

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

1/2007



- Kutsu kevätiltamiin s. 8
- Yhdistyksen toimielimet s.12-13
- FECMA:n tutkimus s. 26-29

K U S T A N T A J A

Luottomiehet - Kredittmännens ry
Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa
25. ilmestymisvuosi

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Risto Suviala puh. (02) 277 8420, 0400 781 535
fax (02) 277 8411
e-mail: risto.suviala@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. 050 427 3517
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
omiaan eivätkä siten välttämättä edusta yhdistyksen kantaa.

T Ä S S Ä N U M E R O S S A

Pääkirjoitus.....	3
Hallituspalsta.....	4
Experian laajentanut toimintaansa.....	4
Credit Management III.....	6
Kutsu kevättiltamiin.....	8
Hallituksen uudet jäsenet esittelyssä.....	10
Muistilista.....	11
Yhdistyksen toimielimet 2007.....	12
Syysretki Helsingin ulosottovirastoon.....	14
Vuorokokous 16.11.2006.....	15
Uusi kunniajäsen.....	17
Riidattomien velkomusasioiden käsittelyn kehittäminen.....	18
FECMA Newsletter.....	21
Mediatiedot.....	25
Background to European Credit Management.....	26
Pääomasijoittaminen - mitä tuotto prosenttien takana?.....	30
Hyvä tietää luottotappioiden kirjauksesta.....	32
Kunniatohtori luottoseminaarin takana.....	34
Karhuumisesta.....	35
Uudet jäsenet.....	36
Kuuluisia velallisia.....	38
FECMA - ajankohtaista.....	40
Horoskooppi.....	42

Kannen kuva:
Jugendtalo Aurakadulla Turussa (Risto Suviala)

PÄÄKIRJOITUS



Sillan- rakentaja

Luottopäällikkö hoitaa tehtävänsä kahden vastualueen välissä. Rahoituksen näkökulmasta hän pyrkii optimoimaan investoinnit myyntisaamiin ja nopeuttamaan kassavirtaa. Markkinoinnin näkökulmasta luottopäällikön täytyy olla valmis hyväksymään hitaita maksajia auttaakseen myynnin maksimoinnissa.

Tukiessaan yrityksen päämäärien saavuttamisessa luottopäällikkö hoitaa vaikeaa tasapainotehtävää ottamalla huomioon sekä rahoituksen että markkinoinnin vaatimukset. Jos luottopäällikkö on liian konservatiivinen, sillä voi olla markkinointiponnistuksiin tukahduttava vaikutus, jolloin saatetaan menettää kannattavaa myyntiä. Vastaavasti liian vapaa mielinen luottopolitiikka, jossa tähdätään myynnin maksimointiin, voi helposti johtaa tarpeettomiin luottotappioihin, hitaampaan saatavien kiertoon ja lisääntyneisiin perimiskustannuksiin.

Useimmissa yrityksissä luotto-osasto on osa rahoitustoimintoja. Rahoitusjohtaja panee yrityksen pääomat tehokkaaseen käyttöön. Myyntisaamiset ovat yrityksen varojen sijoitus, mikä samalla on pois muusta pääomankäytöstä. Luottopäällikkö vastaa näin yrityksen omaisuuden merkittävästä osasta.

Yrityksen rahoitusyksikkö keskittyy pääomien kiertoon. Markkinointiyksikkö puolestaan keskittyy tavaroiden kiertoon valmistajalta lopulliselle käyttäjälle. Yrityksen täytyy myydä tuotteensa jatkaakseen olemassaoloaan ja ylläpitääkseen maksukykyään. Luottopäällikön on toiminnassaan nähtävä vastuu sekä kassavirran että tavaravirran sujumisesta.

Rahoituksen ja markkinoinnin täydet paineet luottopäällikkö tuntee silloin kun astutaan riskiasiakkaiden maailmaan. Tämä on areena, missä hänen rahoitukselliset taitonsa voivat täydentää markkinointia. Riskiasiakkaat muodostavat alueen, mikä edellyttää luottopäälliköltä tiivistä huolenpitoa ja pääosaa ajankäytöstä.

Yritykselle on hyvä, jos jokaista markkinointipäätöstä tehtäessä kysytään miten päätös edistää rahoitusta ja jokaista rahoituspäätöstä tehtäessä miten päätös edistää markkinointia. Jos annetut vastaukset ovat myönteisiä, yritys tulee menestymään.

