjan farmari, eikä se saisi olla vanhempi kuin vuodelta 2000. Tulin lisäksi siihen tulokseen, että kannattavampaa olisi tuoda diesel- kuin bensiinimoottorilla varustettu auto. Näytti siltä, että dieselit pitävät arvonsa paremmin. Paljon ajalle polttoainekulut ovat merkitsevät, ja dieselillä on mahdollista lähes puolittaa nämä kustannukset. Korostan sitä, että päätös ei kuitenkaan ollut kovin vahva, sillä pidin kuitenkin toissijaisena mahdollisuutena bensiiniautoa, jos hyvä sellainen kohdalle osuisi. Matkan suunnittelua helpotti se, että siskoni oli muuttanut perhei-



Poika ja auto Suomessa hankien keskellä.

neen Brasiliasta Saksaan Kölnin pohjoispuolelle, joten siellä olisi hyvä tukikohta. Olin myös kysellyt kaikilta tuttaviltani, mitä he tiesivät auton tuomisesta Suomeen. Kävi ilmi, ettei asian hoitaminen olisi mitenkään ylivoimaista. Monet tunsivat henkilöitä, jotka olivat tuoneet autoja Suomeen. Päätin siis toteuttaa matkan lentämällä halvimmalla mahdollisella keinolla lähelle Kölniä tai Dusseldorfia ja toteuttaa auton oston, minkä jälkeen ajaisin auton Suomeen.

Autojen hakeminen internetin kautta

Ennen matkaan lähtöä aloin kerätä kansioon netistä löytämiäni ilmoituksia sopivista ajoneuvoista. Käyttämäni internet-osoite www.mobile.de sisältää yli 800.000 ilmoitusta käytettyistä ajoneuvoista, joten valikoiman rajaaminen mahdollisimman tarkasti on välttämätöntä. Kun auton merkki, malli, vuosiluku ja moottorinkoko sekä tyyppi ovat selvillä, on syytä vielä valita se alue Saksasta postinumeron mukaan, josta autoa hakee. Rajasin hakutuloksia niin, että sain sopivia ajoneuvoja kerralla noin 10-20. Itselleni sopivista ajoneuvoista otin tulosteet. Auton haku tällä tavalla on sikäli monitahoista puuhaa, että joutuu yhtä aikaa arvioimaan Saksassa myytävänä olevaa autoa, vastaavan auton myyntihintaa Suomessa, sekä auton yksilöllistä autoveroprosenttia. Kansioon kerääntyi paperia näistä kaikista. Edelleen autoja selatesani joukosta piti karsia ne, jotka verotaulukon mukaan kuuluivat jostain syystä korkean verotuksen piiriin. Tälläkin asialla oli merkitystä, koska laskujeni mukaan 1 % autoverossa merkitsee jopa 400 euron lisälaskua ja pahimmassa tapauksessa prosenttiheitot olivat jopa 5 %:n suuruisia.

Rahojen siirtäminen ja matkustaminen

Saksassa on tapana se, että käytettyjen autojen kaupassa käytetään käteistä rahaa. Esimerkiksi pankkivekseliä ei saamiini tietojen mukaan Saksassa tunneta sillä tavalla kuin Suomessa. Uusien autojen kaupassa maksutapana käytetään kuitenkin yleisesti tilisiirtoa. Koska siskoni asuu Saksassa, sovin hänen kanssaan, että siirrän rahaa suoraan hänen tililleen. Siirretyt rahat näkyivät hänen tilillään kahdessa päivässä. Internet-ilmoitusten perusteella olin todennut kiinnostavia autoja olevan ainakin Mainzissa, Kölnissä sekä näiden paikkakuntien välillä olevissa pikkukaupungeissa. Päätin lentää Saksaan Ryan Airin halpalen-

