

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

3/2006

- Naantalin luottoseminaari tulossa s. 6
- Luottomiesten aloite johti lakimuutoksiin s. 10
- Sähköinen taloushallinto ja perintä s. 34



K U S T A N T A J A

Luottomiehet - Kreditmänner ry
Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa
24. ilmestymisvuosi

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Risto Suviola puh. (02) 277 8420, 0400 781 535
fax (02) 277 8411
e-mail:risto.suviola@erapaiva.fi

T O I M I T U S N E U V O S T O

Anne Björk puh. 020 7650 240
Mikko Kallankari puh. 0400 485 003
Jukka Marttila puh. 020 462 1212
Hanna Maunu puh. (09) 2534 4404
Sami Vesto puh. 030 603 5681

T O I M I T U K S E N O S O I T E

Luottomiehet ry
PI 891, 00101 Helsinki

U L K O A S U

Raimo Elovaara, Suomen Painotuote

T I L A A J A P A L V E L U

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

P A N K K I Y H T E Y D E T

Luottomiehet ry, Nordea Hki-WTC.
208918-73866

P A I N O P A I K K A

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

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

T Ä S S Ä N U M E R O S S A

Pääkirjoitus.....	3
Hallituspalsta.....	4
Tervetuloa Luottoseminaariin	6
Mansikkalaatikko	8
Luottomiesten aloite johti muutoksiin ulosottouudistuksessa	10
Luottoalan lainsäädäntöhankkeita	12
Mediatiedot	14
Luottomiesten kevätkokous ja iltamat.....	17
Kurssin priimus	20
FECMA Newsletter	21
Toimintakertomus 2005	25
Uudet jäsenet	26
Päämajassa	28
Santtu Eskola Luottomiesten golfmestariksi.....	31
Golfkentän kunto ykkössijalla.....	32
Sähköinen taloushallinto ja sähköinen perintä minimoi luottoriskit	34
Kuuluisia velallisia	36
Horoskooppi	38

Kannen kuva:

Mannerheimin patsas, Mikkeli (Risto Suviola)

Kiire vai nopea?



Taloushallinnolla on kiire. Kiireestä tulisi päästä eroon. Tällöin pysyttäisiin olemaan nopeita.

Kiireessä syntyy virheitä, hätäköintiä. Väärien ratkaisujen seurauksena syntyy tuhlausta ja aiheutetaan pahaa mieltä sekä itselle että muille. Kiire johduttaa siitä, että päästään aloittamaan työ liian myöhään, viime tipassa. Tämä voi johtua työtavoista tai vanhentuneista työmenetelmistä. Kiireessä ei ole aikaa oikein mihinkään.

Nopea toimintatapa tarkoittaa sitä, että ryhdytään toimimaan heti kun se on mahdollista. Nopeat toimenpiteet säästävät aikaa ja kuluja kaikille osapuolille. Samalla syntyy hyvää palvelua asiakkaille – kiireettömästi. Nopeus edellyttää usein toimintojen automatisointia ja aina tietojen reaaliaikaisuutta.

Yritysten liiketoimintaympäristö muuttuu ja aiheuttaa paineita taloushallinnolle. Yritystalous kansainvälistyy ja muuttuu globaaliksi. Yritykset liitoutuvat ja hakevat kumppaneita. Koko organisaation kattava kustannustietoisuus lisääntyy. Osakkeen omistajan lisäarvon saaminen korostuu.

Taloushallinnolle liiketoimintaympäristön muutos merkitsee tulevaisuusorientaation voimistumista, yrityksen ulkoisen ympäristön analysointia, kokonaisvaltaista tulosjohtamista ja verkostoituvaa liiketoiminnan tukea.

Liiketoimintaympäristön muutosten yksi seuraus on taloushallinnon kustannustehokkuuden parantaminen. Taloushallinnon kuluja suhteessa yrityksen tuottoihin pienennetään. Tässä suuntauksessa on se vaara, että taloushallinto alkaa sairastaa kovan työpaineen alla. Yhdysvalloissa on haastateltu 500 suurimman yrityksen talousjohtajia. Peräti 63 prosenttia sanoi työrasituksen vaikuttavan heidän terveyteensä.

Suomessa pörssiyhtiöiden talousjohtajien lomaratkaisut ovat muuttuneet patkaloiksi jatkuvien neljännesvuosiosakatsausten laatimisen vuoksi. Tarpeellinen rentoutumiseen tarvittava lomanvietto jää liian lyhyeksi.

Taloushallinnon tapoja järkevästi estää töissä nääntyminen on muuttaa työtapojaan menneisyyden lukujen ”murskaamisesta” analysoimaan tulevaisuutta ja toimimaan tuloksikkaiden tukena kiristyville markkinoilla. Samoin automaation hyväksikäyttö aina kun se on mahdollista helpottaa työtaakkaa.

Risto Suviola
päätoimittaja



**Luottomiehien –
Kreditmännens r.y.**

Luottomiehen syksy

Kesälomat on onnellisesti vietetty, ja kerrankin kaikki ovat saaneet aurinkoa tasapuolisesti. Koska kuivia katovuosia on ollut historiassa ennenkin, ei tästä kuitenkaan voitane tehdä johtopäätöksiä ensi kesään. Tyttärilleni tämä oli varmasti sellainen kesä, joka saa heidät myöhemmin sanomaan: ”Kun olimme lapsia, kesällä paistoi aina aurinko.”

Nyt kun elimistön d-vitamiinivarastot on täytetty, on aika miettiä, mitä syksyn kuluessa tapahtuu. Luottoseminaari järjestetään loka-kuun alussa Naantalissa, joten jos et ole vielä ilmoittautunut, tee se välittömästi. Lisätietoa seminaarista löytyy tästä lehdestä.

Luottomiehien on yhdessä Turun kauppakorkeakoulun Johtamiskoulutusinstituutin kanssa suunnitellut Credit management -koulutusohjelman. Turussa järjestettävän koulutuksen aloittaminen on siirretty vuoden vaihteesta myöhemmäksi opiskelijoiden vähäisen määrän takia. Yhdistyksen jäsenille on lähetetty kirje viimeisten, puuttuvien ilmoittautujien löytämiseksi.

Koulutusohjelman jo läpikäyneiden palaute koulutusohjelmasta on ollut erittäin positiivista. Vaikka hallituksessa on ajoittain keskusteltu koulu-

tuspaikan mahdollisesta vaikutuksesta opiskelijoiden määrään, ovat koulutukseen jo osallistuneet antaneet siitä positiivista palautetta. Eri paikkakunnalla järjestettävä koulutus tuo heidän mielestään mahdollisuuden muihin opiskelijoihin tutustumiseen sekä heiltä oppimiseen, kun koulutuksen jälkeen vietetään aikaa yhdessä.

Verkostoituminen, kuten nykyään on tapana sanoa, on tärkeää myös luottomiesten yhdistykselle. Syksyisin järjestettävä luottoseminaari sekä keväällä järjestettävät iltaamat ovat jäsenistön keskuudessa suosituimmat tapahtumat – muihin tapahtumiin on ollut vaikea saada jäsenistöä liikkeelle. Tänä keväänä kevätkokous yhdistettiin iltaisiin, eikä varsinaista kevätretkeä tehty. Kymmenen vuotta sitten tilanne oli toinen: Kevätretkeläisille ei riittänyt yksi linja-auto, ja syyskoulouksissa sekä jäsenkokouksissa kävi runsaasti myös hallitukseen tai eri toimikuntiin kuulumattomia rivijäseniä. Kiire lienee kaikilla meillä lisääntynyt, mutta yrittäkäämme kuitenkin raivata kalenterista tilaa myös luottomiesten arvokkaalle toiminnalle.

Aurinkoista syksyä kaikille Luottomiehille!

Juha Iskala

Suomen Asiakastieto siirtyi ulkomaalaisomistukseen

Nordea Pankki Suomi Oyj, Osuuspankkikeskus Osk, Sampo Pankki Oyj ja Luottokunta ovat 4.7.2006 allekirjoittaneet kauppakirjan omistamiensa Suomen Asiakastieto Oy:n osakkeiden myynnistä GMT Communications Partners III LLP:n (GMT) hallinnoimalle rahastolle.

Neljän pääomistajan omistusosuus on ollut yhteensä 80,6 % Asiakastiedon osakekannasta, ja loputkin omistuksesta on ollut yhtiön asiakkailta,

joista suurimmat ovat mm. kaupan keskusliikkeitä ja järjestöjä. Kaupan toteuttamisen yhteydessä myös Asiakastiedon suurimmat vähemmistöomistajat myyvät osuutensa Asiakastiedossa, jolloin GMT:n omistusosuus nousee yli 90 %:n. Kauppa toteutetaan, kun kaikki toteutumiselle asetetut ehdot ovat täyttyneet, arviolta 14. heinäkuuta. Osapuolet ovat sopineet, ettei kauppahintaa julkisteta.

Suora omistus ei ole enää edelly-

tyksenä luottotietotoiminnan kehittämisen ja Asiakastiedon palveluiden saatavuuden varmistamiselle. Pankit ovat olleet Asiakastiedon suurimpia asiakkaita, ja uuden omistuksen ei odoteta tuovan muutoksia niiden Asiakastiedolta hankkimien palveluiden käyttöön.

20 vuoden ajan yhtiötä johtanut **Mikko Parjanne** jatkaa Asiakastiedon toimitusjohtajana

Tervetuloa Luottoseminaariin!



Sunborn Princess Yacht Hotel ja Naantalin Kylpylä 5.10. – 6.10.2006

Luottomiehet ry:n luottoseminaari järjestetään tänäkin vuonna Naantalin Kylpylässä (www.naantalisp.fi).

Seminaari alkaa torstaina 5.10.2006 klo 08.15 lähdöllä Helsingistä ja seminaari päättyy perjantaina 6.10.2006 noin klo 14, jonka jälkeen bussikuljetus Helsinkiin. Tarkka ohjelma-aikataulu toimitetaan osallistujille sähköpostitse myöhemmin.

Niille, jotka haluavat viettää aikaa kylpylässä seminaarin jälkeen, vaikka viikonlopun yli, kylpylä tarjoaa lisävuorokausia erikoishintaan.

OHJELMA (muutokset ovat mahdollisia)

THE SECRETS OF BODY LANGUAGE

KREDITORORGANISATION I SYDAFRIKA, Global Project Manager **Susanne Hermelin**, Dell Ab
Vuoden luottomies 2006 Ruotsissa (esityskieli avoin)

TILINTARKASTUKSEN SISÄLTÖ, KHT **Jari Henttula**, PricewaterhouseCoopers

- tilintarkastuksen tavoite
- tilintarkastuksen menetelmät
- tilintarkastajan raportointi
- tilintarkastajan vastuu
- sidosryhmien odotuksia tilintarkastukselta

INVESTOINTIEN RAHOITUS JA SAATAVIEN VARMISTAMINEN VENÄJÄLLÄ

Toim.johtaja **Pirjo Karhu**, Centre D'Expertise

- investointien suojaustoimet
- miten investointien rahoitus kannattaa järjestää?
- kuinka saatavat voidaan varmistaa?
- saatavien perintäkeinot
- tulevaisuuden näkymät

VEROTTAJA TILIASIAKKAAN VELKOJANA,
Asianvalvoja **Aarne Viitaniemi**, Uudenmaan verovirasto

- Verorästien synty ja kalleus "veroluottona"
- Erikoisperintä ja laajennettu maksujärjestely
- Yritysverotuksen tulevaisuuden näkymiä

"KIINA-ILMIÖ", Ekonomisti **Tuuli Koivu**, Suomen Pankki

SUOMALAISET KULUTTAJAT MAKSAJINA – IKÄ, SUKUPUOLI, ALUE JA VELKA LUOTTOTIETOJEN TAUSTALLA
Asiantuntija **Pasi Asikainen**, Suomen Asiakastieto Oy

- kotitalouksien luottokanta on paisunut: miten se vaikuttaa luottotietotilastoihin?
- miten erilaiset taustatekijät näkyvät luottotietorekisterissä?
- miten kulutustottumukset selittävät maksuhäiriöisyyttä – onko eroja ikäluokittain?

HINNAT JA ILMOITTAUMINEN

Osallistumishinnat ovat seuraavat: 450 € (2hh) tai 550 € (1hh).
Ilman kuljetusta: 420 € (2hh) tai 520 € (1hh)
Pelkkä kokouspaketti ilman majoitusta ja kuljetusta: 350 €

Seminaarin SITOvat ilmoittautumiset **VIIMEISTÄÄN 5.9.2006**

- ainoastaan sähköpostilla osoitteeseen tapahtumat@luottomiehet.fi
 - muista antaa kaikki oheisessa ilmoittautumislomakkeessa kysytyt tiedot!
- (Seminaarin osallistujamäärä on rajoitettu. Ilmoittautumisaika seminaariin alkoi jo heinäkuun puolessa välissä. On mahdollista, että seminaari on loppuunmyyty Luotto-linkin ilmestymisajankohtana.)

Tiedusteluihin vastaa **Olli-Pekka Pitkälä**,
olli-pekka.pitkajarvi@scanauto.fi, puh. 010 555 5333.

NÄHDÄÄN NAANTALISSA!
Koulutustoimikunta

ILMOITTAUDUN LUOTTOSEMINAARIIN 5. – 6.10.2006

Etu- ja sukunimi:

Yritys:

Osoite:

Puhelin: Sähköposti

Erikoisruokavalio:

Haluan 1 hh huoneen: (rasti ruutuun jos kyllä) ☐

Huonekaverin nimi, jos 2hh huone:

Haluan edestakaisen kuljetuksen: (rasti ruutuun jos kyllä) ☐

Muut toiveet:

Mansikkalaatikko

Mulle soitti joku valvoja tai semmoinen pahvifirmasta ja käski mun maksaa kahden tonnin laatikkolaskun. Mä sanoin etten mä tiedä mistään laatikoista, mansikoita vaan odotan että ne kypsyy. Valvoja oli aika tiukka ja päästäkseni siitä eroon lupasin tutkia asiaa.

Sitkeä veijari soitti parin päivän päästä uudestaan. Mitään laskua ei löydy, eihän ilman voi maksaa mitään. Samaa mieltä oli soittajakin ja annoin faxinumeroni, muutin kyllä seiskan kakkoseksi.

Muutama päivä kului ja nyt mun oli pakko antaa oikea numero ja lasku tulikin heti. Laatikkofirman ihminen soitti seuraavana päivänä että joko suoritus on lähtenyt. Sori vaan, iltapäivällä kerkiän pankkiin ja hoidan asian.

Tietenkään mä mihkään pankkiin mennä, terassille vaan, eikä siellä mansikoita poimittu, ne jäi pihalle kypsymään ihan rauhassa.

Taas soitti karhu ja oli aika pahan kun rahaa ei näkynyt. Kerroin että varmana lähti eilen, teitillä on itellänne kirjanpito sanonko mä mistä. Mä oon rehellinen yrittäjä ja maksan aina kaiken. Eipä kaveri siihen mitään sanonu, asia oli sillä klaari. Mut kohta tuli kirje laatikkomieheltä. Uhkasi laittaa tratan, vaikka en mä mikään kojari ole, kaiken oon aina maksanu kuten jo sanoin.

Vähän ennen armon ajan loppumista soitin itsekohtaisesti tälle luotonvalvoja perhanalle. Oikein nätisti pyysin anteeksi sekaannusta, vaimo ei ollutkaan maksanut laskua kuten olin sitä käsenyt. Tietäähän ne kananaivot, kai herra luotonvalvojakin naineena miehenä tietää mimmoisia rouvasihmiset toisinaan ovat. Maksan ihan nyt omakätisesti, katsokaa tarkasti pankkitilianne, sinne raha kohta rapsahtaa.

On se muuten kumma, ettei saa rauhassa bisnestä tehdä ja katsoa kuinka marjat kypsyy, vaan täytyy kaiken maailman turhanaikaisten luotovalvojen kanssa seurustella. Kyllä se ne rahat saa ja mikäs kiire sillä sen puoleen on, ei se ole sen rahaa vaan firman. Eikös sille palkka riitä?

Hetken päästä tuli sitten tratta. Laitoin faxin luotonvalvojalle etten

mä voi trattaa maksaa koska hyvin valitettavasti ja kärsien, hyväluontoinen kun olen, riitautan sen pätevin perustein, jotka myös Asiakastiedolle ilmoitin. Lasku, jota peritään on virheellinen. Laatikoita ei tullut tilattua määrää ja painatus oli pielessä. Onhan se kumma jos mansikkalaatikkosä lukee mustikoita. Lisäksi laatikoiden kannet puuttuu.

Luotonvalvoja, ihana ihminen, tosiaan otti tratan pois. Kun oikein perusteleo asiansa, aina voittaa tuommoiset ahneet ryövärit. Ihan kelpo laatikoita sen firmalta tulee, ettei kannata toimittajaa vaihtaa vaikka siellä muuten ollaan tiukkapipoja.