* * *

Tämä pääkirjoitukseni on julkaistu aikaisemmin yli 20 vuotta sitten Luottolinkissä 4/1985, jolloin olin edellisen kerran Luottolinkin päätoimittaja.

Risto Suviala
päätoimittaja



**Luottomiehet –
Kreditmännens r.y.**

Valmis latu versus umpihanki

Kun on hyvä ladun pohja valmiina ei tarvitse avata latua umpihangesa. Siitä vaan eteenpäin omalla tyyllillä. Valinta yhdistyksen uudeksi puheenjohtajaksi herättää kysymyksiä. Mikä on roolini ja mitä minulla on annettavaa?

Yritysmaailmassa puhutaan paljon valmentajasta, joka organisoi, ohjaa, neuvoo, kannustaa, kehuu ja kiittää. Menestyt kun joukkueesi menestyy. Ensimmäinen runsas kuukausi tässä roolissa on ollut aika työlästä, mutta erittäin antoisaa.

On hienoa olla vetämässä suurta innostunutta vapaaehtoisjoukkoa ja huomata, että vuosien varrella on tehty mainiota työtä. Siitä erityiskiitos edelliselle puheenjohtajalle Ulla Heikkilälle! Yhdistyksellä on paljon arvokkaita traditioita, joita ei saa menettää, mutta joiden vangiksi ei saa jäädä. Ajankohtaisen sisäl-

lön tuottaminen vaatii jatkuvaa panostusta.

Yhdistyksen aktiivit kyselevät myös mitä tästä sitten itse saa. Tarjolla on mielihyvää kun homma onnistuu. On antoisaa tutustua luottoalaan laajemmin kuin oman leipätyönsä näkökulmasta, kehittää luottoalaa ja samalla omaa osaamistaan. Ja sokerina pohjalla: Tutustua kollegoihin, ystävystyä ja pitää hauskaa yhdessä.

Samat edut ovat tarjolla kaikille yhdistyksen jäsenille. Käytä yhdistyksen tarjoamia mahdollisuuksia, osallistu aktiivisesti yhdistyksen toimintaan ja kutsu muitakin mukaan.

Menestyksestä vuotta 2007!

Kristian Vuorilehto
hallituksen puheenjohtaja

Experian laajentanut toimintaansa Itämeren ympäristössä ostamalla Krediidiinfon Virosta

Experian®, maailmanlaajuinen informaatio- ja ratkaisuita tarjoava yhtiö, allekirjoitti syyskuussa 2006 sopimuksen Krediidiinfo A/S:n ostamisesta sen johdolta. Krediidiinfo on Viron johtava luottotietopalveluiden tarjoaja sekä yksityishenkilöiden että yritysluottotietojen alueella ja tämä kauppa täydentää Experianin jo olemassa olevaa maailmanlaajuista luottotietotoimistojen verkostoa.

Krediidiinfo, joka nyt tunnetaan nimellä Krediidiinfo A/S, on Experian company, työllistää 30 henkeä Tallinnassa ja Tartossa. Luottotietopalveluiden lisäksi yhtiö tarjoaa palveluita luottojen hallinnan sekä

B2B markkinoinnin alueilla. Krediidiinfon asiakkaat koostuvat useimista Viron johtavista toimijoista rahoituspalveluiden, energian, vähittäiskaupan ja telekommunikaatio- ja palveluiden toimialoilla. Asiakkaina ovat myös useat pohjoismaiset pankit, joilla on toimintaa Virossa.

Veiko Meos, Krediidiinfon toimitusjohtaja: ”Me uskomme, että olemme löytäneet ideaalin uuden omistajan Experianista. Molemmilla yrityksillä on samanlainen asiakaskeksien tapa toimia ja Experianilla on syvä ymmärrys tästä liiketoiminnasta. Krediidiinfon henkilöstö tulee osaltaan hyötymään

pääsemällä osaksi Experianin henkilöstöä.”

Krediidiinfon liiketoiminnan ostaminen on linjassa Experianin maailmanlaajuisen strategian kanssa. Taavoitteena on vahvistaa Experiania ostamalla liiketoimintoja, jotka täydentävät Experiania uusilla tuotteilla ja palveluilla, uudella informaatiolla tai mahdollistavat pääsyn uusille vertikaalisille tai alueellisille markkinoille, jotka tukevat Experianin toimintaa.