nolla Tampereelta, koska siten voisin ajaessani Kölniin samalla käydä läpi autokaupat. Mikäli tällaisen lennon ostaa hyvissä ajoin, on hinta 9,99 euroa. Tällä hinnalla koneisiin kuitenkin myydään vain muutama paikka, minkä jälkeen hinta nousee asteittaisesti. Valitettavasti olin tässä asiassa myöhässä, ja jouduin maksamaan lipustani peräti 137 euroa. Matkasuunnitelmani olivat kuitenkin jo niin pitkällä, etten tämän takia muuttanut lähtöpäivää. Matkan toteuttaminen alkoi tässä vaiheessa näyttää helpolta ja olin innostunut asiasta. Kun sopivat autot olivat löytyneet, hain vielä Internetistä kartat autoliikkeiden sijainnista osoitteesta www.viamichelin.com. Karttojen hakeminen on aikaa vievää puuhaa varsinkin, jos käytössä ei ole nopeita Internetiyhteyksiä. Osoitteen perusteella kone saattaa tarjota useita sijaintivaihtoehtoja, ja niiden kanssa kannattaa olla tarkkana, jotta matkaan saa varmasti hyvän kartan. Kannattaa myös seurata sitä, että kartat ovat samassa mittakaavassa, muutoin etsimisessä saattaa olla vaikeuksia. Varasin vielä auton Ryan Airin kohdekentältä Frankfurt-Hahnista, ja kun olin pakannut matkatavarani, olin valmis lähtemään. Hyppäsin Tampereelle menevään junaan Turun asemalta. Vielä junassakin selasin paperitani ja arvioin autoja ilmoitusten perusteella.

Saapuminen Saksaan, auton etsimistä ja Reinin viinialue

Kone laskeutui Frankfurt-Hahnin lentokentälle puolenyön aikaan. Varamani auton avaimet olivat minua odottamassa, ja ajoin samantien Mainziin ja majoittauduin hotelliin. Seuraavana päivänä aloitin autojen katsastamisen. Ensimmäinen paikka oli Mainzin keskustassa Autogalerie Mainz-niminen liike. Liikkeessä piti olla kaksi sopivaa autoa, mutta toinen niistä oli jo myyty ennen tuloani. Liikkeen omistajat olivat Sariaslan-nimisiä, joten tarkkana pitäisi olla. Käyntikorttiinkin oli pujahtanut pieni virhe: kotisivu oli kirjoitettu muotoon "homepage". Kävin koeajamassa autoa, jonka olin Internetistä katsonut. Vieressä istui omistajan huumekauppiasta muistuttava poika. Auto tuntui toimivan hienosti ja se oli siistissä kunnossa. Pyyntihinta oli 15.950 euroa. Auton huoltokirja oli kuitenkin puutteellisesti täytetty, joten en pitänyt tätä autoa kiinnostavana. Ilmoitin myyjille, että auto on vasta ensimmäinen katsomani ja että palaan asiaan seuraavana päivänä, jos auto osoittautuisi oikeaksi. Lähdin ajamaan moottoritietä kohti Kölniä.

Linz am Rheinin pikkukaupunki joen toiselta puolelta kuvattuna. Tältä kohdalta ylitin Reinin lautalla.



Matkan varrella olisi muutamia auto liikkeitä, joissa voisin poiketa. Vaikka oli helmikuun alku, oli lämpötila kohonnut jo lähes 15 asteeseen, ja maise mat tällä Saksan kuuluisalla viinialueella olivat mahtavat. Kevättä oli to tisesti ilmassa ja sää samanlainen kuin Suomessa toukokuussa. En kuiten kaan voinut lähteä poikkeamaan pikkukyliin tai tekemään viiniostoksia, sillä ennen iltaa olisi käytävä monessa autokaupassa. Paahdoin moottoritietä Koblenzin pohjoispuolelle, jossa olisi Linzin (am Rhein) pikkukaupunki. Kartasta näin että lautalla pääsee Reinin yli juuri Linzin kohdalta, joten valitsin sen vaihtoehdon.

Linzin autokauppa löytyi helposti. Pihalla oli vaihtoautoja kymmeni täin, mutta myyjää ei löytynyt mistään. Ilmoituksessa oli puhelinnumero, mutta sekään ei vastannut. Katse lin autoja hetken aikaa. En halunnut tuhlata aikaa enempää tässä paikassa, koska kiinnostavimmat kohteet olivat muualla.