Aikanaan tuli kumminkin haastehakemus, nou hätä. Maksoin laskun pois ihan oikeesti ja soitin myyjälle. Kerroin kuinka törkeästi mua luotonvalvoja kohtelee ja vainoaa ja pyysin apua. Siis että oikeuskulujen maksu, koska luotonvalvojan olis vaan tarvinnut katsoa niitä rahojen jotka mä just maksoin, siis oikeesti. Itte se alotti kalliin prosessin ja sai rahat kumminkin ilman mitään viiveitä, tuomion odottamiseen olis mennyt puoli vuotta ja ulosotossa juttu makais vielä ens vuonna pukiin päivän aikaan. Et kuule nyt hyvä myyjä, enks mä tehnytkin sun firmal-

les hienon palvelun. Ja kait sä muistat et viime vuonna ylittit tavoittees vaan sen takia että mä olin suostunut ostamaan sulta laatikoita, joita mä olisin tarvinnut vasta tänä vuonna.

Myyjä ymmärsi ihan hyvin ja lupas hoitaa ettei kuluja tule, eikä sen puoleen viivästyskorkoja, koska ne hän hyvittää myynnillisistä syistä pois. Ja sit mä tarjoon sille kaljat. Itse asiasa tarjoon yhden ja hän tarjoaa muutamaa ja sapuskat päälle. Sehän on sen duuni.

Äskeisestä käy ilmi et mä oon tosiaan rehellinen ja sen vuoksi täytyykin tunnustaa, ettei Ratman olekaan tätä juttua tehnyt. Mä oon vaan sen pyynnöstä toiminut haamukirjoittajana kuten ne yhden dekkarirouvat äskettäin. Itte se liuottaa parhaillaan aivojaan jossakin terassilla kahviin ja jaloviinaan. Kaljat se lupas mulle, mutta tarjoskin vain yhden. Lehdestä olin lukenu että haamurouva oli saanu vaatteitakin palkkiokseen. Vaan Ratman-riiviö kinumisen jälkeen antoi millenium-skragan vuodelta 2000 josta ei näe oikein alkuperäisiä kuvia kun se on niin töhkönen.

Mutta mansikat alkaa olla kypsiä ja elämä hymyilee mulle, muista ei niin väliksi.

Muistilista

**Luottoseminaari,
Naantalin Kylpylä**

05.-06.10.2006

**Luottotutkinnon
hakuaika päättyy**

16.10.2006

**Credit Management
- koulutusohjelma alkaa**

viikko 43/2006

Luottotutkinnon avausjakso

8.-9.11.2006

Syyskokous

16.11.2006

Lehden aikataulu

Aineisto
4/2006 **12.10.2006**

Ilmestyy
02.11.2006

Luottomiesten aloite johti muutoksiin ulosottouudistuksessa

Viime huhtikuun lopulla päättyi ulosottolain kokonaisuudistuksen III vaiheen eduskuntakäsittely, ja ulosottolain muutos vahvistettiin 8.6.2006 tulemaan voimaan 1.1.2007. Samanaikaisesti muutettiin mm. ulosottomaksuista annettua lakia ja perintökaarta.

Lakivaliokunta oli käsitellyt perusteellisesti aloitetta, jonka yhdistyksemme puheenjohtaja Ulla Heikkilä luovutti valiokunnan puheenjohtajalle Tuija Braxille vieraillessamme 18.5.2005 eduskuntatalossa. Esitimme, että velallisilta perittävät taulukkomaksut laskettaisiin kulloinkin kertyvän suorituksen perusteella eikä asiakohtaisesti. Kansanedustajat korostivat, että jokaisesta suorituksesta ensin osa tulisi voida käyttää nimenomaan saatavan suorittamiseksi eikä koneiston ylläpitoon, johon todettiin vuonna 2005 käytetyn peräti 32,72 euroa yhtä ulosottoasiasiaa kohti. Esittämämme ns. niputusmalli merkitsisi kuitenkin ulosottoitoimen vuotuisessa runsaan 50 miljoonan euron rahoituspohjassa ainakin 10 miljoonan euron vajeusta, joka olisi katettava budjettirahoituksella, mitä ei nykyisessä tilanteessa pidetä mahdollisena.

Eduskunta päätyi kuitenkin lakivaliokunnan mietinnön mukaisesti helpottamaan velallisten asemaa hallituksen esityksestä poiketen kahdella muulla tavalla. Ensiksi velallinen vapautetaan kokonaan taulukkomaksuista, kun häneltä on peritty toistuvaistulon ulosmittauksessa edeltäneen kahden vuoden aikana taulukkomaksuja vähintään 18 kuukauden ajalta. Tämän toimenpiteen kustannusvaikutus on arviolta 870.000 euroa vuodessa.

Toiseksi taulukkomaksuissa otetaan pienimpien kertymien kohdalla käyttöön hienojakoisempi asteikko, jossa alin maksu on 2,50 euroa, jos peritty saaminen tai sen osa on enintään 14 euroa, seuraava porras (14–67 euroa) maksaa 7 euroa ja kolmanneksi alin porras (67–165 euroa) 11,50 euroa. Muutoksen arvioidaan alentavan ulosottomaksumaksutuloa 300.000 eurolla vuodessa.

Velkojille tilitettävät summat nousevat vastaavasti. Niinpä uudistus aiotaan rahoittaa osittain tilitysmaksujen nostamisella.

Uudistus on merkittävä pienituloisimpien velallisten kannalta ja mielekäs myös kuntien ja vakuutusyhtiöiden näkökulmasta, joiden muutoksen ansiosta kannattaa jättää ulosoton perittäväksi jopa 5 euron maksumuistutusmaksut.

Vielä merkittävämpi parannus sisältyy ulosottokaarta ja verotäytännönpanolakia koskevaan 29.6.2006 annettuun hallituksen esitykseen (HE 83/2006 vp), jossa veroulosottoasioissa puretaan kehityksen esteenä olevaa ulosottomaksujärjestelmän tiukkaa asiakohtaisuutta. Esityksen mukaan hakijan saatavalla tarkoitetaan myös julkisen saatavan tai muun suoraan ulosottokelpoisen saatavan ulosotossa pääomaa ja sille laskettavaa korkoa sekä kuluja korkoineen. Tällä hetkellä jokainen 5 euroa maksumuistutusmaksu ja 12 euron maksuvaatimusmaksu ovat erillisiä ulosottoasioita, joista peritään erikseen velalliselta taulukkomaksu tai velkojalta käsittelymaksu 6,80 tai 3,40 euroa. Ilman yhdistyksemme aloitteesta tapahtunutta laajaa eduskuntakäsittelyä ulosoton maksujärjestelmään ei luultavasti olisi saatu mitään muutosta ennen vuotta 2012.

Muita helpotuksia velallisen asemaan vuoden 2007 alusta

Kuukaudessa 30 päivältä laskettava suojaosuus on velallisen itsensä osalta 19,50 euroa ja hänen elatuskensa varassa olevan puolison, oman lapsen tai puolison lapsen osalta seitsemän euroa päivässä. Palkan, eläkkeen ja muun toistuvaistulon ulosmittauksessa nousee yksin elävän velallisen suojaosuus 567 eurosta 585 euroon kuukaudessa. Jos hänellä on kaksi huollettavaa, suojaosuus nousee 980,40 eurosta 1005 euroon.

Velallisen tulojen ja toimeentuloetuksien yhteismäärästä eli tulopohjasta on suojaosuuden lisäksi jätettävä kolmasosa suojaosuuden ylittävstä nettopalkan osasta (tulorajaulosmittaus). Jos velallisen nettopalkka on suurempi kuin kaksi kertaa velallisen suojaosuuden määrä, ulosmitataan palkasta kolmannes. Kun velallinen ansaitsee kuukaudessa pidätysten jälkeen enemmän kuin neljä kertaa velallisen suojaosuuden määrän, voidaan palkas-



ta vuoden 2009 alusta lukien ulosmittausta enemmän kuin säännönmukainen kolmannes, enintään kuitenkin puolet.

Suojaosuudessa otetaan vuoden 2007 alusta huomioon myös velallisen elatuksen varassa oleva avopuoliso.

Tulorajaulosmittauksen kohteena (suojaosuus ynnä kolmasosa sen ylittävstä palkan osasta) oleva velallinen saa ensi vuodesta alkaen automaattisesti vuosittain kaksi vapaakuukautta eli keskeytystä ulosottoon. Muutoin velallisella on oikeus nykyiseen tapaan hakemuksesta enintään kolmeen vapaakuukauteen vuodessa. Oikeus vapaakuukauteen alkaa vuoden jatkuneen toistuvaistulon ulosmittauksen jälkeen.

Palkan ja muun toistuvaistulon ulosmittauksen laskentaperusteiden muutosten johdosta on työnantajien päivitettävä vuodenvaihteeseen mennessä laskentaohjelmansa. Oikeusministeriö avaa verkkopalvelussa (www.oikeus.fi) laskurin, jolla ulosmitattavan määrän voi laskea ja sivuille tulee myös laskuesimerkkejä.

Parempi suoja yritystoiminnalle

Ensi vuoden alusta elinkeinotulon suoja, joka nykyisin koskee vain luonnollista henkilöä, ulottuu kaikenlaiseen yksityisen elinkeinonharjoittajan saamaan tuloon. Ulosmittauksen määrää voidaan rajoittaa ja se voidaan kohdistaa ns. vaihtuvaan varastoon, jos menettely mahdollistaa toiminnan jatkamisen eikä olennaisesti vaaranna velkojan etua. Rajoitukset laajenevat koskemaan myös yhtiöitä.

Huutokaupan vaihtoehdoksi vapaa myynti

Jatkossakin ulosmitattu omaisuus käytännössä myydään useimmiten julkisella huutokaupalla. Ulosottomies voi myydä ulosmitatun omaisuuden myös vapaalla myynnillä, jos hän saa velallisen ja velkojan suostumuksen. Myyntimuodoista on valittava se, joka oletettavasti tuottaa parhaan tuloksen.

Muutoksia kuolinpesän osuuden ulosottoon

Kuolinpesän osakkaan velasta voidaan ulosmitata hänen osuutensa kuolinpesästä. Suoritus otetaan siitä omaisuudesta, joka tulee velalliselle perinnönjaossa. Pesänselvittäjän ja pesänjakajan määräämistä ei enää saa hakea velkoja, vaan hakemuksen voi osakkaiden lisäksi tarvittaessa tehdä ulosottomies.

Ulosottokaarta koskeva esitys eduskunnalle

Kultarannassa 29.6.2006 annettuun hallituksen esitykseen eduskunnalle ulosottokaareksi ja laiksi verojen ja maksujen täytäntöönpanosta sekä eräiksi niihin liittyviksi laeiksi on tullut muutoksia verrattuna siihen ehdotukseen, jota selvitin Luottolinkissä 1/2006.

Saatavan lopullinen vanhentumisen säädettäisiin ulosottokaaren 2 luvun 27 §:ssä, vaikka kysymys on aineellisesta oikeudesta eikä täytäntöönpanoa koskevasta asiasta. Velallisen maksuvelvollisuus lakkaisi ja saatava vanhentuisi lopullisesti silloin, kun ulosottoperusteen määräaika – tavalisimmin 15 vuotta lainvoimaisen tuomion antamisesta – kuluu umpeen. Sen jälkeen saatavasta olisi voimassa, mitä vanhentuneesta velasta säädetään vanhentumislaissa.

Ulosottoperusteen määräaika koskee vain luonnollisen henkilön maksuvelvollisuutta, joten yhteisön maksuvelvollisuuteen ehdotetuilla säännöksillä on vaikutusta vain sikäli kuin kysymys on takaajan vastuusta vapautumisesta päävelan vanhentuessa.

Mikäli saatavasta ei haeta oikeuden päätöstä tai muuta ulosottoperustetta, ei täytäntöönpanoperusteen määräaika ala kuluu eikä saatava vanhene lopullisesti, jos vanhentumisajan kuluminen muistuttamalla tai muulla laillisella menettelyllä katkaistaan.

Kun saatava vanhentuisi lopullisesti heti ulosottoperusteen määräajan umpeen kuluttua eli ensimmäiset tapaukset 1.3.2008, ei enää ole tarpeen säilyttää säännöksiä siitä, miten saatava, jota koskeva ulosottoperuste on menettänyt merkityksensä, otetaan huomioon konkurssissa tai velallisen kuolinpesässä. Tätä koskevat muutokset esitetään tehtäväksi konkurssilakiin

ja perintökaareen. Muutos aikaisempaan ehdotukseen on tehty tietyvästi ministeri Luhtasen aloitteesta. Se merkitsee käytännössä sitä, että määräajan jatkamista tarkoittava velkojan hakemuksesta annettava tuomio silloin, kun velallinen on olennaisesti vaikeuttanut velkojan maksunsaantia, menettää käytännössä merkityksensä. Ulosottomies tosin voi antaa **todistuksen** saatavan lopullisesta vanhentumisesta vasta, kun ulosottoperusteen määräaika ja sen jatkamista koskevan kanteen kahden vuoden aika on kulunut umpeen, eikä kannetta ole nostettu. Tuomiossa, jolla ulosottoperusteen määräaika jatketaan, **velalliselle henkilökohtaisesti asetetaan maksuvelvollisuus** sellaisena kuin se oli määräajan päättyessä. Määräajan umpeen kulumisen jälkeistä viivästyskorkoa ei oteta huomioon eikä määräajan jälkeisiä perintäkuluja ole voinut syntyä, koska vanhentunutta saatavaa ei saa periä.

Ennen vuotta 1993 syntyneitä saatavia on ulosotossa 1608 miljoonaa euroa, yli 32 prosenttia kaikkien saatavien rahamäärästä. Nämä 65 000 asiaa ovat pääosin perintätoimistojen omistuksessa. Vuosittainen kertymä on ollut yli 35 miljoonaa euroa, lähes 20 prosenttia kaikille laskusaataville ulosotossa kertyneestä määrästä. Hallitus arvioi, että kertymät olisivat jatkuneet jopa nousevina ilman esitettyä lopullista vanhentumista. Kun tämä vanha saatavakanta on pikaisesti pyyhkiytynyt maaliskuun 2008 jälkeen olemattomiin, arvioi hallitus velkojen vuosittaisiksi menetyksiksi lopullisina vanhentumisina kaksi miljoonaa euroa.

Ministerien vaihtumisella on merkitystä, vaikka he olisivat samasta puolueesta. Hallitus piti nimittäin vanhentumislain säätämisen yhteydessä tarkoituksenmukaisena, että pitkien perintäaikojen aiheuttamiin haittoihin puututaan maksuvelvoittomyyntilainsäädännössä eikä yleisellä siviililailalla. Perintökaaren velkavastuusäännösten muuttamisen yhteydessä hallitus ilmoitti erikseen selvittävänsä, minkälaisin säännöksin velka voitaisiin julistaa lopullisesti vanhentuneeksi tuomioistuimen päätöksellä velallisen hakemuksesta. Näihin linjauksiin on elinkeinotoiminnassa luotettu, mutta näyttää siltä, että perustuslain omistusoikeuden suoja on lopullisesti kuopattu ainakin perimistöimistojen osalta.

Mainittakoon, että Euroopan maisa tai muuallakaan maailmassa ei ole tietyvästi vastaavaa ulosottoperusteen määräaikaaisuutta koskevaa säännöstä kuin Suomessa.

Asiamieskielto julkisen saatavan ulosotossa

Verojen ja maksujen täytäntöönpanosta annetun lakiesityksen 5.2 §:n mukaan rahoitus- tai luottolaitos, perintätoi-

minnan harjoittaja tai muu asiamies ei saa esiintyä velkojan toimeksiannosta hakijana julkisen saatavan ulosotossa. Tämä vuodesta 1986 veroulosottoasetuksessa ja kevästä 2004 veroulosottolaissa ollut rajoitus, jota perustellaan ylimalkaisesti oikeusturvasyillä, on esityksessä siitä huolimatta, että oikeusministeriön laatimasta ehdotuksesta vuosi sitten pyydettyssä lausuntopalautteessa elinkeinoelämän edustajat yhtenä miehenä vastustivat kieltoa, jota eivät muutkaan lausujat pitäneet välttämättömänä. Luottomiehetkin pysyi silloin yksityistä liiketoimintaa kannattavien rinnalla.

Asiamiehen käyttäminen ei poista velkojalta vastuuta perinnän asianmukaisuudesta.

Oikeusministeriö lausui itse eduskunnan lakivaliokunnalle vuonna 1998 osoittamissaan kirjelmässä käsiteltäessä saatavien perintää koskevaa lakiesitystä, että julkisoikeudellisenkin saatavan perintää voidaan pitää epäitsenäisenä ja teknisenä palveluna, jossa asiamiehen käyttäminen on asianomaisen julkisyhteisön harkinnassa.

Eduskunta on sittemmin lausumassaan edellyttänyt, että hallitus selvittää perintälain 9 §:ssä olevan asiamieskiellon perusteet ja tarkoituksenmukaisuuden (EV 247/2004). Hallitus ei ole selvitystä tehnyt.

Rahoitus- ja luottolaitokset ovat julkisen valvonnan alaisia. Ammattimainen perintätoiminta on luvanvaraista ja useiden viranomaisten valvoma toimintaa. Perintäliikkeillä on vuodesta 1999 ollut oikeus lähettää perintäpalkkioita ulosottoon ilman tuomiota tai päätöstä, mitä on pidettävä osoitukseksi julkisesta luotettavuudesta.