Credit Management III



Credit Management -opiskelijat perhepotretissa. Alarivi vasemmalta Tuuli Kumpulainen (Atradius Credit Insurance N.V.), Anu Järvenpää (Intrum Justitia Oy) ja Antti Setälä (Vähittäiskaupan Takaus Oy). Toiseksi alin rivi vasemmalta Heidi Piispanen (Citibank International Plc Finland Branch), Maija Halkosaari-Mäki (Lindorff Oy), Aila Kattilakoski (Onninen Oy) ja Kimmo Sui (Eläkevakuutus Oy Veritas). Toiseksi ylin rivi vasemmalta Anne Niemi (Atradius Credit Insurance N.V.), Anna Johansén (Eräpäivä Oy) ja Antti Koivistoinen (Sampo Pankki Oyj). Ylärivi vasemmalta Sami Vesto (OK Perintä Oy), Pirkko Jalkanen (opinnoista vastaava, Turun kauppakorkeakoulu) ja Petri Koivunen (Lindorff Oy). Kuvasta puuttuu Tero Pyhältö (Euler Hermes Luottovakuutus).

Järjestyksessään kolmas Credit Management –koulutusohjelma saatiin käyntiin marraskuun puolessa välissä 2006.

Turun kauppakorkeakoulun Johtamiskoulutusinstituutin ja Luottomiehet ry:n yhteistyössä kehittämän koulutusohjelman aloittajapaikkojen tavoitteeksi on asetettu 14 osallistujaa.

Osanottajamäärän kokoon saaminen tuntuu yllättävän työläältä, olimme nimittäin tänä vuonna hyvin lähellä tilannetta, ettei koulutusohjelmaa olisi järjestetty ollenkaan. Kiitos mm. Luottomiesten koulutustoimikunnan puheenjohtajan ja yhdistyksen puheenjohtajan lobbaamisen, koulutukseen saatiin lopulta 13 ilmoittautunutta, jonka katsottiin riittävän ja perinne sai jatkoa.

Työnantaja panostaa koulutukseen

Työnantajani, OK Perintä Oy, on panostanut henkilökuntamme koulutukseen varsin paljon ja minäkin sain tämän myötä mahdollisuuden osallistua koulutukseen. Päätettyäni talvella 2005-2006 jo lähes loputtomalta tuntuneet opiskeluni IT -harastukseni parissa Haaga Instituutissa, olin kyllä pyhästi päättänyt, etten enää ryhtyisi vastaavaan, vaan miten kävikään.

Tätä tekstiä kirjoitan ja asiaa mietin nyt, kun meillä on takana yksi tentti, pääsin muuten läpi – suureksi hämmästykseni, neljä työntäyteistä ja tiivistä lähiopintopäivää ja yksi myöhään vietetty ilta opiskelija- ja luennoitsijattavien kanssa.

Opinnoista ensimmäisenä asiana tulee mieleen niiden ajankohtaisuus ja se kuinka läheisesti nämä asiat ovat käsitelleet niitä asioita, joihin törmään omassa työtehtävässäni. Toisena asiana olen positiivisessa mielessä mietiskellyt luennoitsijoi-

den tasoa. Olemme mielestäni josain määrin onnekkaita kun saamme kuulla luennoilla maamme arvostettuja talouden tuntijoita. Myös oman alamme luennoitsijat ovat osaltaan olleet alamme ”guruja”, joiden näkemyksen kuuleminen asioiden ja tulevaisuuden tilasta ei voi olla kuin hyödyksi.

Kahden ensimmäisen lähiopiskelupäivämme teemana oli ”Yritystoiminta muutoksessa”. Luennoilla käsiteltiin yritystoiminnan muutostrendejä, dosentti, KTT Jarna Heinosen ajatuksiin tukeutuen. Pa-neudimme myös kauppaoikeuden professori Raimo Immosen ohjauksella yritys juridiikan kehitystrendeihin luotonhallinnan kannalta. KTT Arto Suomisen luonnoilla saimme kuulla riskienhallinnan strategioista sekä päätöksenteosta ja lopuksi kansantalouden näkemistä meitä valotti professori Paavo Okko.