Auton etsimistä Kölnissä ja Aachenissa

Seuraavaksi ajoin Kölniin, jossa laita kaupungilla oli yksi kiinnostava kohde. Katu löytyi helposti, mutta ajettuani pari kertaa osoitteen ohi, en kuitenkaan havainnut autokauppaa. Paikalla piti olla "Autohaus Edelweis", mutta sellaista ei todellakaan näkynyt. Lopulta ajoin rakennuksen pihaan, jossa liikkeen piti osoitteen mukaan olla. Paikalla oli kuitenkin vain joku korjaamo. Rakennuksen taakse meni kuitenkin kapea ajotie, voisikohan liike olla siellä. Vastaa tulikin punaisilla koeajokilvillä varustettuja autoja, joten kyseessä oli varmasti autoliike. Kysyin paikallalleilta Autohaus Edelweisista. Turk kilaisen näköinen mies selitti, että "Edelwess" on yksi heistä neljästä, ja hän olisi paikalla viidessä minuutissa. Mies soitti Edelweisille; puhelun jälkeen hän ilmoitti Edelweisin olevan paikalla puolessa tunnissa. Tässä vai heessa olin kuitenkin saanut tarpeekseni ja päätin etten jää tätä alppikukkaa odottamaan. Kello oli jo yli kaksi

iltapäivällä, ja lupaavasti alkanut päivä oli pikkuhiljaa kääntynyt trokari-liikkeiden etsimiseksi. Tajusin tehneeni virheen siinä, etten ollut kiinnittänyt huomiota siihen, missä liikkeessä auto on myytävänä. Olin hukannut aikaa epämääräisissä kohteissa, enkä ollut löytänyt kuin yhden kelvollisen ehdokkaan, senkin heti ensimmäiseksi aamulla. Seuraavaksi päätin mennä sellaiseen autokauppaan, josta saa palvelua. Pitäisi katsoa liike, mieluummin merkkiliike, jossa on paljon myytäviä ajoneuvoja, ainakin 40 - 50 kappaletta. Selasin autossa kansiotani. Aachenissa olisi hyvä ehdokas, joka olisi vielä merkkiliikkeessä. Valitettavasti perjantain iltapäivän ruuhka alkoi tässä vaiheessa hidastaa matkantekoa. Aachen ei ollut ihan lähellä, vajaan tunnin ajomatkan päässä, ja ruuhkassa aikaa meni vielä enemmän. Päästryäni Aacheeniin oli kello jo yli viisi. Ensimmäistä kertaa matkani aikana olin tullut "oikeaan" autokauppaan. Sisälläkin oli myytäviä autoja kymmenittäin ja ulkona vielä ilmeisesti paljon enemmän. Myyjäkin tuli heti paikalle, ja hän näytti päätteeltä sopivat autot, joita tässä tapauksessa oli kolme kappaletta. Netistä näkemäni "titansilber" oli valitettavasti myyty, mutta muitakin olisi. Liikkeen sulkemisaika oli kuitenkin lähellä, joten emme menneet ulos katsomaan näitä autoja, vaan sovimme, että tulen lauantaina uudestaan. Mukaani sain tulostetut autoista. Oli tullut jo pimeä, ja matkaa Anun ja Wardin luokse olisi vielä lähes 100 kilometriä. Heidän talonsa löytyi lopulta aika helposti. Ilallisen päälle joimme muutamat kaljat ja tietysti katsoimme Internetistä tarjonnan uudestaan huomisen päivän etsintöjä varten.

Sopiva auto löytyy

Seuraavana päivänä, joka oli lauantai, lähdimme Wardin kanssa kohti Dusseldorfia ja Castrop-Rauxelia taroituksena katsastaa alkuun ainakin kaksi ehdokasta. Ward on belgialainen ja tottunut liikkumaan näilläkin alueilla, joten hänestä oli kuskina suuri apu. Liikkeissä tutkimme molemmat autot, joista jälkimmäinen tuntui sellaiselta jonka voisi ostaa, varsinkin kun autoon kuului myyjäliikkeen antama vuoden takuu. Takuu olisi voimassa kaikissa EU-maissa. Auto ei ollut kuitenkaan silloin myyjäliikkeessä, joka oli Mercedes-Benzin edustaja, vaan aivan lähellä BMW:n huollossa, jossa autoon vaihdettiin osa moottorin suuttimista. Tämä olikin erittäin hyvä asia, sillä menimme korjaamolle ja pääsimme nyt myös keskustelemaan huoltomiesten kanssa autosta.