Asiamieskielto haittaa vakavasti velkojen, mm. kuntien toimintaa ja aiheuttaa monenlaisia turhia lisäkustannuksia. Asiamiehen käyttö ei vaaranna perinnän oikeellisuutta eikä velallisen etua. Perintätoimistojen asiantuntemus ja järjestelmät ovat keskimäärin paremmat kuin yksityisten julkisvelkojien, minkä johdosta asiamieskiellosta on ulosotolle haittaa.

Muissa lainkäyttöön liittyvissä asioissa asiamiestä voidaan käyttää. Kielto käyttää asiamiestä ulosotossa on nykymaailmassa niin poikkeuksellista, että sille pitäisi löytyä painavat perusteet. Voidaan aiheellisesti kysyä, puututaanko asiamieskiellolla elinkeinon harjoittamisen vapauteen, joka on Suomen perustuslaissa turvattu.

Timo Mäki on Lindorff Oy:n varatoimitusjohtaja

Tästä Valtioneuvoston linnasta lähtevät myös luottoalaa koskevat hallituksen esitykset Eduskuntataloon.



Luottoalan lainsäädäntöhankkeita

Osakeyhtiölain uudistaminen

Tavoite ja tehtävät

Osakeyhtiölain kokonaisuudistus.

Aikataulu

Eduskunta on hyväksynyt ja presidentti on vahvistanut lain uudeksi osakeyhtiölaiksi. Laki tulee voimaan 1. päivänä syyskuuta 2006.

Seuraavassa Luottolinkissä 4/2006 on artikkeli uudesta osakeyhtiölaista ja sen vaikutuksista luottoalaan.

Yrityssaneerausta koskevan lainsäädännön tarkistaminen

Tavoite ja tehtävät

Yrityssaneerausta koskevan lainsäädännön tarkistaminen.

Aikataulu

Työryhmän mietinnöstä on pyydetty lausunnot 28.4.2006 mennessä. Tiivistelmä lausunnoista on tekeillä.

Liiketoimintakiellon valvontaa koskevan lainsäädännön tarkistaminen

Tavoite ja tehtävät

Tehtävänä on laatia ehdotus liiketoi-

mintakieltoon määrättyjen valvonnan tehostamiseksi.

Aikataulu

Hallituksen esitys 82/2006 on annettu eduskunnalle 29.6.2006.

Ulosottolain kokonaisuudistus

Tavoite ja tehtävät

Ulosottolainsäädäntöä uudistetaan laajoin osittaisuudistuksin. Kokonaisuudistuksen keskeisenä tavoitteena on tuloksellinen, nopea ja edullinen sekä velallisen omatoimista suoritusta tukeva ulosotto. Tehokkuustavoitteeseen pääsemiseksi pyritään löytämään keinot, joissa otetaan huomioon velallisen hyväksyttävä vähimmäistoimeentulo sekä asianosaisten oikeusturva, ihmisoikeudet ja perusoikeudet.

Kokonaisuudistuksen viimeisen eli IV vaiheen ehdotus on valmistunut 27.6.2005 (Lausuntoja ja selvityksiä 2005:18). Hallituksen esitys on tarkoitus antaa vuonna 2006. Ulosottolaki on tarkoitus korvata uudella lailla (ulosottokaari), johon sisältyisi aiemmin uudistetut luvut. Lisäksi tarkoitus on uudistaa ulosottoviranomaisia koskevat lain 1 luvun säännökset. Turvaamistoimipäätöksen täytän-

töönpanoa ja veron ulosottoa koskevat säännökset tarkistetaan. Vuonna 1996 voimaan tulleisiin muutoksenhakusäännöksiin on tarkoitus tehdä tarvittavat korjaukset. Ulosottokaareen otettaisiin säännös saatavan lopullisesta vanhentumisesta.

Aikataulu

Kokonaisuudistuksen IV vaihetta koskeva hallituksen esitys 83/2006 on annettu eduskunnalle 29.6.2006.

Luottotietolainsäädännön uudistaminen

Tavoite ja tehtävät

Tarkoituksena on laatia luottotieto- ja koskeva lainsäädäntö, joka koskisi myös yrittäjien ja yhteisöjen luottotietoja.

Aikataulu

Työryhmän muistio uudistuksen suuntaviivoista annettiin maaliskuussa 2003 ja siitä kuultiin eri tahoja. Työryhmän lopullinen mietintö annettiin helmikuussa 2005 ja se oli lausuntokierroksella maaliskuussa 2005. Uudistusta koskeva hallituksen esitys on tarkoitus antaa kuluvan vaalikauden aikana.

Henkilötietolainsäädännön seuranta ja arviointi

Tavoite ja tehtävät

Tavoitteena on arvioida henkilötietolain (523/1999) toimivuus henkilötietojen käsittelyä sääntelevänä yleislakina, erityissäännösten tarpeellisuus ja merkitys sekä varmistaa lainsäädännön toimivuus ja johdonmukaisuus.

Ensimmäisessä vaiheessa laaditaan suunnitelma henkilötietolain soveltamiskäytännön ja sen vaikutusten selvittämisestä. Samalla kartoitetaan erityislainsäädäntö ja sen suhde henkilötietolakiin sekä Suomea sitoviin kansainvälisiin velvoitteisiin.

Myöhemmässä vaiheessa arvioidaan laadittujen selvitysten pohjalta tarvittavat lainsäädäntö- ja muut toimenpiteet.

Aikataulu

Ensimmäinen vaihe toteutetaan vuoden 2006 aikana.

Lisäsuoritusvelvollisuuden lieventäminen yksityishenkilön velkajärjestelyssä

Tavoite ja tehtävät

Velkajärjestelyn kannustavuuden parantaminen lieventämällä velallisen lisäsuoritusvelvollisuutta yksityishenkilön velkajärjestelyssä

Aikataulu

Hallituksen esitys 30/2006 on annettu eduskunnalle 21.4.2006.

Ryhmäkannetta koskevan lainsäädännön valmistelu

Tavoite ja tehtävät

Ehdotuksen laatiminen kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan välisissä riita-asioissa ja ympäristövahinkoa koskevissa riita-asioissa sovellettavaksi ryhmäkannelaiksi.

Tavoitteena on kuluttajasopimuksia ja ympäristövahinkoja koskeviin riita-asioihin sovellettavien menettelysäännösten kehittäminen ja monipuolistaminen.

Aikataulu

Työryhmä luovutti mietintönsä ministeriölle 16.3.2006. Mietintö on lausuntokierroksella. Lausunnot on pyydetty toimittamaan oikeusministeriölle 2.5.2006 mennessä.

Julkisoikeudellisia saamisia koskevan yleisen hallinto-oikeudellisen lainsäädännön kehittäminen

Tavoite ja tehtävät

Arvioidaan tarvetta laatia hallituksen esitys, joka koskee julkisoikeudellisten saatavien vanhentumista, korkoa ja kuittausta sekä perusteettoman edun palautusta.

Aikataulu

Arviomuistio on valmistunut elokuussa 2004. Arviomuistiosta on pyydetty lausunnot 11.2.2005 mennessä. Jatkotoimista pyritään päättämään vuoden 2006 aikana.

Eurooppalainen maksusuoritusmääräys

Tavoite ja tehtävät

Asetusehdotuksen tavoitteena on säätää uusi summaarinen velkomusmenettely tuomioistuimissa riidattomia siviilioikeudellisia saatavia varten.

Aikataulu

Neuvottelut asetusehdotuksesta aloitettiin toukokuussa 2004 ja ne ovat kesken. Asetusehdotus kuuluu yhteispäätösmenettelyn piiriin.

Eurooppalainen vähäisten vaatimusten menettely

Tavoite ja tehtävät

Asetusehdotuksen tavoitteena on säätää uusi oikeudenkäyntimenettely vähäisiä siviilioikeudellisia juttuja varten.

Aikataulu

Neuvottelut asetusehdotuksesta aloitettiin huhtikuussa 2005 ja ne ovat kesken. Asetusehdotus kuuluu yhteispäätösmenettelyn piiriin.

Mediatiedot 2006

Julkaisija Osoite:	Luottomiehet-Kreditmännens ry PL 891, 00101 Helsinki	
Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:	Risto Suviala 02-277 8420, 0400 781 535 02-277 8411 risto.suviala@erapaiva.fi	
Ilmoitustilan myyjä	Mikko Kallankari, 0400 485 003	
Jäsenrekisterin ylläpito Puhelin: Fax:	Consista Oy (09) 622 5715 (09) 622 5725 consista@kolumbus.fi	
Paino Yhteyshenkilö: Osoite: Puhelin: Telefax:	KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote Salomon Pajunen Mäkituvantie 3 G, 01510 Vantaa 040 544 3022 (09) 7594 6202 salomon.pajunen@painotuote.fi www.painotuote.fi Raimo Elovaara KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote 050 323 8066 raimo.elovaara@painotuote.fi aineisto-pc@painotuote.fi aineisto-mac@painotuote.fi	
Aineistotiedustelut:		
Aineisto-osioite:		
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	
Ohjelmat:	Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat	
Maksuosioite Maksun saaja: Pankkiyhteys:	Luottomiehet ry Nordea 208918-73866	
Reklamaatiot	Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatiot 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.	
Ilmoitusten peruuttaminen:	Viimeistään 14 vrk ennen aineistopäivää. Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.	
Ilmestymispäivät Nro	Aineisto	Ilmestyy
4/2006	12.10.2006	02.11.2006
Painos:	1000 kpl	ISSN 1457-7909

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

MDC Education Group

Opiskele joustavasti työn ohessa

Luotto- tutkinto

Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-instituutin kehittämä luottoalan koulutusohjelma on tarkoitettu luotonvalvontaa ja perintää hoitaville tai muissa tehtävissä luottoalan tietoja tarvitseville.

Koulutus toteutetaan joustavana monimuoto-opiskeluna. Opiskelu kestää vuoden ja sisältää 8 seminaari-päivää. **Hakuaika päättyy 16.10.** Opiskelu alkaa marraskuussa.

Tutustu www.markinst.fi

tai tilaa esite puh. (09) 473 61, tai sähköpostitse koulutuspalvelut.hki@markinst.fi

Lisätietoja puh. (09) 473 61 / Minna Ristimäki tai minna.ristimaki@markinst.fi

Töölöntullinkatu 6, 00250 Helsinki



markkinointi
instituutti

www.markinst.fi

Seuraavassa numerossa 4/2006 muun muassa

- **Mitä tapahtui Naantalin luottoseminaarissa?**
- **Uusi osakeyhtiölaki luotonhallinnan näkökulmasta**



Ravintola Kaisaniemi.

Luottomiesten kevätkokous ja iltamat

Luottomiesten kevätkokous pidettiin torstaina 27.4.2006 Ravintola Kaisaniemessä. Samaan tilaisuuteen oli yhdistetty perinteiset iltamat. Kokoukseen oli saapunut noin 50 henkeä. Tilaisuuden avasi yhdistyksen kerhomestari Hanna Maunu, joka ehdotti kokouksen puheenjohtajaksi Lindorff Oy:n varatoimitusjohtajaa Timo Mäkeä. Ehdotus hyväksyttiin. Kokouksen sihteeriksi Timo Mäki kutsui Jari Karlahden (Luottokunta). Kokouksen pöytäkirjantarkastajiksi ja äänten laskijoiksi valittiin Satu Kuula (Vähittäiskaupan Taka Oy) ja Merja Rahtu (Eräpäivä Oy). Yhdistyksen tilinpäätöksen viime vuodelta esitteli rahastonhoitaja Timo Heinonen (Suomen Asiakastieto Oy).

Yhdistyksen viime vuoden toiminta on ollut hieman plussan puolella, voittoa on tullut 1.151,58 euroa. Yhdistyksen viime vuoden tuloslaskelma, tase sekä toimintakertomus ovat luettavissa tämän lehden sivuil-

ta. Kokous vahvisti tuloslaskelman ja taseen sekä myönsi vastuuvapauden hallituksen jäsenille. Yhdistyksen hallitukselle ei ollut määräaikaan mennessä ilmoitettu muita käsiteltäviä asioita, joten Timo Mäki päätti riipeästi sujunee kokouksen ja pääsimme aloittamaan iltamien vieton.

Kokouksen jälkeen paikalle alkoi tulla Luottomiehiä enenevässä määrin, lopullinen iltamien viettäjien määrä oli sadan paikkeilla. Iltamien vietto on perinteisesti aloitettu jakamalla diplomit luottotutkinnon suorittaneille. Koulutustoimikunnan puolesta diplomeja jakoivat



Rahastonhoitaja Timo Heinonen esitti yhdistyksen tilinpäätöksen.



Kolme parasta stipendin saajaa. Vasemmalta Camilla Gustafsson, Mira Jalonen ja Maarit Poikela.

Jyrki Pekkala (Jyrki Pekkala Asianajotoimisto Oy) ja Outi Hytönen (TeliaSonera Finland Oy). Jyrki Pekkala kertoi, että Luottomiesten ja Markkinointi-instituutin yhteisesti toteuttama Luottotutkinto on ehtinyt jo 16 vuoden ikään ja tutkinnon on tähän mennessä suorittanut 570 henkilöä.



Tältä kurssilta valmistui 25 henkilöä, joista osa oli saapunut paikalle. Jyrki lupasi puheessaan olla halaamatta diplomien saajia, jota päätöstä hän hieman myöhemmin ilmoitti julkisesti katuvaansa. Timo Heinonen jakoi Luottomiesten stipendit kurssin kolmelle parhaalle, jotka olivat Mira Jalonen (Lindorff Oy), Maarit Poikela (Aktiv Kapital Finland Oy) ja Camilla Gustafsson (OK Perintä).

Kokousväkeä odottamassa kokouksen alkamista. Vasemmalta Juha Iskala, Kristian Vuorilehto, Satu Lindholm, Sami Ijäs, Jari Karlahti ja Mikko Sirkiä.



Luottotutkinnon suorittaneet diplomien jaon jälkeen. Osa tutkinnon suorittaneista ei ollut tilaisuudessa.



Tommy Dolivon yhtye on saanut luottomiehet irroittelemaan.

Oy). Kurssin parhaana palkitun Mira Jalosen haastattelu on tässä lehdessä.

Samalla kun diplomien jakoa suoritettiin saimme me muut maistella keväistä juomaa, joka näytti simalta mutta paljastui raparperilla maustetuksi kuohuviiniksi ja sopikin hyvin aurinkoiseen keväiseen iltaan. Diplomien jaon jälkeen tutkinnon suorittaneet järjestäytyivät ryhmäkuvaan.

Diplomien jaon jälkeen alkoi iltamien vapaamuotoinen osuus, joka aloitettiin syventymisellä ruokapatojen salaisuuksiin. Ruokana oli andalusialaista paellaa ja jälkiruokaksi oli leivottu mansikkakakkua. Ja ruoka oli hyvää niin kuin aina Ravintola Kaisaniemessä. Illan musiikista vastasi Tommy Dolivon orkesteri, joka sai svengaavalla musiikillaan sankoin joukoin lavalle irrottelemaan. Tämän jälkeen ilta jatkui perinteisen kaavan mukaan: tanssia, jonkin verran kielenkantoja irrottavaa juomaa ja antoisia keskusteluja kollegojen kesken.

Luottotutkinnon nro 16 suorittaneet

Gustafsson Camilla

Hannula Maarit

Heijasto Marika

Herrala Marjo

Hietala Sirpa

Hirvenkari Tiina

Jalonen Mira

Juvonen Tiina

Järvinen Tapio

Kautto Eija

Kuokkanen Kristiina

Kurvinen Merja

Kämppi Sanna

Lakso Heidi

Lallukka Marttiina

Lamminpää Riitta

Liljanoksa Pirjo

Mikkonen Kati

Norrman Maria

Poikela Maarit

Päivinen Tiina

Rintaoja Kaija

Sihvonen Virpi

Syrenius Maarit

Voutilainen Eija

Kurssin priimus

**Seuraavassa Luottotut-
kinnon parhaana palkitun
Mira Jalosen mietteitä
tutkinnosta.**



Kurssin priimus Mira Jalonen

Kuka olet ja mitä teet työksesi?

Olen 32-vuotias velkajärjestely- ja lakimiesten avustaja Turusta. Tradenomiksi liiketalouden ja hallinnon linjalta valmistuin Raumalta, Satakunnan Ammattikorkeakoulusta vuonna 1995. Sen jälkeen suoritin Riihimäellä talouskoulun opinnot omaksi ja muiden iloksi.

Lindorffissa (Contantissa) olen työskennellyt melkein 10 vuotta eli joulukuussa 2006 tulee pyöreät 10 vuotta täyteen. Työskentelen velkajärjestelyosastolla velkajärjestelyavustajana sekä avustelen myös lakiosaston lakimiehiä velkajärjestelyasioiden osalta. Toimenkuvaani kuuluu velkajärjestelypostin käsittely päivittäin, päätösten tilaukset käräjäoikeuksilta, jaan velkajärjestelyjutut ja istunnot lakimiehille sekä huolehdin Turun toimistomme toimitarviketilauksista. Määräpäivät ovat työssäni arkipäivää eli huolehdin velkajärjestelypostia käsittelessäni, että asiat menevät määräpäiväjärjestykseen kaikkien käsittelijöiden osalta.

Miten tulit ”keksineeksi” kurssin tai olitko kuullut kurssista jostain muualta?

Kurssille pääsin omasta aloitteestani ja innostuksestani. Olin erittäin motivoitunut ja innokas opiskelemaan luotto- ja perintäalaa lisää.