Seuraavat lähiopetuspäivät ajoituivat tammikuun puoleen väliin ja ne avattiin tentillä. Tentittävänä meillä oli modernia taloushallintoa käsittelevä samanniminen teos. Tenttiin valmistuminen tuntui keskustelujen perusteella myös muiden mielestä hankalalta, koska tenttikirjasta ei tuntunut löytyvän minkäänlaista punaista lankaa. Toivon, että meistä kaikki kuitenkin onnistuivat ja läpäisivät tentin. Kirjan merkityshän korostui sitten luennoilla, kun huomasin jo monesta uudestakin asiasta luke-neensa.

Lähiopetuspäivien teemana oli tällä kertaa ”Johdon laskentatoimi”. Laskentatoimea joskus pääaineenani lukeneena tuo kuulosti ennalta enemmän kuin tylsältä. Totuus oli kuitenkin toinen. Käsitelimme kahden päivän aikana seuraavia aiheita. Yrityksen luottohallinto ja –politiikka sekä luottoriskit, aiheesta meille luennoi VT Risto Suviala. Tilinpäätösanalyysit, KTL Asta Mantereen avaamana oli yksi aihe ja kannattavuuden hallinta, jossa näkökulmina olivat kustannukset, budjetointi ja investoinnit, osoittautui erityisen mielenkiintoiseksi kokonaisuudeksi. Asiasta luennon meille piti KTL Tuula Vilja. Etäpäivät päätti Nordean luottojohtaja Fredrik Sunde, hän

piti esityksen aiheesta ”Mihin asioihin pankki kiinnittää huomiota luoton myöntämisessä?”.

Poikkeuksetta kaikki ensimmäisen ja toisen jakson aiheet sekä luennoijat olivat varsin mielenkiintoisia. Luentojen aikana jäi takaraivoon monia ajatuksia ja ideoita niiden hyödyntämiseksi.

Verkostoituminen tärkeä etu

Verkostoituminen muiden opiskelijoiden kanssa on myös yksi tärkeä opintojen suoma etu. Konkreettisesti tihan tätä tapahtui mm. toisen jakson ensimmäisen päivän jälkeen. Yritysvierailuamme Eräpäivä Oy:ssä seuranneet keskustelut jatkuivat myöhään iltaan majapaikassamme. Nämä keskustelut oman alan kilpailijoiden sekä täysin muidenkin alojen ihmisten kanssa ovat aina antoisia ja niitä meillä on vielä toivottavasti paljon edessä.

Mielestäni ainakin kolmasosa näistä opinnoista tulevista hyödyistä tulee suoraan kanssaopiskelijoilta. Kuulemme puolin toisin hyvinkin erilaisten yritysten tavoista hoitaa asioita ja jopa kilpailijoiden kesken pystymme keskustelemaan joistain ajankohtaisista teemoista. Nämä ovat omiaan kehittämään meidän kunkin ajatusmaailmaa.

Opinnot jatkuvat meillä siten, että seuraavan kerran tapaamme helmikuussa 2007 ja tuolloin on vuorossa yhden päivän mittainen Top Management Forum. Tapahtuma on yritysjohdon ja Turun kauppakorkeakoulun vuotuinen tapaamisfoorumi. Tänä vuonna foorumin aiheena on ”Julkisuus ja johtaja”, aiheesta luennoinnassa on nimekäs joukko julkisuuden ja yritysjohdon vaikuttajia. Tämän jälkeen opinnot jatkuvat kuukausittaisilla lähiopiskelupäivillä (2) ja päättyvät kesäkuussa loppu-työnä palautettavaan tutkielmaan.

Toivon menestystä kaikille koulutusohjelmaan tällä kertaa osallistuville. Haluan myös suositella koulutusta kaikille luotonhallinnan parissa työskenteleville.

Sami Vesto on OK Perintä Oy:n yritysperintäryhmän palvelupäällikkö.

KUTSU



Luottomiehet - Kreditmännens ry:n perinteiset kevätillamat,
pidetään Helsingissä

Ravintola Kaisaniemessä

torstaina 15.3.2007 klo 18.00 alkaen.

Os. Kaisaniementie 6 (Kaisaniemenpuisto).

Illtamissa tarjolla perinteiseen tapaan hyvää ruokaa,
virkistävää juomaa ja tietysti elävää musiikkia....

Tilaisuudessa jaetaan diplomit Luottotutkinnon suorittaneille.

Illallismaksu 30 € / osallistuva jäsen

Sitovat ilmoittautumiset **7.3.2007 mennessä**

Luottomiesten web-sivuilla: www.luottomiehet.fi

- tai sähköpostitse kerhomestarille: katja.kyntaja@kesko.fi

Ilmoita ilmoittautumisesi yhteydessä mahdolliset allergiat.