Kävi ilmi, että auto oli ollut koko ajan samalla paikkakunnalla ja huollettu juuri tässä samassa paikassa. Kun auto oli vielä erittäin siisti, tuntui siltä että oikea auto oli löydetty. Sovin myyjän kanssa, että tulen maanantaina koeajamaan auton. Kysyin vielä mikä olisi viimeinen hinta autoon. Sain auton hinnasta tingityksi lähes 1.000 euroa, joten auto maksaisi 14.000. Niin siten kävi, että maanantaina palasin junalla takaisin Castrop-Rauxeliin odottamaan että saisin auton koeajetuksi. Koeajo ei tuonut mitään yllätyksiä, ja olin valmis ostamaan auton. Valitettavasti vain aikaa oli kulunut niin paljon, että rekisteröinti voitaisiin suorittaa vasta seuraavana päivänä. Jouduin siis tässä vaiheessa tekemään suunnitelmaani muutoksen ja muuttamaan lauttalipun päivää myöhemmäksi. Mietin hetken aikaa mitä tekisin. Automyyjä Kai Marek ehdotti yöpymistä samalla paikkakunnalla. Sanoin kuitenkin että menisin mielelläni suurempaan kaupunkiin, joten hän kyyditsi minut CLK-Mercedekselään asemalle. Seuraavana päivänä palasin taas Castrop-Rauxeliin. Hoidimme auton rekisteröinnin ja ostin vielä autoon alle kitkarenkaat, sillä Ruotsin läpi ei sentään kesärenkailla uskaltaisi ajaa helmikuussa. Matka Suomeen saattoi alkaa.

Toimenpiteet maahantuonnissa

Paluumatka Suomeen meni helposti. Turussa jouduin ilmoittamaan auton tullissa, josta sain myös niin sanotut tarrakilvet tuulilasiin. Maahantuontirekisteröinti piti suorittaa 10 päivän kuluessa maahantuonnista ja veroilmoitus antaa tullille viidessä päivässä. Näistä toimenpiteistä saa kirjalliset ohjeet samalla kun ilmoittaa auton maahantuoduksi. Maahantuonti sinänsä ei ole aikaavievää, minulla siihen kului noin 15 minuuttia. Tarrakilvillä saa ajaa kolme kuukautta, mutta veropäätös ehtii tulla kyllä hyvissä ajoin ennen sitä. Nopeimmillaan veropäätöksen saanee noin viikossa. Ei ole valtio hidas silloin kun on verotuksesta kysymys. Minun tapaukses-



Nopeudet Saksassa vaativat, että talvirenkaiden rajoitetuista vauhtivaroista huomautetaan tällä tavoin



Ostos kuvattuna Ruotsissa taustanaan Vättern ja Pietari Braahen asunnon rauniot.

sani paperit olivat kuitenkin menneet Helsinkiin ja veropäätös kesti vähän yli kuukauden.