Valmistumisestani oli kulunut jo 10 vuotta ja halusin kokea uusia tuulia, opiskella jotain uutta ja haasta-

vaa sekä vahvistaa ja lisätä myös ammattitaitoa. Olin kuullut muutamalta työkaveriltani pelkkää hyvää luottotutkinnosta ja etäopiskelu töiden ohella tuntui omalta jutulta. Kysyin silloiselta esimiehelläni luvan luottotutkinnon suorittamiseen ja hän näytti vihreää valoa.

Mitkä ovat kokemuksesi tutkinnosta suorittamisesta sekä kurssien sisällöistä? Koitko jonkun asian vaikeaksi?

Luottotutkinto oli pelkästään positiivinen kokemus. Viimeisten tenttien jälkeen olisi voinut käyttää sanontaa ”väsynyt, mutta onnellinen”.

Luottotutkinnon sisältö on mielenkiintoinen ja haastava, mutta myös palkitseva, koska tuli opittua niin paljon uutta ja tarpeellista. Myös Edulinkin käyttö oli kätevää ja se teki vastaamisesta joustavan ja helpon.

Vaikeinta (tai siis rankinta) oli kolmen päivän tenttijaksot, jolloin tenttejä saattoi olla kaksi päivässä. Se vaati opiskelijalta hurjasti voimia ja keskittymistä.

Luottotutkinnossa on muutama lähiopetuspäivä muuten opiskelu tapahtuu itse aineistoon perehtyen, oliko tämä opiskelutapa sinulle sopiva?

Opiskelutapa oli mielestäni erittäin onnistunut ja sopiva ainakin itselleni. Opiskelu oli intensiivistä ja tehtäviä palauteltiin pari kuukaudessa. Vaikka töitä oli paljon, säilyi rutiini tehtävien tekemiseen koko ajan. Mielestä-

ni erittäin tärkeää oli myös palautteen anto numeron lisäksi. Melkein kaikki opettajat antoivat palautetta tehtävien vastauksissa, se on hyvä juttu, koska näin ei jää asiat epäselviksi ja asian oppii paremmin.

Tutustuitko muihin opiskelijoihin vaikka muita opiskelijoita tapasi vain lähiopetuspäivinä?

Oli myös mukava tutustua uusiin ihmisiin, tosin nähtiin niin harvoin ja vähän aikaa että kaikkien nimiä ei edes muista. Muutaman luottotutkinnon opiskelijan kanssa pidetään edelleen yhteyttä sähköpostin välityksellä.

Markkinointi-instituutin opiskeluilmapiiri oli mukava ja koulutuspäälliköltä ja -sihteeriltä sai aina tarvittaessa apua ja neuvoja. He palvelivat opiskelijoiden tarpeita todella mallikkaasti. Myös opettajat olivat hyviä ja jaksoivat nähdä vaivaa kun palauttivat tehtäviä ja antoivat palautetta.

Kaiken kaikkiaan olen erittäin tyytyväinen, että lähdin mukaan opiskelun maailmaan ja luottotutkinto oli oikea valinta minulle. Olen todella tyytyväinen opetukseen ja opintojen aiheet olivat mielenkiintoisia melkein kaikki. Tehtävistä löytyi myös haastetta ja uutta näkökulmaa omiin töihin.

Innostuin itse asiassa opiskelusta vähän enemmänkin ja olisi mukava opiskella vielä lisää.



From Glen Bullivant:

In the last issue of this Newsletter, I predicted some of the issues that would be raised in CreditExpo 2005 which took place in Amsterdam in November, 2005. To say that the conference and exhibition was a success would be an understatement, and there is a full report elsewhere in this Newsletter. Suffice it to say that, with the exception of yours truly, the speakers were of the highest calibre and it is to be hoped that our colleagues at VVCM in Holland are inspired by such success so that we can look forward to similar events in 2006 and beyond. It is encouraging for me to see that AFDCC in France are promoting Avenir Export in Paris May 30 to June 1 – in an increasingly burgeoning Europe, a global economy and what is in reality a shrinking world, the more we are all able to share our experiences the better. It is gratifying to note that FECMA member associations continue to engage in activities beyond national boundaries and that though some of the “national” rules and regulations may differ, the reality of effective credit management is as vital in Holland, France, Germany, Malta, Italy, etc., as it is in my own back yard.



There is a lot of talk these days about our shrinking world and for all of us engaged in exporting goods or services the need to keep in touch with our customers is increasingly important. Standing astride the Zero Meridian line at Greenwich, London is a good way of reminding one that time difference can be a major obstacle to customer contact. Last year I had the privilege of speaking at the FENCA Conference in Lisbon. Flying from Leeds Bradford to Amsterdam necessitated adding one hour, but Amsterdam to Lisbon required taking that hour off again! Portugal shared the same time as the UK, whereas Holland was one hour ahead. An hour difference is not much of a problem, of course, whereas daughter Gemma in Auckland, New Zealand is eleven hours ahead of her old father. It is quite bizarre that she is tomorrow when I am still today! Technology to the rescue in the shape of the email, which means that we can now instantly communicate with customers anywhere in the world and at any time.

The email is easy – some might say too easy. The ability to make instant contact at little or no cost can lead to a complacency about some of the golden rules regarding customer contact, especially export customers. Composing an email, whether for collection purposes or any other requires the same degree of preparation and care as would be applied to composing an old fashioned letter. Language needs handling with care, so as not to be misunderstood or cause offence. Just ask yourselves – how many times have you received an email, and instantly reacted by shooting off a reply? Not thinking about what has actually been said is too late once the send button has been pressed. We still have to remember cultural, legal and social differences, religious beliefs and customs – in other words, the email should be no more than a carefully constructed, well thought through customer communication that just happens to be capable of delivery almost the moment at which it is completed. We always read through our letters or memos before we sign them and put them in the envelope. In so doing, we give ourselves the chance of edit or rethink before the letter hits the delivery process. We should do exactly the same with the email – after all is said and done, it is only an electronic letter. I know that the wonderful people who provide these systems give us the ability to check our grammar and our spelling (take note, Mr Gates, English[US] is NOT the Queen's English!) but only we can check that we are saying what we mean to say in the way that we mean to say it.

This summer is likely to be dominated by lots of chaps running around stadiums in Germany kicking a ball about, in addition to kicking each other. Whatever the outcome, I wager that the email traffic will be higher than normal – not only will the usual batch of “funnies” do the rounds following this defeat or that victory, but many a sales manager will be trying to locate many a sales representative somewhere in Germany to try to confirm that they are actually working; shops will empty out during some afternoons and overnight, everyone will become an expert in the finer points of the rules appertaining to offside. As for me, I will try to find a cricket ground close to home and watch real men playing a real game!

FECMA members:

Belgium	www.ivkm.be	Italy	www.acmi.it
Denmark	www.dkforum.dk	Malta	www.macm.org.mt
Finland	www.luottomiehiet.fi	Netherlands	www.vvcm.nl
France	www.afdcc.com	Norway	www.dbpartner.no
Germany	www.credit-manager.de	Spain	www.gerentescredito.es
Ireland	www.iicm.ie	Sweden	www.kreditforeningen.se
Israel	www.bdi.co.il	United Kingdom	www.icm.org.uk



__is my client overtrading?

by Josef Busuttil, Director General

Malta Association of Credit Management, tel no: 2142 3638 / 9

e-mail: jbusuttil@macm.org.mt

Remarkable turnover and improved short-term profits do not necessarily indicate ongoing success for a business.

Strange as it might seem, fast growth is not always sustainable and may damage the cash flow and the profitability of a business in the longer term, especially if the business is in its development stage, or if the business does not have the adequate resources to satisfy the increase in demand. Unfortunately, sudden increase in growth motivates business owners to meet such growth and encourages them to invest further in new assets and other resources. Very often, however, business owners will have to borrow more money to finance the newly employed assets and to compensate for the increased costs required to meet such increase in growth.

This new investment may then result in business insolvency, since the increase in sales is beyond the capability of financing such investment with the normal working capital generated by the business itself. This leads to the definition of overtrading, which every business owner should be aware of and keep in mind to prevent potential business failure achieved by overtrading: "Selling more than a business is capable of dealing with in terms of finance and other required resources".

Overtrading, which admittedly is often the result of lack of management competence and lack of adequate capital to run the business, presents a potential problem to the creditors of the business. Creditors should therefore identify the real reason behind every request for credit, especially when such requests come from the existing debtors demanding extension of credit, or if new market entrants apply for a relatively large amount of money. This may be a clear, and early indication of overtrading!

One method which indicates whether the business of a credit applicant is adequately proportionate to the sales volume is the Net Sales to Tangible Net Worth ratio. Tangible Net Worth refers to the owners' equity less any intangible assets. This ratio may potentially indicate any credit or management problems relating to overtrading.

However, there are several other issues by which the creditor may identify overtrading:

Significant drop in the profit margins - It may happen that the increased costs, incurred to meet the demand increase of the business over the last months, effect negatively the bottom line of the business.

Sharp rise in the variable costs - Variable costs vary directly in proportion to the level of sales. In order to meet new orders, the business owner may opt for more expensive goods and services, which would result in an increase in turnover to meet the demand at the expense of profitability.

Higher fixed costs - When the business struggles to meet the fixed costs, it may well be another sign of overtrading. Typical examples would be rent, interest on debt, insurance, plant and machinery expenses, and salaries.

Considerable increase in the customer base - Increasing the customers in a short period of time without enhancing the capabilities of the business is the ideal recipe for business failure due to overtrading. Although businesses should grow, they should be managed to grow steadily and progressively in proportion to the increase in their resources.

Increase in the workforce to meet new orders - Increase in demand may only be temporary. Employing people to meet an unexpected increase in demand may lead to internal disturbances in terms of financial and human resources. New employment should be sustainable in the long-term, hence it is wiser to refuse orders in the short-term than to employ more staff to meet new orders without any serious evaluation.

Recent investment - The same concept of increasing the workforce to meet new orders applies. Investment in new premises or in any other asset should only be done after a feasibility study. If the new investment is to be financed from an external source, it must be ensured that the cash inflows generated by the investment will be greater than the cost of capital required for the investment.

Banker refuses to extend the overdraft facility - Trade creditors should ensure that there was no refusal of a banking facility. The banker of the business may be in a much better position in the market to monitor closely the business' finances. So, if the banker refuses to grant a loan or extend an overdraft facility, the trade creditor should recognize that a higher element of risk exists in the business, and a probable reason for such a banker's refusal may be due to overtrading.

The business taking longer to pay than it used to - Another very common indication is when a business takes longer to pay due to recent cash flow problems. Cash inflows will be absorbed by the increased costs and the business will fail to honor payments due to its suppliers on time.

The creditors should therefore learn how to identify the symptoms of overtrading to prevent overdue debtors accounts if not also bankrupt debtors. The faster a business grows, especially when growth is financed by external sources, the more likely it is that the business will be destabilized. Businesses should monitor the cost of sales and aim for steady growth on an ongoing process.



What is the real cost of a cash discount by Ludo Theunissen

One of the techniques that is often used to improve prompt payment by our customers is to grant them a discount for cash payment. This means that e.g. a customer who should pay his bill after 60 days gets a 2 % discount for paying immediately (i.e. within 10 days). The question is of course what the real financial cost of this operation is and how far we can go in granting those discounts.

Calculation

Let us start with the simple example we mentioned above: the normal payment term is 60 days and we offer a 2 % discount for payment within 10 days. What is the yearly financial cost? The easiest way to calculate this would be a simple linear extrapolation: we give our customer a 2 % discount to pay 50 days early. We transform 2 % in 50 days to a yearly cost (considering a year with 360 days)

$$\frac{2 * 360}{98 * 50} = 14,6 \%$$

The amount we use for the calculation is of course the amount we receive now, that means the invoice amount less the discount, in this case $100 - 2 = 98$.

The calculation shows that we offer our customer a financial operation that has an annual return of 14,6 % !

We can of course put the calculation in a formula: the annual cost is

$$\frac{d * 360}{(100 - d) * (N_1 - N_2)} \quad [1]$$

where

d: discount in %

N_1 : normal payment term

N_2 : payment term where the discount is valid

This calculation has the advantage of being very easy to calculate, but is it also correct ?

For all those who have ever struggled with compound interest calculations it is clear that this calculation is a (possibly good) approximation, but it is not the real result.

An interest rate of 2 % for 2 months is not equivalent to 12 % per year: using compound interest the annual interest rate becomes $(1,02)^6 = 1,1262$ or a return of 12,62 % per year.

In our example the correct calculation would be

$$(100/98)^{360/50} - 1 = 15,657 \%$$

which represents a significant increase over the 14,6 % that we had obtained with the simplified calculation.

Here again we can define a formula for the calculation

$$\left[\frac{100}{100 - d} \right]^{360/(N_1 - N_2)} - 1 \quad [2]$$

How do we interpret this 'interest cost' ?

This should be fairly simple: if the interest cost we have calculated is higher than the cost of capital of our company, we are losing money. The cost of capital is the price we have to pay for our own financing and is calculated as the weighted average of the cost of equity and the cost of debt. .

So we should compare both values to know if we have a real cost. This does not necessarily mean that we will give no discount : this can be done based on other arguments. But at least we should be aware of the cost involved. Just to make the effect clear we have calculated the tables below: the first one gives the results for some combinations of discount % and number of days earlier payment, where the simplified calculation (formula 1) was used

Days	% Discount		
	2	3	4
20	36,73	55,67	75,00
30	24,49	37,11	50,00
40	18,37	27,84	37,50
50	14,69	22,27	30,00
60	12,24	18,56	25,00
80	9,18	13,92	18,75



We can see that if we give a customer a 2 % discount to pay 40 days early we are in fact offering him an investment with a return of 18,37 %!

Table 2 with the compound interest used in formula II.

Days	% Discount		
	2	3	4
20	43,86	73,02	108,51
30	27,43	44,12	63,21
40	19,94	31,54	44,40
50	15,66	24,52	34,17
60	12,89	20,05	27,75
80	9,52	14,69	20,17

The real results are higher than the simplified calculation. The difference decreases for a longer term and increases with the discount %. What we see here is that even for a 2 % discount the actual cost for a customer who pays 40 days earlier is not less than 19.94 %. If we were to give a 4 % discount to this same customer we would offer him a 44.4 % investment opportunity !

The European directive on later payments in Italy

by Giuseppe Brocchetta
Acmi Secretary General

Legislative Decree 231 of 9 October 2002, published in Official Journal of the Italian Republic no. 249 of 23 October 2002, is the implementation of European Directive 2000/35/CE relative to the fight against delayed payment for business transactions. The directive went into effect on 8 August 2002.

Credit managers have awaited the coming into force of this law for a variety of reasons: the opportunity to charge late interest from the thirtieth day, the right to recover collection expenses, not needing to declare the customer in default and adding seven points to the rate charged by the European Central Bank. It was an important step in the attempt to reduce the number of days required for collection but there is still the right to set payment terms contractually and to let the market decide, since payment methods vary on the basis of the product sold and, thus, the market of reference. Italian companies have applied this concept and payment delays have not decreased: this is what is happening in Italy today, based on the responses of our credit managers who represent the foremost Italian companies. Meetings held at ACMI both in Milan and the ACMI delegation in Rome reveal no positive elements, only a different way of applying interest by Italian companies: some charge interest as provided by the decree, others charge the passive interest applied by banks and yet others charge interest on the due date while others demand payment before issuing a debit memo. In any case, the result is an improvement as regards interest but there is substantially no change as regards delayed payments.

I can tell you that speeding up collections requires much more than a European Directive, but also the type of professionally-structured credit management found in modern, organized companies that have decided to place a credit manager in charge of the most important receivables and to diminish possible losses. Savvy credit management includes gathering information about customers through commercial sources, customer contact, setting credit limits, setting payment terms and methods, possibly asking for guarantees, using factoring, documentary credit for sales in risky countries, insuring credit when there is a political risk, controlling customer exposure, holding meetings with the sales force to examine the credit status of customers, sending payment reminders, agreeing on recovery plans and sending paperwork to the legal department.

This is the current situation in Italy: the average number of days to collect is 92, the average payment term is 70 days, the average payment delay is 22 days and this delay is growing compared to last year. Below, we provide a table of a survey of Italian interest rates, including the seven percentage points provided by the directive:

From	To	Interest	Official Gazette	
08/08/2002	31/12/2002	10,35%	n. 33	del 10/02/03
01/01/2003	30/06/2003	9,85%	n. 33	del 10/02/03
01/07/2003	31/12/2003	9,10%	n. 160	del 12/07/03
01/01/2004	30/06/2004	9,02%	n. 11	del 05/01/04
01/07/2004	31/12/2004	9,01%	n. 159	del 09/07/04
01/01/2005	30/06/2005	9,09%	n. 5	del 08/01/05
01/07/2005	31/12/2005	9,05%	n. 174	del 28/07/05

TOIMINTAKERTOMUS VUODELTA 2005

Vuosi 2005 oli yhdistyksen neljäskymmenes neljäs (44) toimintavuosi.

Yhdistyksen jäsenmäärät vuoden 2005 lopussa olivat seuraavat: henkilöjäseniä 804 (vuonna 2004: 799), kannatusjäseninä olevia yrityksiä 6 (vuonna 2004: 6) ja eläkeläisjäseniä 74 (vuonna 2004: 71). Kunniajäseniä oli 2 (2004: 2).