.....

Illamia sponsoroivat:

Atradius • Dun & Bradstreet Finland Oy

Euler Hermes Luottovakuutus • Intrum Justitia Oy

Lindorff Oy • Suomen Asiakastieto Oy

Hallituksen **uudet jäsenet** esittelyssä

Kaikille esitetyt kysymykset:

- 1 Nimesi, työnantajasi ja tehtäväsi.
- 2 Missä eri tehtävissä olet ollut luottoalalla?
- 3 Voitko hieman raottaa Luottomiesten tulevaisuuden verhoa?
- 4 Miten yhdistyksemme tulisi osallistua luottoalan koulutukseen?
- 5 Miten yhdistyksemme tulisi osallistua luottoalan lainsäädäntövalmisteluun?
- 6 Miten yhdistyksemme tulisi osallistua luottoalan kansainväliseen toimintaan?
- 7 Miten Luottolinkkiä tulisi kehittää?
- 8 Miten yhdistyksemme kotisivujen käyttökelpoisuutta voitaisiin parantaa?



Katja Kyntäjä

kerhomestari
koulutustoimikunnan jäsen
Ruokakesko Oy

Työskentelen Ruokakeskossa luotto-päällikkönä. Työhöni kuuluu avustaa Etelä-Suomen alueen K-market- ja K-extra-ketjujen ruokakauppiaita rahoitusjärjestelyissä. Myös aloitus- ja lopetusvaiheen sopimusten hoito kuuluu työnkuvaani. Tietysti myös K-ruokakauppiaiden toiminnan aikana seuraan heidän kannattavuus- ja rahoitustilannetta ja niiden kehittymistä. Tässä työssäni olen ollut vasta reilun vuoden verran.

Aikaisemmin olin töissä Rautakeskossa luotonvalvojana reilut kaksi vuotta. Se olikin ensimmäinen luoton alan työpaikkani ja silloin liityin esimieheni kannustamana Luotto-

miehiin. Luottomiesten syksyn 2004 laivaseminaari oli minulle ensimmäinen Luottomiesten tapahtuma ja jo silloin ajattelin, että Wau, mikä henki! Tarkoittaen siis sitä yhteenkuuluvaisuuden, yhteenpuhaltamisen, osaamisen, kehittämisen ja innostuneisuuden henkeä!

Koulutustoimikuntaan minut valittiin syksyllä 2005 ja edelleenkin nyt hallituksen uutena jäsenenäkin ollessani kuulun myös koulutustoimikuntaan. Hallituksessa olen saanut myös kunniallisen ”salkku-pes-tin”. Olen nimittäin Luottomiesten uusi kerhomestari. Tämä tarkoittaa, että aktiivisesti olen järjestämässä yhdistyksemme muitakin tapahtumia, kuin koulutustoimikuntalaisena syysseminaria. Eli kevätiltamat, kevätkokous, kevätretki jne. jo minulla suunnittelun ja työn alla. Olen hyvin innokas osallistumaan aina kaikkiin uusiinkin asioihin ja perusluonteeltaani olen muutoinkin hyvin positiivinen ja iloinen persoona.

Asun Vantaan Ylästössä. Perheeseeni kuuluu mieheni lisäksi kolme lasta ja tietysti koiran nimeltä Onni. Harrastan lukemista, käsitöitä, ulkoilua koiran ja lasten kanssa, talvisin laskettelua ja nyt viimeiset vuodet olen myös opiskellut työn ohessa.

Luottomiesten toiminnasta olen hyvin ylpeä. Minusta on hienoa, että luottoalalla työskentelevät ihmiset ovat tällä tavalla verkostoituneet ja löytyy halua ja innostusta aktiivisesti ”puhalleta yhteiseen hiileen” ja kehittää luottoalaan liittyviä asioita ja osaamista.

Toivon muiltakin jäseniltä aktiivisuutta ja rohkeaa omien mielipiteiden ja ajatusten julkittuomista ja tietysti myös, että aktiivisesti ylläpidämme yhdistyksen jo olemassa olevaa imagoa. Luottolinkki ja yhdistyksemme netti-sivut ovat oivia kanavia tiedon jakamiseen - pidetään nekin mukana kehityksessä.