Yhteenvetoa

Auton maahantuonnista tunnutaan tällä hetkellä puhuttavan paljon ja lehdistäkin on vähän väliä aihetta sivuvia kirjoituksia. Tässä vaiheessa voisin esittää joitakin pointteja, joita minun mielestäni tulisi huomioida autoa ulkomailta ostettaessa. Ensinnäkin valmistelut Suomessa kannattaa tehdä huolellisesti. Täytyy olla vahva näkemys siitä minkälaisen auton aikoo ostaa. Näkemyksen tulisi perustua tietusti autojen hintoihin sekä Suomessa että ostomaassa ja tietysti auton yksilölliseen veroprosenttiin, mikäli sellainen on autolle vahvistettu. Merkkikysymys on tietysti makuasia, mutta lienee niin että ainakin ns. saksalaisten laatumerkkien tuominen on kannattavaa, ja niitähän myös eniten tuodaan. Toiseksi auto kannattaa mielestäni ostaa merkkiliikkeestä tai muuten suuresta liikkeestä. Trokareilta tai yksityisiltä ei autoja mielestäni kannata ostaa. Kolmanneksi olisi hyvä huomioida saksalaisten ja suomalaisten makuasioissa olevia eroja. Esimerkiksi musta tai hopeanvärinen auto on Saksassa neutraalin värinsä vuoksi haluttu (joukkosieluja), punainen taas huomiota herättävänä karsastettu, puhumattakaan kulanvärisestä, joita en muistaakseni mitken aikana nähnyt yhtäkään. On siten mahdollista, että saa ostetuksi "epämuodikkaan" auton 2.000 euroa halvemmalla, joka kuitenkin on Suomessa yhtä haluttu tai jopa halutumpi kuin muutkin saman merkin autot. Lopuksi vielä väitän, että saksalainen auto on yleensä ainakin koriltaan paremmassa kunnossa kuin suomalainen vastaava auto; nimittäin Saksassa ei käytetä suolaa eikä myöskään sepeliä, joka kyllä tehokkaasti talvella ajettaessa hakkaa auton etuosaa ja alustaa. Monta siis on autoa ja monta on autojen miestä; toivon että jäsenistö innostuu tästä harrastuksesta. Ja haittaako tuo jos ei sitä autoa tulekaan ostetuksi, jos reissu on muuten ollut hyvä.

HOROS- KOOPPI

KAURIS

Talvi oli kiireistä työrintamalla, mutta kesän lähestyessä kiireet helpottavat. Olet harkinnut jo jonkin aikaa suuria muutoksia ja päätösten aika alkaa olla käsillä. Epäroit kuitenkin ja kaipaisit neuvoja, mutta epärointisi on vain silmänlumetta. Haluaisit jonkun toisen tekemän suuret päätökset puolestasi. Asioiden pitkittäminen vain lisää epävarmuuttasi eikä asiat etene. Otapä itsesäsi niskasta kiinni ja eikun tulta päin!

VESIMIES

Hyväntuulisuutesi on kestänyt jo pitkään ja se tulee jatkumaan. Työ sujuu kuin tanssi, eikä yksityiselämäsäkään ole karikkoja tielläsi. Tämä vuosi on alkanut hyvissä merkeissä ja jatkoa seuraa. Suunnittelet kesäsi matkaa ja odotat siltä paljon. Jokin pikkuasia matkakumppanissasi sinua kuitenkin huolettaa, mutta turhaan. Nyt ei ole oikea hetki maalata piru-ja seinälle.

KALAT

Uudet haasteet odottavat sinua ja olet aivan innoissasi. Muutkin ovat huomanneet innostuneisuutesi ja se tarttuu. Nyt on juuri se hetki, jolloin pystyt näyttämään sinussa piilevät voimavarat ja osaamisesi. Saat osaksesi kiitosta ja arvontaa ja etkä turhaan. Pidä kuitenkin jäitä hatussa, sillä edessä näkyy karikoita, joita joudut varomaan. Liika innostuneisuus voi vaikuttaa siihen, että varovaisuus unohtuu ja olet menossa kohti törmäyskurssia. Jarruta vähän!

OINAS

Ystäväsi kaipaa sinun tukeasi ja ymmärrystäsi. Olet kuitenkin uppoutunut liikaa omiin projekteihisi, ettet huomaa ympärilläsi olevia ihmisiä. Herätyt! Et ole maailmankaikkeuden napa ja ystävät eivät kauaa jaksa menoa. Pysähdy hetkeksi ja anna aikaa ystävyydelle. Sinua tarvitaan nyt. Pomosi alkaa hiillostaa sinua uuteen projektiin ja olet vastahakoinen. Kääripä hihat ja ala toimia. Tuleva projekti tulee olemaan sinun kannaltasi merkittävä edistys urallasi.



HÄRKÄ

Et ole turhan paljon viihtynyt kotona ja se on aiheuttanut soraääniä. Mielestäsi sinulla on paljon töitä ja kiirettä, mitä käytät tekosynä kaikkeen. Lopeta jo! Teet itse itsellesi kiireen stressaamalla turhaan ja yrittäessäsi tehdä kaiken itse. Apua on lähempänä kuin tiedätkään, kunhan vain osaat sitä pyytää. Muutkin sen tietävät ja vain odottavat sinun aloitettasi. Älä turhaan aliarvioi ryhmätyön merkitystä.