HALLITUS

Yhdistyksen hallitus toimi koko toimintavuoden ajan seuraavassa kokoonpanossa:

Puheenjohtaja
Ulla Heikkilä,
Vähittäiskaupan Takaos Oy

Varapuheenjohtaja
Mikko Heiskanen,
Mikado-Invest Ky

Sihteeri
Arja Fagerström,
Euler Hermes Luottovakuutus

Rahastonhoitaja
Mikko Sirkiä, Lindorff Oy

Kerhomestari
Hanna Maunu,
Dun & Bradstreet Finland Oy

Hallituksen jäsen
Juha Iskala, Intrum Justitia Oy

Hallituksen jäsen
Jari Karlahti, Luottokunta

Hallituksen jäsen
Irmeli Lehmus, Oy Hedengren Ab

Hallituksen jäsen
Kristian Vuorilehto,
If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

Hallituksen toiminta:

Hallitus kokoontui toimintavuoden aikana 10 kertaa.

Yhdistys noudatti vuoden 2005 toiminnassaan pitkälti hyväksi havaittuja perinteitä. Toimintavuonna hallitus käynnisti projektin jäsenrekisterin uudistamisesta.

Yhdistyksen kansainvälisen toiminnan osalta yhdistyksessä keskityt-

tiin Fecman (Federation of European Credit Management Associations) toiminnan kehittämiseen.

TILINTARKASTAJAT

Varsinaiset tilintarkastajat:
Kai Palmén, Intrum Justitia Oy
Minna Ruotsalainen, S-Etuluotto Oy

Varatilintarkastajat:

Kari Räsänen,
Suomen Asiakastieto Oy
Timo Tuomainen, Intrum Justitia Oy

TOIMIKUNNAT

Eräät toimikunnat ovat antaneet omaa toimintaansa koskevat erilliset toimintakertomukset hallitukselle.

Luottoalan neuvottelukunta:

Timo Mäki, Lindorff Oy, puheenjohtaja
Tom Ahlroos, Ritom Ky
Ulla Heikkilä,
Vähittäiskaupan Takaos Oy
Pertti Larva, Sanoma Osakeyhtiö
Kari Mälikärki,
Kaukomarkkinat Oy
Kimmo Mökkönen, Tapiola- Yhtiöt
Mikko Parjanne,
Suomen Asiakastieto Oy
Jyrki Pekkala,
Jyrki Pekkala Asianajotoimisto Oy
Risto Suviala, Eräpäivä Oy

Luottoalan neuvottelukunta kokoontui kolme (3) kertaa vuoden 2005 aikana. Neuvottelukunta antoi julkilausumat alaikäisten perinnästä ja kohtuuttomista ulosoton velallismaksuista.

Lakitoimikunta:

Timo Mäki, Lindorff Oy, puheenjohtaja
Juuso Jokela,
Suomen Asiakastieto Oy
Irmeli Lehmus, Oy Hedengren Ab
Vesa Rotinen,
Euler Hermes Luottovakuutus
Antti Setälä,
Vähittäiskaupan Takaos Oy
Elina Turkka,
Diners Club Finland Oy
Kristian Vuorilehto,
If Vahinkovakuutusyhtiö Oy
Lakitoimikunta valmisti yhdistyk-

sen hallitukselle lausuntoehdotukset ja kannanottoehdotukset seuraavasti:

5.5. lausunto luottotietolakiehdotuksesta oikeusministeriölle

6.6. lausunto hyvää perintätapaa koskevasta ohjeluonnoksesta kuluttaja-asiamiehelle

9.9. lausunto ehdotuksesta ulosotto-kaareksi ja verotäytäntöönpanolaiksi oikeusministeriölle

Toimikunnan puheenjohtaja oli 7.10. kuultavana eduskunnan lakivaliokunnassa ulosottolain kokonaisuusdistuksen III vaiheen lakiesityksistä.

Lakitoimikunta piti neljä kokousta.

Koulutustoimikunta:

Olli-Pekka Pitkäjärvi,
Scania Finans Ab, puheenjohtaja
Tiina Björkqvist,
Euler Hermes Luottovakuutus
Ulla Heikkilä,
Vähittäiskaupan Takaos Oy
Timo Heinonen,
Suomen Asiakastieto Oy
Rainer Komi, Intrum Justitia Oy

Koulutustoimikunta kokoontui vuoden aikana kahdeksan kertaa. Kaikki kokoukset pidettiin pääkaupunkiseudulla. Toimikunnan sihteerinä toimi Timo Heinonen.

Luottomiesten perinteinen syysseminaari järjestettiin Naantalin Kylpylässä 22. – 23. syyskuuta 2005. Seminaariin osallistui 86 jäsentä. Aiheina seminaarissa oli mm. luottotappioiden optimointi, korkoriskit, perintälain muutoksen vaiheet ja ulosottolain uudistus, vakuutusrikollisuus, erikoisperintä sekä yritysriskit. Osallistujien antama luentopalaute oli kiittävä. Myös Naantalin Kylpylän luomat puitteet seminaarille saivat myönteistä palautetta.

Koulutustoimikunta toimi aktiivisesti yhteistyössä Markkinointi-instituutin luottotutkinnosta vastaavien henkilöiden kanssa, kehittääkseen tutkintoa edelleen. Toimikunta osallistui myös tutkimuksen opetusmateriaalin ajantasaistamiseen. Luot-

totutkinnon koulutuspäällikkönä Markkinointi-instituutissa jatkaa Minna Ristimäki.

Koulutustoimikunta vieraili Turun kauppakorkeakoulussa tavaten johtamiskoulutusinstituutin Pirjo Vuokon ja Kirsi Vitikaisen. Tapaamisessa linjattiin seuraavaa Credit Management -koulutusohjelmaa, joka oli tarkoitus aloittaa tammikuussa 2006. Huolimatta yhteisistä markkinointisuunnitelmista ja toteutetuista markkinointiponnisteluista syksyn 2005 aikana, ei riittävää osallistujamäärää saavutettu. Luottomiehet ry ja Turun kauppakorkeakoulu näkevät kuitenkin molemmat ohjelman jatkumisen tärkeänä ja järjestyksessään kolmannen Credit Management-koulutusohjelman on määrä käynnistyä syksyllä 2006.

Uusi Luottotutkinto – kurssi käynnistyi marraskuussa ja koulutustoimikunnan puheenjohtaja kävi esittämässä Luottomiehet ry:n tervehdyksen. Yhteensä 30 opiskelijaa aloitti noin vuoden mittaisen urakan (20,5 opintoviikkoa).

Ulkomaantoimikunta:

Thomas Feodoroff,
Intrum Justitia Oy , puheenjohtaja
Tom Fagerström,

Vähittäiskaupan Takaus Oy
Toni Santalahti,
Kaukomarkkinat Oy
Juuso Jokela,
Suomen Asiakastieto Oy

Ulkomaantoimikunta on vastannut yhdistyksen edustuksesta Fecman toiminnassa.

Fecman toiminnan tavoite on edistää luottoalan parhaiden käytäntöjen noudattamista Euroopassa.

Tom Fagerström on vuonna 2005 toiminut Fecman hallituksen puheenjohtajana. Toimintavuoden aikana Fecman hallitus on kokoontunut kaksi kertaa, Maltalla 12.5.2005 ja Amsterdamissa 23.11.2005. Kummankin kokouksen yhteydessä järjestettiin luottoalaa käsittelevä seminaaritilaisuus, joissa hallituksen puheenjohtaja sai tilaisuuden esittää puheenvuoron Fecman tavoitteista.

Luottolinkin toimitusneuvosto:

Anne Björk, Kontino Oy, päätoimittaja Luottolinkin lehteen 1/2005 saakka
Risto Suviala, Eräpäivä Oy, päätoimittaja Luottolinkin lehdestä 2/2005 alkaen
Mikko Kallankari,

Suomen Asiakastieto Oy
Jukka Marttila, Stora Enso Oyj
Hanna Maunu,
Dun & Bradstreet Finland Oy
Sami Vesto, OK Perintä Oy

Luottolinkin toimitusneuvoston toiminnasta ei ole laadittu erillistä toimintakertomusta. Yhdistyksen jäsenlehti, Luottolinkki ilmestyi toimintavuoden aikana neljä kertaa.

JÄSENKOKOUKSET

Varsinainen kevätkokous

Kevätkokous järjestettiin 18.5.2005 Helsingissä Ravintola Botton Ostrabotnian juhlakerroksessa.

Kokouksessa käsiteltiin yhdistyksen sääntöjen mukaan kevätkokouksessa käsiteltävät asiat. Kokous päätti vahvistaa yhdistyksen tilinpäätöksen vuodelta 2004 ja myönsi hallitukselle vastuuvapauden.

Varsinainen syyskokous

Yhdistyksen syyskokous järjestettiin 10.11.2005 Ravintola Hima & Salissa. Kokouksessa vahvistettiin yhdistyksen talousarvio vuodelle 2006. Jäsenmaksujen suuruudeksi vahvistettiin 35 euroa / henkilöjäsen ja 210 euroa / kannatusjäsen. Syyskokous

Uudet jäsenet

27.04.2006

Gustafsson, Camilla
palvelupäällikkö
OK Perintä Oy
Töölönkatu 42
00250 Helsinki

Hietala, Sirpa
luotonvalvoja
TeliaSonera Finland Oyj
PL 0400
00051 Sonera

Niiniketo, Tuula
luotonvalvoja
Luottokunta
00050 Luottokunta

Rasku, Mariela
perintäassistentti
Vaasan Sähkö Oy
Kirkkopuistikko 4
65100 Vaasa

Savikko-Villa, Riitta
perintäneuvoja
Eräpäivä Oy
Yliopistonkatu 31
20100 Turku

30.05.2006

Heinonen, Tiina
lakimies
VVO-yhtymä Oyj
PL 40
00301 Helsinki

Kinnunen, Erkki
asiakasvastaava
Aktiv Hansa Oy
PL 34
00501 Helsinki

Lallukka, Marttiina
luotonvalvoja
TeliaSonera Finland Oyj
PL 0400
15101 Lahti

Lillqvist, Roland
KTM
Intrum Justitia Oy
PL 47
00811 Helsinki

Sadik, Rami
yhteyspäällikkö
Intrum Justitia Oy
PL 47
00811 Helsinki

teki lisäksi päätökset sääntömääräisistä henkilövalinnoista.

MUUT TOIMINTAVUODEN TAPAHTUMAT

Kevätretki

Yhdistyksen perinteinen kevätretki järjestettiin kevätkokouksen yhteydessä. Retkellä vierailtiin Eduskunnassa, jossa yhdistysväkeä emännöi lakivaliokunnan puheenjohtaja Tuija Brax. Mukana retkellä oli 27 yhdistyksen jäsentä.

Iltamat

Yhdistyksen kevätiltamat järjestettiin 17.3.2005 Satakuntatalolla Helsingissä. Tilaisuudessa jaettiin diplomit luottotutkinnon suorittaneille opiskelijoille, joita oli päättäneellä 15. vuosikurssilla yhteensä 21. Kokonaistutkintomäärä on näin ollen 546.

Vuoden Luottomies

Hallitus päätti myöntää Vuoden Luottomies arvon Tom Fagerströmille. Hallituksen valinta vuoden 2005 luottomieheksi julkistettiin luottoseminaarin yhteydessä. Tunnustuksen Tom Fagerström sai pitkäaikaisesta aktiivisesta toiminnasta yhdistyksessä, erityisesti Fecman puitteissa viimeksi sen puheenjohtajana.

Golf-tapahtuma

Järjestyksessään toinen Golf-tapahtuma järjestettiin 2.6. Kirkkonummella, Peuramaan golfkeskuksessa. Tapahtumaan osallistui yhteensä 24 yhdistyksen jäsentä. Vuoden 2005 golfmestaruuden voitti Ari Kämäri Intrum Justitiasta.

Tutustuminen Helsingin käräjäoikeuteen

Syyskokouksen yhteydessä 10.11 järjestettiin tutustumiskäynti Helsingin käräjäoikeuteen, jossa emäntänä oli Marja-Leena Tuormaa ja isäntänä Antero Nuotto. Yhdistyksen jäsenille kerrottiin käräjäoikeuden toiminnasta ja esiteltiin uuden käräjäoikeuden tiloja. Vierailulle osallistui 24 yhdistyksen jäsentä.

LUOTTOMIEHET -
KREDITMÄNNEN R.Y.

HALLITUS

TULOSLASKELMA	1.1. - 31.12.2005	1.1. - 31.12.2004
Varsinainen toiminta		
Tuotot	74 060,00	80 590,00
Kulut		
Henkilöstökulut	-260,38	0,00
Muut kulut	-98 609,29	-91 402,05
Tuotto-/Kulujäämä	-24 809,67	-10 812,05
Varainhankinta		
Tuotot	25 865,00	25 348,22
Tuotto-/Kulujäämä	25 865,00	25 348,22
Sijoitus- ja rahoitustoiminta		
Tuotot	96,25	72,66
Kulut	0,00	0,00
Tuotto-/Kulujäämä	96,25	72,66
Satunnaiset erät		
Tilikauden tulos	1 151,58	14 608,83
Tilinpäätössiirrot		
Tilikauden ylijäämä (alijäämä)	1 151,58	14 608,83
	=====	=====
TASE	1.1. - 31.12.2005	1.1. - 31.12.2004
V A S T A A V A		
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset		
Lyhytaikaiset saamiset		
Tilisaamiset	2 325,00	1 430,00
Siirtosaamiset	458,55	448,50
Saamiset yhteensä	2 783,55	1 878,50
Rahat ja pankkisaamiset	48 531,27	44 510,08
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	51 314,82	46 388,58
V A S T A A V A	51 314,82	46 388,58
	=====	=====
V A S T A T T A V A A		
Edellisten tilikausien ylijäämä (alijäämä)	44 832,63	36 541,85
Tilikauden ylijäämä (alijäämä)	1 151,58	8 290,78
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	45 984,21	44 832,63
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen		
Saadut ennakot	35,00	0,00
Ostovelat	5 295,61	1 555,95
Lyhytaikainen yhteensä	5 330,61	1 555,95
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	5 330,61	1 555,95
V A S T A T T A V A A	51 314,82	46 388,58
	=====	=====

Päämajassa

Kauniina torstaiaamuna 12.5.2006 Luottolinkin toimitusneuvosto hyppäsi Savoona päin menevään junaan ja päätyi Mikkeliin. Aamukahvit hörpättiin torilla ja ihmeteltiin savolaista lupsakkaa meininkiä, jonka jälkeen lähdettiin päämajan metsästyksen.

Niin paljon oli kuultu tarinaa päämajasta, että se oli nähtävä. Jos on kuullut Suomen marsalkka C.G.E. Mannerheimista, on silloin myös puheissa vilahtanut Mikkeli, päämaja ja ylipäällikön päiväkäsky.

Me olimme koplamme kanssa hivuttautumassa nimenomaan päämajamuseoon. Vuonna 1974 avattiin yleisölle Mikkelin keskuskansakoulun opettajainhuoneessa sijainnut ylipäällikön työhuone. Kymmenen

vuotta myöhemmin työhuoneen yhteydessä avattiin päämajan toimintoja esittelevä valokuvanäyttely. Erillisen päämajamuseo, joka erotettiin koulun tiloista omaksi museotilaksi, avattiin vuonna 1989 ja remontoitiin 2000-2001, jonka jälkeen uusi museo avasi ovensa yleisölle 4.6.2001.

Museo on entisöity huolella ja hyvin. Tiloissa on remontin jälkeen sodan aikainen värimaailma ja ylipäällikön huone on erittäin autenttisen näköinen.

Päämajamuseossa esitellään edelleen päämajan toimintoja. Uudet tilat ja uusi näyttely kertovat päämajan toiminnan ohella sotavuosien keskeisistä tapahtumista nykYTEKNIKALLA, kuten multimediaohjelma, johon on koottu tietoja sotavuosien keskeisistä

tapahtumista ja henkilöistä. Tietokonepisteissä voi kuunnella Yleisradion äänitearkistosta koottuja selostuksia ja puheita talvi- ja jatkosodan keskeisistä tapahtumista, mm. marsalkka Mannerheimin ja presidenttien Kallion ja Rytin puheita. Kuuntelinpa itsekin radion selostusta Helsingin pommituksista 30.11.1939. Veikko Itkosen selostus antaa tietämättömälle ja aikaa elämättömälle hyvin elävän kuvan sodan ensimmäisistä hetkistä. Museossa on myös runsaasti filmimateriaalia ja pääesikunnan elokuva-arkistosta koottuja uutiskatsauksia vuosilta 1939-1944.

Vaihtuvana näyttelynä tänä kesänä 2.5.-31.8. on ollut harrastelija-valokuvaaja Toivo Laineen valokuvia Mikkelistä ja päämajasta, jossa

Toimitusneuvosto aamukahvilla Mikkelin torilla.





Isämme ja isoisämme siellä jossakin.

hän itsekin työskenteli jatkosodan aikana. Toivo Laine on valokuvannut mm. talvisodassa pommitettua Mikkeliä ja päämajaa toiminnassa jatkosodan aikaan. Kaiken kaikkiaan seinillä on 72 Toivo Laineen ikuistamaa valokuvaa.