Matti Rahikka

Dun & Bradstreet Finland Oy

Matti Rahikka, Dun & Bradstreet Finland Oy, markkinointi- ja kehitysjohtaja. D&B:llä olen työskennellyt kevästä 1998 lähtien ja työni ja tehtäväni täällä ovat tarjonneet hyvän näköalapaikan luottoalalle. Uskon että luottoala tulee edelleen kehittymään, kiitos sähköistyvän ja kansainvälistyvän kaupankäynnin. Näin tapahtuva luottolan kehitys tuo uusia haasteita jäsenistöllemme, joten mielestäni Luottomiehistä muodostuu entistä keskeisempi luottoalan näkemysten vaihto, koulutus-, vaikutus- ja keskustelukanava.

Luottotutkinto ja Credit Management muodostavat hyvän luottoalan koulutusrungon ja näitä kehittämällä sekä seminaari tarjonnan että kansainvälisten tapahtumien esilletuomisen kautta Luottomiehet tarjoavat kattavan koulutus kokonaisuuden.

Tietääkseni luottoalan lainsäädännönvalmisteluun Luottomiehet ovat aina osallistuneet ja jatkossa myös lainsäädännönvalmistelun seuraaminen ja näkemyksiemme esiin-

tuominen on äärimmäisen tärkeää. Kansainvälinen kanssakäyminen syventää näkemyksiämme luottoalasta ja sen kehityksestä ja näin katson että sitä tarvitaan myös tulevaisuudessa. Luottolinkin kehittäminen on jatkuva haaste, jossa toimitusneuvosto ja päätoimittaja saavat täyden tukeni. Ehdotan että kotisivujen käyttökelpoisuutta tutkitaan tekemällä kysely jäsenistölle ja kyselyn tulosten perusteella tehdään päätös kehityshankkeista.



Timo Viljakainen

Intrum Justitia Oy

Nimeni on Timo Viljakainen, ja olen työskennellyt Intrum Justitia Oy:ssä vuodesta 2000 yhteyspäällikkönä. Intrum Justitia Oy on ainoa varsinainen työnantaja luottoalalta, mikäli ei oteta huomioon aikaisempaa kokemusta erään yrityksen myyntiorganisaatiossa, jossa sinisilmäisesti ”otin kantaa” muiden myyjien ohella asiakkaitten luototukseen. Siirtyminen työskentelemään Intrum Justitia Oy:öön oli siis eräänlainen takinkäyntö, joka on poikunut joskus hauskojakin keskusteluja. Vuonna (muistaakseni vuonna 2001 – 2003) toimin Luottomiehet ry:n koulutustoimikunnan jäsenenä.

Uskoakseni Luottomiehet tulee edelleenkin olemaan tärkeä osa luottotoiminnan tunnettuisuuden edistämiseksi, ja olemaan näin ollen myös linkki eri viranomaisiin. Varmasti jatkossa yhtenä haasteena tulee olemaan suurten ikäluokkien siirtyminen kiireellisiin vapaa-ajan harrastuksiin, joten sen myötä häviävän tietotaidon korvaaminen tulee

eteen myös monissa organisaatioissa – ei vain Luottomiehistä.

Mielestäni tapa, jolla tällä hetkellä yhdistys on koulutustoiminnassa mukana on riittävä. Tärkeää on luoda mahdollisuuksia luottoalalla toimiville sekä pyrkiville osaajille, olemalla mukana nykymallin mukaisesti sekä Luottotutkinnossa että Credit Management -ohjelmassa, väheksymättä ollenkaan yhdistyksen omaa koulutustoimintaa.

Yhdistys on ollut aiemman ”rivi-jäsenen” kannalta katsottuna ajan hermolla ja ottanut hyvin kantaa meillä oleviin sekä tulossa oleviin lakialoitteisiin. Uskoisin, että jatkossa yhdistys tulee jatkamaan menestyksekkästä toimintaansa antamalla lausuntoja alaa koskeviin hankkeisiin sekä myöskin tekemällä niitä koskevia aloitteita.