KAKSOSET

Olet tallonut mielestäsi pomosi varpaille tahdittomuuttasi ja se vaivaa sinua. Et saa asiaa mielestäsi ja se vaivaa sinua. Olet kuitenkin väärässä. Pomosi ei ole niin pikkumainen kuin luulet. Hänessä löytyy paljon enemmän ymmärtämystä ja avarakatseisuutta kuin luuletkaan. Oletko koskaan yrittänyt tutustua häneen? Hänellä on paljon annettavaa sinulle myös ihmisenä, kun vain itse uskallat antaa hänelle tilaisuuden näyttää sen.

RAPU

Työt eivät ole menneet oikein putkeen ja alat olla jo kyllästynyt nykyiseen tilanteeseen. Olet jo hiukan katsellut muualle, mutta et ole saanut aikaiseksi sen kummempaa. Oletko hiukan kärsimätön? Ei kaikki asiat parane vaihtamalla. Olisiko aika tarkistaa omaa asennetta ja etsiä työmotivaatiota oman pääkopan sisältä? Olet aina ollut päättäväinen ja rohkea. Jatka samaan tyyliin. Sinulla ei ole mitään menetettävää. Päinvastoin.

LEIJONA

Pitkästä aikaa olet tehnyt moka. Suurentelet asiaa mielessäsi ja ihan turhaan. Mitään peruuttamatonta ei

ole tapahtunut ja tässä tapauksessa unohtaminen on paras tapa jättää asia taaksesi. Mitä vähemmän asiaa vatvot, sen nopeammin se on jäänyt unholaan. Uudet asiat vaativat nyt kaiken huomiosi ja niin pian kuin sinä unohdat, ei kukaan muukaan enää muistele vanhoja.

NEITSYT

Olet ollut jotenkin toimeton ja laiska. Tämä on harvinaista sinulle! Syykin löytyy läheltä, mutta et ole vielä löytänyt sitä. Katselepa ympärillesi ja näe kaikki ne kauniit asiat, jotka keivät tuo luoksesi! Sinulla ei ole nyt aikaa potea kevätyksymystä. Nurkan takana odottaa onni, jonka ohitse sinulla ei ole varaa kulkea. Se, mikä sinua odottaa on suuri elämänmuutos, jolla on kauaskantoiset vaikutukset. Herääpä ruususen unestasi ja ala elämään.

VAAKA

Eräs ystäväsi on tuottanut sinulle suuren pettymyksen ja sinun on todella vaikea antaa hänelle anteeksi. Hän ei kuitenkaan ole tehnyt sitä tahallaan ja tarkoitushakuisesti. Ihminen on erehtyväinen ja sinulla on taipumusta olla muita kohtaan turhan ankara. Kunpa olisit yhtä ankara myös itsellesi. Anteeksiantaminen ei ole helppoa, mutta palkitsevaa. Näytä ettet ole pikkumainen.

SKORPIONI

Harkitset sitoutumista todella vakavasti ja sekin johtuu lähinnä painostuksesta. Itse et ole vielä valmis suuriin uhrauksiin ja elämänmuutoksiin. Ulkopuolinen paine kuitenkin pyrkii ohjailemaan sinua tiettyyn suuntaan ja olet hämmennyksissäsi ja eksyksissäsi. Nyt sinun kannattaisi ottaa aikalisä ja lähteä yksin jonnekin miettimään asioita rauhassa. Älä anna muiden päättää asioita puolestasi.

JOUSIMIES

Olet yksinäinen. Uppoudut työhösi ja etsit siitä tarkoitusta ja täytettä elämäsi. Riittääkö se sinulle? Pitkään jo olet valehdellut itsellesi että se riittää, mutta miksi rinnassasi on tyhjyyden ja kaipauksen tunne? Nyt ulos ja ihmisten pariin! Liika hautautuminen tekee sinusta vain ennenaikaisen muumion. Pohjimmiltaan olet mitä seurallisin tyyppi ja moinen mököttäminen ei sovi sinulle. Nyt olisi aika tutustua uusiin ihmisiin.