Mikä se päämaja oikein on?

Tammikuussa 1918 kansalaissodan alkamisen myötä C.G.E. Mannerheim nimitettiin Suomen Valkoisen armeijan ylipäälliköksi. Päämaja perustettiin tuolloin Vaasaan ja taistelujen

edetessä se siirtyi rautateitse itään päin. Päämaja sijoittautui Mikkeliin, aseman läheisyydessä olleeseen hotelli Seurahuoneeseen sekä Mikkelin kaupungintalolle, toimien Mikkeliissä toukokuun puoliväliin saakka.

Neuvostoliiton hyökkäyksen jälkeen 30.11.1939 Suomi julistettiin sotatilaan ja marsalkka Mannerheim määrättiin Suomen puolustusvoimien ylipäälliköksi. Mannerheim ja päämaja siirtyivät Mikkeliin 3.12.1939.

Välirauhan ajaksi päämajan toiminnot siirrettiin Helsinkiin. Välirauhaa ei kuitenkaan kestänyt kuin kesään 1941 asti. Toukokuussa 1941 oli



Päätoimittaja palaa Lokista päämajaan

aloitettu jo valmistelut päämajan siirtämiseksi takaisin Mikkeliin ja käsky siirrosta tulikin 24.6.1941. Työtilat ylipäällikölle ja muulle sodan johdolle löytyivät Mikkelin keskustansakoululta. Viestiyhteydet kulkivat viestikeskuksen kautta, josta käytettiin peitenimeä Lokki.

Syksyllä 1944 päämaja muutettiin Suomen puolustusvoimien pääesikunnaksi, jolloin puolustusvoimien johdossa oli presidentti-ylipäällikkö Mannerheim. Mannerheim oli toimivana ylipäällikkönä vuoden 1944 loppuun asti ja hänen jälkeensä nimitettiin pääesikunnan päällikkö Erik



Mannerheimin työhuone. Hänen työpäivänsä alkoi tavallisesti klo 09.00 ja päättyi klo 23.30.

Päämajassa



Päämaja sijaitsi Mikkelin keskuskansakoululla.

Heinrichs puolustusvoimien komentajaksi.

Päämajan toiminta henkilöityi hyvin pitkälle ylipäällikköön, marsalkka Mannerheimiin sekä muuhun näkyvään sodanjohtoon. Päämajan arkipäivää olivat esittelyt, joita suorittivat aselajien komentajat, huoltolajien päälliköt, tarkastajat ja jaostojen päälliköt. Päämajajoitumestarina toimi Mannerheimin luottomies sodan operaatioiden suunnittelussa A.F. Airo, jolle kuului päämajan operatiivinen suunnittelu ja operaatioiden esittely. Ylipäällikön päiväkäskyt olivat tavalliselle kansalaiselle päämajan toiminnan näkyvin ilmentymä. Ensimmäisen päiväkäskyn ylipäällikkö antoi 30.11.1939 ja viimeisen päiväkäskyn toimivana ylipäällikkönä Mannerheim antoi 31.12.1944.

Valtionjohto vieraili usein päämajassa tasavallan presidentin johdolla. Ulkomaisiakin vieraita vieraili päämajassa, kuten Ruotsin prinssi Gustaf Adolf, jonka vierailusta on päämajamuseon seinillä valokuvia. Jatkosodan aikana vieraina oli myös saksalaisia upseereita.

Päämajan toimintoja hajautettiin useasti sotavuosien aikana. Ympäri kaupunkia hajautetuissa toimipisteissä työskenteli talvisodan aikana n. 650 henkeä ja jatkosodan aikana n. 2500 henkeä. 10 000 asukkaan Mikkelissä tämä näkyi tietenkin näkyvästi myös kaupungin katukuvassa. Kaupungin vaakunassa ristikkäin olivat marsalkansauvat ja Vapauden risti ovatkin jääneet muistuttamaan päämajakaudesta.

Lokki

Syksyllä 1939 aloitettiin luolaston louhinta Naisvuoreen tarkoituksena sijoittaa päämajan toimistot sinne. Koska louhintatyöt saatiin päätökseen vasta välirauhan aikana jouduttiin päämajan toiminnot sijoittamaan Naisvuoren läheisyydessä sijaitsevaan kansakouluun.

Päämajan viestikeskuksesta käytettiin peitenimeä Lokki ja se toimi Naisvuoreen louhitussa luolassa jatkosodan aikana 1941-1944. Lokissa henkilöstövahvuus oli noin 100 - 130 henkeä. Henkilöstö Lokissa koostui pääasiassa lotista, jotka vastasivat

puhelinvälytyksestä ja kaukokirjoitinyhteyksistä. Tekniikasta vastasi Posti- ja lennätinlaitoksesta komennetut ammatilaiset, jotka toimivat sotilasvirkamiehinä.

Talvisodan aikana päämajan viestikeskus toimi kansakoulun kellarissa.

1980-luvun lopulla heräsi ajatus viestikeskuksen entisöinnistä. Rakenteet olivat pahoin rappeutuneet ja ne jouduttiin purkamaan. Tilalle rakennettiin uusi parakki, joka vastasi tuhoutunutta. Uudelleen rakennettu Viestikeskus Lokki vietti avajaisiaan 4.12.1995.

Lähde: www.mikkeli.fi/fi/museot



Santtu Eskola Luottomiesten golfmestariksi

Sipoon Talmassa 31.5.2006 pelatun vuoden 2006 Luottomiehet Golfin voitti Santtu Eskola. Hän oli kisassa ylivoimainen voittaja 41 pisteellä. Sen lisäksi hän teki parhaan lyöntipelituloksen 71 lyöntiä, joka alittaa kentän parin yhdellä lyönnillä. Toisen tilan jakoivat Jouni Muhonen ja Keijo Kiviluoma 34 pisteellä. Naisista paras oli Minna Ruotsalainen 29 pisteellä. Toiseksi tuli Thea Sarkamo ja kolmanneksi Irmeli Lehmus.

Kilpailu saatiin pelata aurinkoisessa säässä ja pelaaminen vaihtelevalla Talman kentällä jäi varmaan kaikkien pelaajien mieliin miellyttävänä kokemuksena. Kentän kunto tosin jätti paljon toivomisen varaa, mutta vaikean talven jälkeen useimmat Etelä-Suomen kentistä ovat olleet vaatimatommassa kunnossa. Osanottajia oli 24 eli sama määrä kuin viime vuonna.

Kiitos kilpailun järjestämisestä kuuluu jälleen golftoimikunnalle. Mestaruuskilpailu pelattiin nyt kolmannen kerran ja se on nyt selvästi ottanut paikkansa yhtenä Luottomiesten kalenteriin kuuluvana must-tapahtumana. Tapaamme jälleen ensi vuonna!

Tulokset

(tulokset kokonaisuudessaan löytyvät Luottomiesten sivuilta www.luottomiehet.fi)

Miehet 1. ja

Luottomiehet r.y:n golfmestari 2006
Santtu Eskola 41 p.

Miehet 2. (jaettu)

Jouni Muhonen ja
Keijo Kiviluoma 34 p.

Naiset 1.

Minna Ruotsalainen 29 p.

Naiset 2.

Thea Sarkamo 23 p.

Naiset 3.

Irmeli Lehmus 19 p.

Pisin drive

Santtu Eskola 250 m

Lähimmäs lippua

Keijo Kiviluoma 2,15 m

Aikaisemmat mestarit:

2005 Ari Kämäri

2004 Kenneth Halin

Turo Rytsölä (vas.) ja Kenneth Granqvist vaativalla vesiesteväylällä.



Luottomiesten golfmestari vuonna 2006 Santtu Eskola.



Naisten sarjan voittaja Minna Ruotsalainen. Vieressä Mikko Sirkiä järjestelytoimikunnasta.



Golfkentän kunto ykkössijalla

Luottomiehillä on ollut kesän alussa golfapahtuma ja sen yhteyteen so-pinee hieman referoida Suomen Golfliitto ry:lle tekemääme tutkimusta. Opinnäytetyömme oli osa Suomen Golfliiton ja Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulu Helian yhteistyössä toteuttamaa kokonaisprojektia. Osuutemme projektissa oli tutkia jä-sentytyvääisyyttä. Työn nimi oli ku-vaavasti ”Jäsenten tyytyväisyys golf-seurojen palvelujen laatuun”. Tässä kirjoituksessa tutkimuksen tuloksia esitellään hyvin yleisellä tasolla.

Työn tavoitteet ja tutkimusongelma

Tutkimuksemme ensisijaisena ta-voitteena oli selvittää, mihin kentän tuottamiin palveluihin jäsenet ovat tyytyväisiä tai tyytymättömiä. Tutki-muksen toisena tavoitteena oli selvit-tää ovatko kahdella eri tavalla toteu-tetun kyselyn tulokset yhteneväisiä, jolloin jatkossa tyytyväisyyskyselyt voitaisiin toteuttaa vain internet-ky-selyinä. Tutkimuksen molemmat ta-voitteet saavutettiin. Kyselyiden tu-loksista nähdään selkeästi mihin palveluihin jäsenet ovat tyytyväisiä ja missä seuroilla ja kentillä olisi paran-nettavaa. Lisäksi kahden erillisen ky-selyn vastaajamäärät olivat riittävät sekä tulokset yhteneväiset, jolloin jä-sentytyvääisyyskyselyitä voidaan jat-kossa toteuttaa internetissä.

Tehty tutkimus on perusta tule-vaaisuudessa tehtäville jäsentyytyväi-syystutkimuksille, sillä aikaisemmat tutkimukset ovat olleet seurakohtai-sia tai niitä ei ole toteutettu tässä laa-juudessa. Työn valmistumisen jälkeen on aloitettu useita seurakohtaisia tut-kimuksia, joissa tekemääme tutki-musta on käytetty vertailuaineistona. Opinnäytetyömme teoriatausta perustuu laajennettuun kuiluanalyy-simalliin, joka on tarkoitettu laatu-ongelmien lähteiden analysointiin ja palvelun laadun parantamiskeinojen valaisemiseen (Grönroos 2001, 145). Työssämme sovelsimme attribuutti-pohjaista SERVQUAL-arviointime-netelmää siten, että väitteen muotoon laadittuihin kysymyksiin halusim-me jäsenten mielipiteen sekä palve-lun laadun kokemuksesta että palve-lun laadun tärkeydestä golfkentillä.

Tässä kohtaa hyppäämme tutkimuk-sen teoriaosuuden yli, sen selvittämi-seen menisi kahden seuraavan Luot-tolinkin sivut.

Kyselylomakkeen laatiminen

Opinnäytetyön hankalin ja aikaa vie-vin vaihe oli kyselylomakkeen laati-minen. Opinnäytetyön teoriapohjan lisäksi meidän tuli perehtyä varsin kattavasti golfin pelaamiseen liitty-viin käsitteisiin sekä pelin kulkuun kentällä. Toisella meistä on Green Card suoritettuna, mutta ei varsinaista pelikokemusta ja toisella ei ol-lut mitään kokemusta pelistä ja pel-in kulusta. Väitteiden laatimisessa käytettiin apuna golfia harrastavia ystäviä sekä opinnäytetyön ohjaa-jia ja joitakin golfia pelaavia Luot-tomiehiä. Työn edetessä Helia järjes-ti opinnäytetyön tekijöiden, ohjaajien ja Suomen Golfliiton edustajien väli-sen tapaamisen, jossa jo aika valmiis-ta väitteistä ja kysymyksistä keskus-teltiin. Tämän jälkeen meillä oli vielä mahdollisuus olla suoraan yhteydessä Suomen Golfliiton toiminnanjohta-jan Mikko Rantaseen, kun lomakkeen lopullisesta muodosta ja pituudesta keskusteltiin.

Tutkimuksen tulokset

Yhtäaikaisesti touko-kesäkuussa 2005 toteutetuissa kyselyissä vastaa-jia oli yhteensä 1.658. Seurakyselyk-si nimetyssä kyselyssä vastaajia oli 997. Seurakyselyyn valituille lähetetiin kirje, jossa oli mainittuna kyse-lyn nettiosoite ja salasanat. Internet-kysely oli kaikille avoin Golfliiton www-portaalissa ja sinne tuli vasta-uksia 661.

Taustakysymykset olivat: ikäryh-mä, sukupuoli, golfharrastuksen aloittamisvuosi, pelaajan tarkka ta-soitus, pelikierrokset vuoden aika-na kotimaassa ja talouden bruttotu-lot. Lisäksi vastaajilta udeltiin onko golf vastaajalle ensisijainen liikunta-muoto.

Taustatiedoissa tutkimusten vä-lillä oli eroa ikäjakaumassa, suku-puolessa, golfharrastuksen kestossa ja vastaajien tasoituksissa. Seuraky-selyyn vastanneista naisia oli 20 % ja internet-kyselyyn 15%. Seuraky-

selyyn vastanneista vähän yli puolel-le vastaajista golf oli ensisijainen lii-kuntamuoto, mutta internet-kyselyyn vastanneista se oli ensisijainen liikun-tamuoto yli 70 prosentille.

Internet-kyselyyn vastanneet olivat nuorempia kuin seurantakyselyyn vas-tanneet. Lisäksi internet-kyselyyn vas-tanneet olivat pelanneet kauemmin ja heidän tasoituksensa oli parempi kuin seurakyselyyn osallistuneilla. Taus-takysymyksistä eritoten tasoituskysy-mys oli tulosten kannalta mielenkiin-toisin, koska tulokset eivät vastanneet Suomen Golfliiton tietoja. Kyselyiden välillä oli eroa tarkasteltaessa vasta-uksia tasoitusten perusteella siten, että internet-kyselyssä oli eniten vastaajia tasoitusrhymässä 11,5 – 18,4 ja vas-taavasti seurakyselyssä tasoitusrhy-mässä 18,5 – 26,4. Internet-kyselyyn vastanneiden tasoitusrhymät olivat yhtä ryhmää alemmat (eli paremmat) kuin seurakyselyssä. Golfliitolta saa-tujen tietojen mukaan Suomessa mies-ten keskiarvotasointus on 29 ja naisten 31. Tämä ero Golfliiton virallisiin tie-toihin saattoi osaksi johtua pelaajien halusta ilmaista paremmat tasoitustie-dot kuin ne todellisuudessa ennen pe-likauden alkua virallisesti olivatkaan.

Taustakysymysten tulosten perus-teella määrittelimme tyypillisen gol-faajan profiilin: 35 – 54-vuotias mies, joka on harrastanut golfia 6 – 15 vuotta ja jonka talouden bruttotu-lot ovat yli 30 000 mutta alle 70 000 euroa vuodessa. Hänen tasoituksen-sa on 11,5 – 26,4 ja hän pelaa koti-maassa 21 – 40 pelikierrosta vuoden aikana. Lisäksi tyypillinen golfhar-rastaja pelaa hallinnoimallaan osak-keella tai siihen rinnastettavalla jäse-noikeudella.

Tutkimuksen päätelmät vastausten keskiarvojen mukaisesti

Vastaajat antoivat arvionsa jokaises-sa väitteessä ensin kokemuksistaan ja sitten siitä kuinka tärkeäksi he ko-kevat ko. asian. Kyselylomakkeessa oli taustakysymysten lisäksi 43 väi-tettä ja lisäksi yksi väitepari, jossa ky-syttiin vastaajien arviota kentän pal-velujen laadusta ja vastaajien arviota kentästä kokonaisuutena. Yleisesti tutkimuksen tuloksista voidaan to-

deta, että vastaajien kokemukset tutkimuksessa esitetyistä väitteistä olivat pääosin hyviä tai erittäin hyviä. Oheiseen graafiin on kerätty ne 16 väitettä, joiden tärkeyden keskiarvo kyselyssä oli 4,4 tai yli. Seuraavassa selostetaan joitakin näistä graafissa olevista väitteistä, mutta mukana on myös tuloksia väitteistä, joita graafissa ei ole.

Kun kyselylomakkeen laatimisvaiheessa perehdyimme golfalan lehtiin sekä haastattelimme golfajia, saimme sen käsitykseen, että kentät ovat varsin ruuhkaisia ja että vieraspelaajia sekä yritystapahtumia on liikaa. Mutta tutkimusten tulosten mukaan jäsenet kokivat kentillä olevan jonkun verran ruuhkaa. Vieraspelaajia ja yritystapahtumia ei vastaajien kokemusten mukaan ollut liikaa. Näissä vieraspelaajia ja yritystapahtumia koskeissa väitteissä oli molempien kyselyiden matalimmat keskiarvot.

Jäsenet arvioivat yleisesti viheriöiden, väylien ja kenttien kuntoa kriittisesti. Seurojen tulisi kiinnittää huomiota kenttäalueiden kuntoon ja hoitoon. Vastaajien mielestä kentät voisivat olla myös vaihtelevampia, mutta kenttien haastavuudessa ei jäsenten mielestä ole parannettavaa.

Jäsenet arvioivat seurakyselyssä yleensäkin kentän fyysistä ympäristöä kriittisemmin kuin internet-kyselyssä. Seurakyselyssä jäsenet olivat tyytymättömiä sosiaalitulojen tasoon sekä klubirakennuksen viihtyisyy-

teen. Kenttien yleisilme arvioitiin siistiksi. Lisäksi seurakyselyssä jäsenet toivoivat lisää parkkipaikkoja. Internet-kyselyssä vastaajat arvioivat fyysistä ympäristöä hieman lievemmin. Molemmissa kyselyissä tämän kokemuskäsitteen keskiarvot olivat erittäin korkeat. Seurojen tulisi kiinnittää huomiota internet-palvelujen ajantasaisuuteen, koska jäsenten mielestä ne eivät ole kaikilta osin ajantasaisia.

Jäsenten mielestä kentän palvelupisteiden aukioloajoissa on parannettavaa. Peliakojen varaaminen onnistuu sujuvasti, samoin tasoitustietojen päivittäminen, joka on jäsenten mielestä erittäin hyvin hoidettu. Vastaajien mielestä golfopetuksen taso on riittävä ja golf-shopin valikoima on jäsenien mielestä tarjonnaltaan kattava. Sen sijaan ravintolapalveluiden laadukkuuteen tulisi kiinnittää huomiota.

Vastaajat kokivat, että ravintolan henkilökunta huomioi asiakkaan. Vastaajien mielestä kenttähenkilökunnan ammattitaidossa on parannettavaa. Ravintolan ja toimiston henkilökunnan vastaajat arvioivat ammattitaitoisiksi. Myös golfopettajat ovat ammattitaitoisia ja lisäksi golfopetusta on helposti saatavilla. Caddiemasterit palvelevat hyvin ja ovat hyvin jäsenistön tavoitettavissa. Yleisesti koettiin, että koko henkilökunta herättää luottamusta.

Jäsenten mielestä kentänvalvojan pitäisi puuttua pelin sujuvuuteen aktiivisemmin. Molemmissa kyselyissä

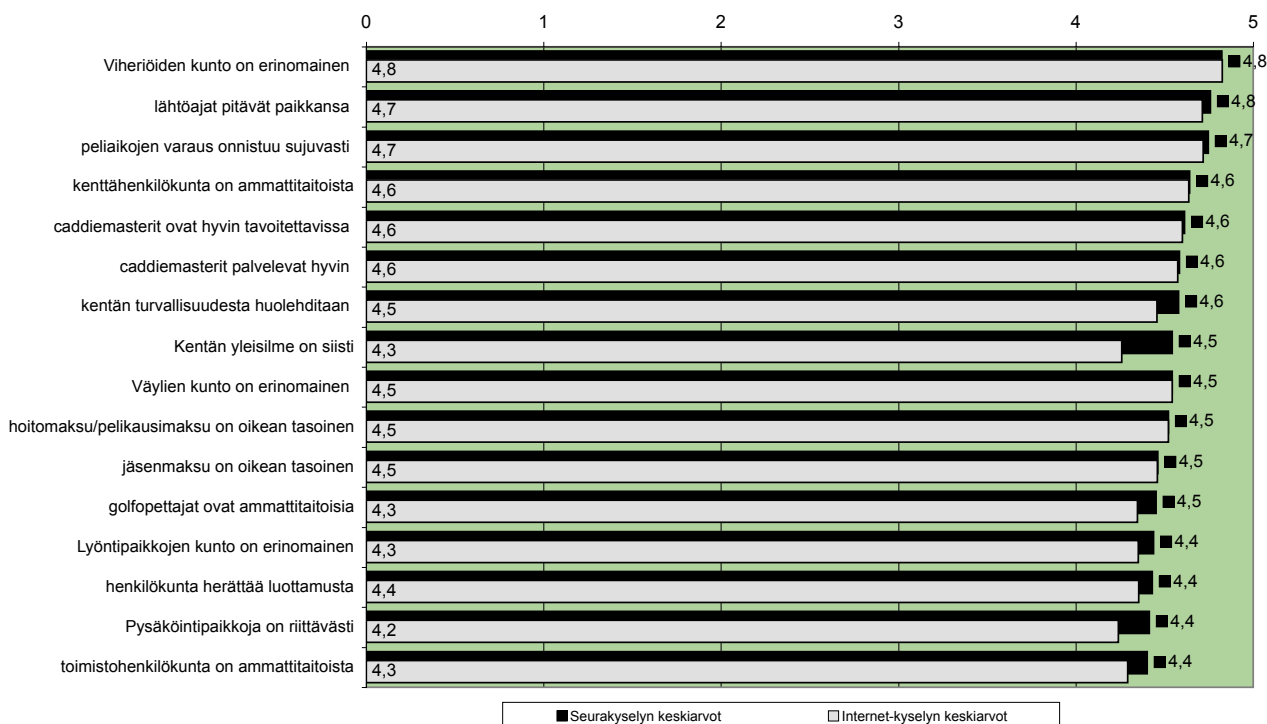
jäsenet olivat sitä mieltä, että jäsen-, hoito- ja pelikausimaksut ovat liian korkeat. Myös green fee -maksut ja harjoituslyöntialueen hinnat koettiin liian korkeiksi eivätkä ravintoloiden hinnat olleet vastaajien mielestä laatuun nähden kohdallaan.

Yhteenvetoa tutkimuksesta

Golfseurat tuottavat monipuolisia palveluja ja kentällä tuotettaviin palveluihin oltiin yleisesti tyytyväisiä. Osa näistä palveluista liittyy varsinaiseen pelaamiseen, pelin sujuvuuteen ja kentän kunnossapitoon. Näihin kohdistuu myös suurimmat laatuvaatimukset. Vastaajat pitivät tärkeänä, että kentän lyöntipaikat, väylät ja viheriöt on hoidettu hyvin. Vastaajat pitivät tärkeänä, että kentän peliolo-suhteiden muutoksista ilmoitetaan ja kentän turvallisuudesta huolehditaan. Myös kentänvalvojan aktiivista toimintaa kentällä pidettiin tärkeänä. Toisaalta vastaajat pitivät muitakin palveluja, jotka eivät suoranaisesti liity pelaamiseen, erittäin tärkeinä. Näitä ovat muun muassa ajantasaiset internet-palvelut, ravintolapalvelut sekä golf-shopin tuotteet. Palveluja tuottavan henkilökunnan merkitys nousi esiin myös tärkeänä tekijänä.

Tutustu aiheeseen <http://www.golf.fi/portal/golfliitto/liitto/tutkimukset/>

Vastaajien arvioimat tärkeimmät väitteet keskiarvolla 4,4 tai enemmän



Sähköinen taloushallinto ja sähköinen perintä minimoi luottoriskit

Yrityksen taloushallinnon tehtävien hoitaminen sähköisesti on ollut kehityssuuntana jo jonkin aikaa, samoin taloushallinnon keskittäminen palvelukeskukseen. Toisaalta sähköinen tiedonsiirto mahdollistaa myös toimintojen hajauttamisen. Myös ulkoistettu perintä on mahdollista integroida kustannustehokkaasti yrityksen taloushallinnon toimintoihin.

Nykypäivän taloushallinnossa on olennaista tietojen ajantasaisuus ja informatiivisuus. Tehokas taloushallinto mahdollistaa yrityksen keskittymisen varsinaiseen liiketoimintaan ja ydinosaamiseen. Sähköinen taloushallinto tehostaa toimintaa ja sillä saadaan kustannussäästöjä aikaiseksi.

Taloushallinnon sähköistys käynnistyy yleensä verkkolaskutuksesta. Verkkolaskujen käyttöönotto tapahtuu usein siten, että ensin yrityksessä otetaan käyttöön sähköiset ostolaskut ja sitten sähköiset myyntilaskut. Yritykset saavat enemmän etua sähköisistä ostolaskuista, joita ei tarvitse näpytellä maksatukseen eikä kierrättää manuaalisesti hyväksytyskierroksella. Kun ostolaskujen lisäksi myyntilaskut sähköistetään niin samassa järjestelmässä ollessaan myyntireskontra syntyy automaattisesti. Ja samalla syntyy reaaliaikainen kassatilanne sekä kirjanpidon materiaali.

Ulkooistettu perintä voidaan myös sujuvasti yhdistää sähköiseen taloushallintoon. Tällöin perintätoimistolle siirretään yrityksen erääntyneet myyntilaskut sähköisesti ja rahat tilitetään pankin viitesirtoaineistossa suoraan asiakkaan taloushallinnon järjestelmään. Ketjua voidaan tehostaa edelleen tilittämällä pääomat reskontrajärjestelmään ja viivästyskorot ja mahdolliset perintäkulut suoraan kirjanpidon tileille. Perintätoimistolle toimitetaan toimeksiantoina yrityksen myyntilaskut, jotka ovat velallisasiakkaalle ostolaskuja.

Perinnän muutostrendit

Sähköistyvä taloushallinto on luonut myös perintäalalle muutospaineita. Selvää on, että sähköiset toiminnot ja sähköinen tiedonsiirto tuovat yhtä lailla kustannustehokkuutta perintätoimistoille kuin yrityksen omaan taloushallintoon ja luotonhallintaprosessiin. Perinnän muutostrendejä ovat myös myynnin ja perinnän kumppanuusajattelu sekä tietoteknisen kehityksen mahdollistamat automaatiot perintäprosessissa.

Perinnän näkökulmasta sähköinen taloushallinto tarkoittaa luotonhallinnan koko elinkaaren sähköistämistä luottopäätösten tekemisestä alkaen perinnän loppuvaiheisiin asti. Perintätoimistot tarjoavat sähköisiä palveluita alkaen erääntyneiden laskujen sähköisestä tiedonsiirrosta asiakkaan taloushallinnon ohjelmasta perintätoimiston järjestelmään. Monella perintätoimistolla on myös ns. online-palvelu asiakkaalle, josta asiakas voi internetin kautta seurata perintätoimeksiantojen etenemistä. Nämä sähköiset palvelut tarjoavat myös taloushallinnon ja perinnän erilaisia reaaliaikaisia raportteja. Raportteja voi käyttää perinnän tehokkuuden seuraamiseen, tilinpäätös- ja kirjanpidon tietojen luomiseen, osavuositarkastuksiin tai vaikkapa velallisasiakkaiden analysoimiseen.

Ammattimaisen perintätoimiston haaste on tarjota asiakkaan tarpeisiin rakennettu palvelu teknologiset mahdollisuudet huomioon ottaen. Myös perinnässä on tärkeää soveltaa teknologiaa parhaalla mahdollisella tavalla. Kustannustehokkaat sähköiset palvelut antavat perintätoimistoillekin mahdollisuuden olla enenevässä määrin kehittämässä asiakkaan koko luotonhallintaketjun elinkaarta pyrkien yhdistämään asiakkaan myynnin ja saatavien kotiuttamisen rationaaliseksi kokonaisuudeksi.

Luottokaupan kustannukset

Luottokauppa on kannattavaa liiketoimintaa kun luotonhallinnan koko prosessi on saumaton alusta loppuun. Luottokaupan riskinä ovat luottotappiot. Nykyään yrityksissä luottotappiot ovat hyvin hallinnassa ja luottokaupan suurimmat kustannukset syntyvät myyntisaamisiin sidottuista pääomasta ja sen korkokuluista. Jos luottotappioita kuitenkin syntyy niin niiden korvaaminen myynnillä tarkoittaa moninkertaista myyntiä verrattuna luottotappion määrään. Panostamalla perintään voidaan luottotappiot pitää minimissään vähemmällä vaivalla. Perintä kannattaakin nähdä myynnin yhteistyökumppanina. Tehokkaan perinnän ansiosta asiakkaille voidaan myydä yhä enemmän ja silti varmistetaan saatavien kotiuttamisesta.

Luotonhallinnan elinkaari

Luotonhallintaprosessi alkaa luottopäätöksen tekemisestä. Luottoriskit voidaan minimoida jo ennen myyntipäätöstä. Markkinoilla on palveluntarjoajia, jotka tarjoavat luottopäätös- tai luottorajapäätöspalveluita sähköisesti. Luotettava luottopäätös syntyy usein ulkopuolisen rekisterinpitäjän ajanmukaisista tiedoista, vaikkakin yrityksen omiinkin järjestelmiin voidaan rakentaa jonkinasteisia scoring- eli pisteytysmenetelmiä luottopäätöksen tueksi.

Luottopäätöksen syntymisen jälkeen tavara tai palvelu toimitetaan asiakkaalle. Monet yritykset laskuttavat viipymättä asiakasta tämän jälkeen. Laskutus on rullaavaa, kun laskutusjärjestelmä tulostaa laskun ulos järjestelmästä heti kun tieto tavarantuloon on tullut. Jos kaikki menee hyvin, niin asiakas maksaa saatavan eräpäivään mennessä. Käytännössä kuitenkin noin 30 % laskuista on vielä maksamatta eräpäivänä. Te-



Sähköinen tiedonsiirto luotonhallinnassa

Sähköinen tiedonsiirto luotonhallintaprosessin jokaisessa vaiheessa tehostaa prosessia. Perintätoimeksianto voidaan välittää automaattisesti sähköisessä muodossa perintätoimiston hoidettavaksi. Nykyiset markkinoilla olevat taloushallinnon järjestelmät mahdollistavat tietojen saamisen sähköiseksi.

Tiedonsiirto yrityksen reskontra-ohjelmasta perintätoimiston järjestelmään voidaan toteuttaa monella tavalla. Yksinkertaisuudessaan kyse on perinnän aloittamiseksi vaadittavien minimitietojen sähköiseen muotoon toteuttamisesta ja tämän tiedon sähköisestä siirrosta. Sähköinen tiedonsiirto nopeuttaa ja helpottaa koko luotonhallintaprosessia sekä takaa tiedon yhtenäisyyden. Sähköisyys takaa myös prosessin säännönmukaisuuden, joten se on kaikilla tavoin helpommin hallittava kokonaisuus.

Sähköinen tiedonsiirto perintätoimistoon ja perintätoimiston tilittämien varojen sähköinen siirto pankin viitesierroaineistomuodossa täydentävät yrityksen omaa sähköistä taloushallintoa ja tuovat kustannustehokkuutta. Näin myös ulkoistettu perintä liitetään luonnollisesti yrityksen taloushallinnon toimintoketjuihin. Sähköinen taloushallinto ja sähköinen perintä nopeuttavat prosesseja sekä helpottavat suurten asiämäärien hallittavuutta. Tämän päivän teknikka tarjoaa kuitenkin sähköisessä perinnässä kustannustehokkuutta myös pienemmillä asiämääriillä.

Filosofian maisteri Anna Johansén on tietojärjestelmäasiantuntija Eräpäivä Oy:ssä.

hokas taloushallinnon ohjelma huolehtii viipymättä näiden asiakkaiden muistuttamisesta heti laskun eräännyttyä. Jos tämäkään ei kotiuta saatavia, niin asiakkaalle voidaan lähettää vielä toinenkin karhukirje saatavasta, mutta viimeistään sen jälkeen saatava kannattaa siirtää ammattimaisen perintätoimiston hoitoon. Kun perintään siirto hoidetaan viipymättä, niin perintäkin on rullaavaa. Sähköinen tiedonsiirto ja automatisoidut toiminnot auttavat siirtymään myös rullaavaan perintään. Näin yritys voi keskittyä itse ydinosaamiseen ja rahankierto nopeutuu sekä luottotappioriski minimoidaan tehokkaalla perinnällä.

Luotonhallinnan elinkaari päättyy velallisasiakkaan suoritusten automaattiseen kirjautumiseen yrityksen taloushallinnon järjestelmään, jolloin avoinna oleva saatava sulkeutuu ja taas on tilaa myydä asiakkaalle lisää. Valtionhallinnon sähköinen perintä

Valtion oikeushallinto mahdollistaa sähköisen tiedonsiirron omiin järjestelmiinsä. Sähköinen haastehakemus yksinkertaisessa ja riidattomassa velkomusasiassa voidaan toimittaa käräjäoikeuslaitoksen Santra-järjestelmään. Konekieliset haastehakemukset toimitetaan määrämuotoisena tiedostona oikeuslaitoksen keskustietokoneelle, joka välittää hakemukset Santra-järjestel-

män käräjäoikeuskohtaisiin postilaatikoihin. Vastaavasti käräjäoikeus voi lähettää ratkaisunsa Santra-järjestelmän kautta suoraan kantajan omaan järjestelmään. Toistaiseksi oikeuslaitos lähettää vielä yksipuolisten tuomioiden asiakirjat paperilla kantajalle.

Myös ulosoton täytäntöönpanohakemus voidaan toimittaa sähköisesti ulosoton Uljas-järjestelmään. Velan ulosmittaamiseksi ulosotto tarvitsee kuitenkin tuomion alkuperäiset asiakirjat, jotka tulee toistaiseksi toimittaa paperiversiona. Oikeushallinnossa on kuitenkin kehitteillä tuomio-rekisterijärjestelmä, jonka tarkoitus on toimittaa ulosoton täytäntöönpanohakemuksen yhteydessä käräjäoikeuden tuomiot sähköisesti suoraan ulosottoon. Näin ulosottohakemuksessa vain viitataan annettuun tuomioon eikä paperiasiakirjoja tarvitse enää toimittaa perinteisen postin välityksellä.

Ulosoton sähköinen hakeminen toimii nykyisinkin täysin sähköisesti asioissa, joissa ulosoton täytäntöönpano voidaan toteuttaa ilman tuomiota. Ilman tuomiota ulosotokelpoisia saatavia ovat mm. pakolliset vakuutusmaksut sekä monet kuntien saatavat. Sähköisessä muodossa toimitetut hakemukset tallentuvat suoraan ulosoton Uljas-järjestelmään.

Kuuluisia velallisia

TEKSTI: RISTO SUVIALA KUVAT: LEHTIKUVA JA ELINKEINOELÄMÄN KESKUSARKISTO

Thomas Jefferson (1743-1826)

Thomas Jefferson oli Yhdysvaltain kolmas presidentti ja itsenäisyysjulistuksen laatija. Jeffersonin kasvot (toinen vasemmalta) on veistetty Etelä-Dakotassa olevan Mount Rushmore –vuoren graniittiin. Muut presidentit ovat George Washington, Theodore Roosevelt ja Abraham Lincoln.

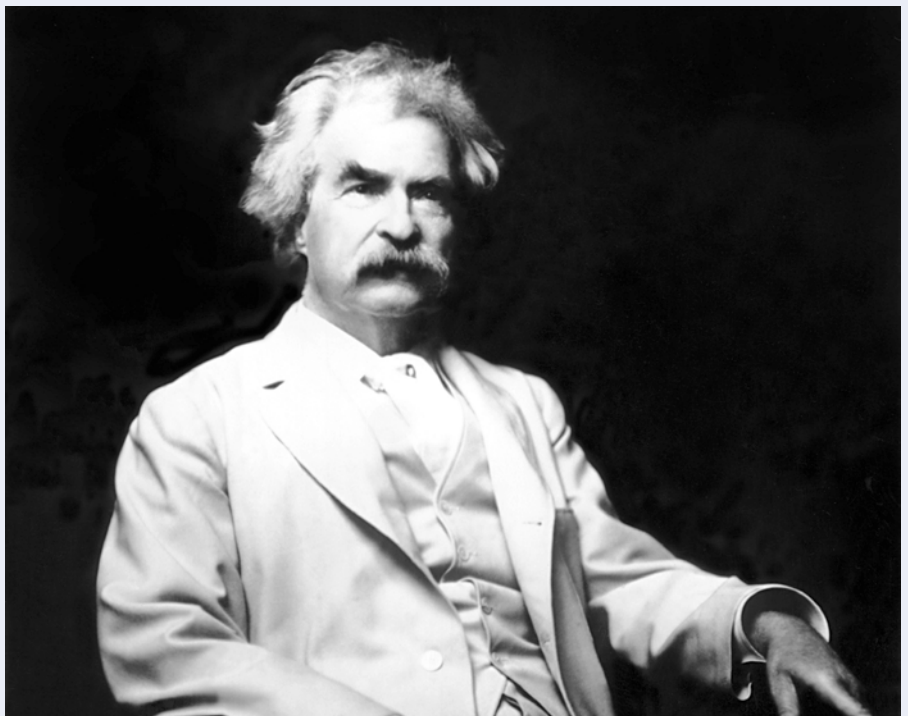
Jefferson vetäytyi vuonna 1809 syrjään ennen kolmatta presidenttikauttaan. Tällöin hän oli yli 107.000 dollarin veloissa. Pääasiallisena syynä oli hänen tuhlaavaisesti rakennettu kotitalonsa Monticello, jossa oli 43 huonetta ja 13 kattoikkunaa. Kuoleman jälkeen Jeffersonin omaisuus, käsittäen mm. 130 orjaa huutokaupattiin velkojen maksuksi.



Mark Twain (1835-1910)

Huomattava amerikkalainen kirjailija Mark Twain menetti suurimman osan omaisuudestaan sijoittamalla rahansa Paige Compositoriin, automaattiseen latomakoneeseen. Twain menetti 250.000 dollaria ja ajautui konkurssiin vuonna 1894. Hän päätti konkurssista huolimatta maksaa kaikki velkansa.

Twain tiesi, että hän voisi ansaita rahaa luennoimalla suurelle yleisölle. Niinpä hän matkusti Eurooppaan ja vietti seuraavat neljä vuotta luennoimalla kaikissa suurehkoissa kaupungeissa. Twain käytti kaikki luentopalkkionsa velkojensa takaisinmaksuun. Hän kirjoitti myös useita kuuluisimmista kirjoistaan konkurssinsa jälkeen.



Lähteet:

www.bankrate.com • www.lalaw.com • fi.wikipedia.org
Michael H. Hart: Ihmiskunnan 100 suurinta (1979) • Enso-Gutzeit Oy 1872-1923 (1992)
Marko Niemi – Juha Rantala: Sanat – Vexi Salmi (2004) • Diego Maradona: El Diego (2006)

Hans Gutzeit (1836-1919)

Norjalainen Hans Gutzeit peri isänsä perustaman sahayrityksen Wilh. Gutzeit & Co:n Fredrikstadissa Norjassa vuonna 1869. Samoihin aikoihin sikäläisen puuraaka-aineen hinta alkoi nopeasti nousta ja järeistä tukeista oli ankara pula. Hans Gutzeit alkoi tähyillä itään – Suomeen. Saha pystytettiin nopeasti Kotkaan ja harjannostajaiset vietettiin vuonna 1872. Hans Gutzeit nimitettiin koko yhtiön toimitusjohtajaksi vuonna 1875. Hän oli myös yksi yhtiön pääosakkaista.

Sahatavaramarkkinoita leimasi 1870-luvun lopulla vaikea kriisi. Wilh. Gutzeit & Co teki tappiota ja tappiot kirjattiin osakkaiden tilille. Hans Gutzeitin asema tappioiden johdosta oli alkanut muodostua kestävämmäksi. Ratkaisevaksi tässä tilanteessa tuli se, että hän oli pahoin velkaantunut yritykselleen. Vuoden 1879 päättyessä hänen velkansa yhtiölle oli noin 184.000 markkaa, yhdeksänkertainen hänen vuosipalkkaansa verrattuna. Velkaantuminen johtui suurimmaksi osaksi hänen yksityisistä liiketoimistaan Suomessa. Vuonna 1896 sovittiin akordista, jossa Hans Gutzeit maksoi suuren osan veloistaan.

Myöhemmin Wilh. Gutzeit & Co:sta kehittyi Suomen suurin metsäyhtiö, Enso-Gutzeit Oy. Yhtiö fuusioitiin ruotsalaisen Stora Kopparberg Bergslags Ab:n kanssa vuonna 1998 Stora Enso Oyj:ksi. Vanhuudenpäivät Hans Gutzeit vietti lähellä Osloa seuraten kiinnostuneena - osin ylpeyttäkin tuntien - nimeään kantavan yrityksen toimintaa. Gutzeitilla oli Suomen yrityksen alullepanijana arvostettu asema yhtiön omistajien piirissä.



Veikko "Vexi" Salmi (1942-)

Tuleva sanoittajamestari Veikko "Vexi" Salmi tapasi neljän vuoden vanhana Hämeenlinnassa ensi kertaa vuotta nuoremman naapurin pojan Antti "Hamppari" Hammarbergin ja veti tätä heti turpiin. Tästä alkoi Vexin ja Irwin Goodmanin yhteistyö aina Irwinin kuolemaan asti vuonna 1991. Vexi teki sanat ja Irwin sävelsi ja lauloi.

Sanoittamisen ohella Veikko Salmea kiinnosti myös levyjen tuottaminen. Vuonna 1977 Vexi lopetti työt Fazerilla ja siirtyi perustamansa oman yhtiön Levytuottajat Oy:n toimitusjohtajaksi. Vuonna 1985 syntyi Levytuottajien rinnalle Flamingo-levymerkki.

Vuonna 1994 Flamingo Musicin talous ajautui kriisiin, josta ei ollut poispääsyä. Yhtenä syynä oli 90-luvun alun lama, jonka seurauksena mm. pankit vaativat realisoimaan yhtiön omaisuutta, erityisesti gramex-ja kustannusoikeuksia. Myös moni suosittu artisti oli lähtenyt yhtiöstä. Viimeisen albuminsa teki Flamingolle tuolloin Kirka. Keväällä 1996 Levytuottajat ja Flamingo asetettiin konkurssiin.

Myöhemmin Vexi on kertonut, että konkurssien jälkeen täytyi vain ryhtyä tekemään enemmän töitä. Veikko Salmi on neljän vuosikymmenen aikana kirjoittanut yli 4.000 laulutekstiä, joista puolet on päätynyt levyille. Vexi on sanoittanut mm. Suomen ylivoimaisesti myydyimmän albumin "Jari Sillanpää", josta suureksi hitiksi nousi kappale "Kaduilla tuulee".

Diego Maradona (1960-)

Diego Armando Maradona johdatti kapteenina Argentiinan jalkapallon maailmanmestariksi Meksikossa vuonna 1986. Niissä kisoissa Maradona teki jalkapallohistorian ehkä kaksi kuuluisinta maalia. Molemmat puolivälieräottelussa Englantia vastaan. Ensimmäinen oli ns. Jumalan käsi, jossa Maradona "pukasi" pallon maalin maalivahti Peter Shiltonin ulottuvilta. Jälkeenpäin Maradona myönsi, että hänen vasen kätensä auttoi pallon maaliin. Tämä rike ei koskaan osunut enempää minkään kameran kuin erotuomarinkaan silmään.

Toinen maali samassa ottelussa syntyi kun Maradona purjehti omalta kenttäpuoliskoltaan Englannin keskikentän ja puolustuksen läpi ja tuikkasi lopuksi pallon pussin pohjalle.

Napolissa vuosina 1984-1991 pelatessaan Diego Maradonan raha-asiat menivät pahasti pieleen. Alusta asti Maradonan managerina ollut Jorge Cytterszpiller oli sijoittanut päämiehensä omaisuutta öljyyn, taloihin, bingoihin Paraguayssa. Epäonnistuneiden sijoitusten seurauksena Maradona oli 25-vuotiaana tyhjätasku. Maradona otti syyn kuitenkin itselleen, koska viime kädessä hän teki päätökset Cytterszpillerin esityksestä.



HOROS- KOOPPI

KAURIS

Loman jälkeen olet palannut töihin ja nyt työ maistuu. Parempi niin, sillä sitä riittää. Päivät venyvät ja näyttää siltä, että tahti jatkuu vuodenvaihteen. Nautit kiireestä ja oletkin parhaimmillasi paineen alla. Ahkeromisesi tullaan kyllä huomaamaan ja tulet saamaan siitä myös palkinnon. Työn vastapainoksi perhe-elämä on rauhallista ja seesteistä. Elät tyyntä suvantovaihetta, mutta tilanne tulee muuttumaan jo ennen marraskuun pimeitä ja sateisia päiviä.

VESIMIES

Kaipaavat muutosta ja sinulle riittää mikä tahansa elämänmuutos. Nyt ei kuitenkaan ole oikea ajankohta. Kaipaavat jatkuvasti säpinää ja muutoksia ja suunnitelmia elämääsi. Millon oikein alat nauttia siitä mitä sinulla jo on? Olet usein tyytymätön asioihin sen kummemmin ajattelematta. Mietipä hetki niin huomaat, että siitä on tullut sinulle tapa. Ruoho ei ole aina vihreämpää aidan takana. Hetki on tässä ja nyt, kun sinun pitää nauttia elämästä.

KALAT

Sinulla on ihana kesä takanasi ja syksykin on alkanut lupaavasti ja loppua ei ole näkyvissä. Loppusyksystä saat ”liian hyvältä” tuntuvan työtarjouksen. Tuo työtarjous tosin on todellakin lottovoitto sinulle, joten tartu tilaisuuteesi. Se ei pelaa joka pelkää. Oletkin jo tarpeeksi kitkutellut nykyisessä postissasi tyytymättömänä ja elämänmuutos olisi työn saralla paikallaan. Siivilielämän ihanuus sitä vastoin lopahtaa tasaiseen harmauteen, yhtä vakaasti kuin syyssateet saapuvat.

OINAS

Kuulet huhun, jossa ei ole mitään todellisuuspohjaa. Älä jatka tämän ilkeämielisen juorun levittämistä vaan tee kertojalle tiettäväksi, että et pidä sitä totena. Pelkäätkin työpaikkasi puolesta, mutta turhaan. Uusi tilanne työpaikallasi ei tule vaikuttamaan sinuun millään tavalla. Päinvastoin, tulet saamaan uusia haasteita ja etenemismahdollisuuksia uusien kuvien myötä. Pidä mielesi avoinna ja vastaanottavaisena kaikelle, missä on



kehittymisen mahdollisuus niin ihmisenä kuin ammattilaisena.

HÄRKÄ

Olet elänyt leväperäisesti ja nyt on maksun aika. Makea elämä vaatii veronsa ja huomaat, että mikään ei ole ilmaista. Eräs sukulainen tuottaa sinulle päänvaivaa, mutta aivan syyttää. Ei kai sinulla vain ole taipumusta vainoharhaisuuteen. Olet joskus turhaan varuillasi, vaikka sinun ansioiksesi voi myös lukea erittäin hyvän suunnittelun taidon. Organisoitokykysi ovat aina olleet sitä parasta luokkaa. Kun vain muistat pysyä nahoissasi innostuksen keskellä.

KAKSOSET

Pitkä kuiva kesä takana ja edessä kiireinen ja hektinen talvi. Olet osannut ladata akkusi oikein ja sinulla riittää puhtia. Jos oma jaksaminen välillä epäilyttää, niin ota aikalisää –älä kiirehdi. Olet itse itsesi pahin vihollinen kun on kyse vaatimuksista ja aikatauluista. Vaadit itseltäsi paljon ja lyhyessä ajassa. Tahdot niin montaa asiaa, että priorisointi välillä takkuaa ja eksyt omien halujesi viidakkoon. Etkä päästä sitten muitakaan helpolla.

RAPU

Kesän perään et aio itkeä. Vaikka kehit olivat mitä parhaimmat, et oikein osannut nauttia niistä yksityiselämän vyyhtien takia. Syksy näyttääkin tuovan sateineen onnenpisaroita ja helpotusta myös työssä. Uudet tuulet puhaltavat ja sinä olet enemmän kuin valmis vastaanottamaan uusia haasteita ja rikkomaan vanhoja rutiineja. Lokakuun alussa elämässäsi tapahtuu jotain merkittävää, jolla on kauaskantoiset seuraukset elämässäsi.

LEIJONA

Et pysty nyt viemään asioita loppuun vaan jätät ne puolitiehen ja se ärsyttää lähipiiriäsi. Se on sinulle hyvin tyypillistä, etkä voi itsellesi mitään. Elät tällä hetkellä vaihetta, jossa ei pahemmin stressata, mutta ei myö-

kään oteta ympäristöä huomioon. Haloo! Ympäriilläsi on ihmisiä, jotka alkavat pikkuhiljaa saamaan tarpeeseen. Ryhtiä! Töissä ei mene täysin putkeen tänä syksynä. Kuulet epäilyttäviä huhuja ja ne osoittautuvat aikaa myötä tosiksi.

NEITSYT

Syksy on sinulle tunteiden vuoristorataa. Koet vahvoja tunteita laidasta laitaan, niin työssä kuin yksityiselmässäsi. Eräs vanha rakastettu alkaa pyörimään taas ympärilläsi, mutta muista pitää varasi hänen suhteensa. Hän ei ole tosissaan ja haluaa vain hetken hurmaa. No, sinä pystyt kyllä siihen samaan, joten ei hätää, kunhan muistat pelisäännöt. Asiat tulee tehdä selviksi ennenkuin annat tapahtua mitään peruuttamatonta.

VAAKA

Eräs ystäväsi on tuottanut sinulle harmaita hiuksia jo jonkun aikaa. Olet aivan liian kiltti ja myötsämielinen häntä kohtaan - ja aivan ilman syytä. Kyseisellä ns. ystävälläsi ei ole suhteesi mitään hyviä aikeita. Hän on hyväksikäyttäjä ja tulet sen huomaamaan ennen pitkää. Hän heittää sinut sivuun kuin vanhan rukkasen, kun sinusta ei ole enää hyötyä hänelle. Kiltteyttäsi on jo liian kauan käytetty hyväksi, sekä työ- että yksityiselämässä. Et voi, etkä saa olla kaveria kaikkien kanssa. Johonkin se raja on vedettävä.

SKORPIONI

Olet harkinnut tarttumista uusiin haasteisiin, mutta päätöksen tekeminen on vaikeaa. Haluaisit koasti kysyä muilta neuvoja ja näin tukea päätöksellesi, mutta tiedät itsekkin, että sinun tulee tehdä päätös yksin ja olla sataprosenttisesti sen takana. Yksityiselämässäsi on rauhallista ollut jo jonkun aikaa, mutta loppusyksystä jotain alkaa tapahtumaan. Yht’äkkiä huomaat olevasi suosittu ja kutsuja satelee. Älä sokeudu hetkellisestä maineesta. Jäitä hattuun!

JOUSIMIES

Rankka kesä on vaatinut veronsa. Olet väsynyt ja kaipaat vain lepoa. Et kuitenkaan malta jäädä kotiin mautumaan, sillä sosiaaliset suhteesi vaativat paljon kanssakäymistä. Et välitä pahemmin yksinolosta, mutta se tekisi välillä sinulle hyvää. Väsymyksesi ei kestä kauaa, sillä loppusyksystä energiasi kohoaa huippulukemiin ja vielä hyvästä syystä. Tapaat uuden ihastuksen ja se saa sinut tuntemaan itsesi duracell-pupuksi.