Yhdistyksen nykyinen malli olla mukana kansainvälisissä asioissa on hyvä. Osallistumalla FECMA:n toimintaan sekä jakamal-

la tietoa yhdessä kansainvälisen jäsenverkoston avulla Luottomiehet pystyy pitämään jäsenistönsä tietoisina ulkomailla tapahtuvista muutoksista. Ulkomaantoimikunta on toiminut tässä asiassa ansiokkaasti. Lehden yhtenä tärkeänä tavoitteena on jakaa jäsenistölle tietoa alalla tapahtuvista muutoksista, siinä Luottolinkki on mitä mainioin kanava. Haasteena on määrällisen asiasisällön tekeminen riittävän mukaansatempaavaksi, jotta uudelle yhdistyksen toimintaan liittyneelle jäsenelle kynänsä tarttua lehteen ei olisi liian korkea. En tiedä, olisiko artikkelien tyypistäminen yksi keino? Uskoisin, että lehden toimitusneuvosto yhdessä päätoimittajan kanssa tulee jatkossakin tuottamaan jäsenistölle laadukasta lukemista ajankohtaisine asioineen ja asiantuntevine kirjoittajineen.

Itse olen saanut yhdistyksemme www-sivuilta kaiken tarvitsemani tiedon, joten juuri nyt ei tule mieleen ainuttakaan.

Muistilista

Kevätiltamat, Ravintola Kaisaniemi, Helsinki	15.03.2007
FECMA:n kansainvälinen Credit Management –seminaari, Finlandia-talo, Helsinki	10.05.2007
Kevätretki ja kevätkokous, Turku - kokous, lounas ja tutustuminen Forum Marinumiin - vierailu Turun hovioikeuteen	24.05.2007
Luottomiehet Golf, paikka avoin	30.05.2007

Lehden aikataulu

	Aineisto	Ilmestyy
2/2007	22.03.2007	12.04.2007
3/2007	09.08.2007	30.08.2007
4/2007	11.10.2007	01.11.2007



Merellisiä ja juridisia elämyksiä tarjotaan Luottomiehille kevätretkellä Turkuun 24.5.2007.

Yhdistyksen to

HALLITUS

Kristian Vuorilehto

Puheenjohtaja

Luottoalan neuvottelukunnan jäsen

Lakitoimikunnan jäsen

If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

PL 2015 (Kalevantie 3), 20025 IF

Puh. 010 514 1405

Gsm 050 557 5737

e-mail: kristian.vuorilehto@if.fi

Sami Ijäs

Varapuheenjohtaja

Euler Hermes Luottovakuutus

Itälahdenkatu 18 A, 00211 Helsinki

Puh. 010 850 8514

Gsm 050 525 0157

e-mail: sami.ijas@eulerhermes.com

Timo Heinonen

Rahastonhoitaja

Suomen Asiakastieto Oy

PL 16, 00581 Helsinki

Puh. 09 148 863 06

Gsm 050 551 5556

e-mail: timo.heinonen@asiakastieto.fi

Jari Karlahti

Luottokunta

00050 Luottokunta

Puh. 09 696 4384

Gsm 050 526 6932

e-mail: jari.karlahti@luottokunta.fi

Katja Kyntäjä

Kerhomestari

Koulutustoimikunnan jäsen

Ruokakesko Oy

Satamakatu 3, 00016 Kesko

Puh. 010 5322 431

Gsm 050 3645 888

e-mail: katja.kyntaja@kesko.fi

Irmeli Lehmus

Sihteeri

Oy Hedengren Ab

PL 110, 00201 Helsinki

Puh. 09 682 821 36

Gsm 040 821 2972

e-mail: irmeli.lehmus@hedengren.fi

Satu Lindholm

Lindorff Oy

PL 20, 20101 Turku

Puh. 010 2700 103

Gsm 040 5588 060

e-mail: satu.lindholm@lindorff.fi

Matti Rahikka

Dun & Bradstreet Finland Oy

Vattuniemenkatu 21 A,

00210 Helsinki

Puh. 09 253 444 05

Gsm 0400 439 960

e-mail:

matti.rahikka@dnbnordic.com

Timo Viljakainen

Intrum Justitia Oy

PL 47 (Hitsaajankatu 20),

00811 Helsinki

Puh. 09 229 116 08

Gsm 050 380 9872

e-mail:

timo.viljakainen@intrum.com

LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

Tuula Lehtonen

Scribona Oy

PL 148, 02631 Espoo

Puh 09 5272455

e-mail: tuula.lehtonen@scribona.com

Lars Meyer

Hankkija-Maatalous Oy

PL 390, 05801 Hyvinkää

Puh. 010 768 3021

e-mail: lars.meyer@agrimarket.fi

Timo Mäki

Lindorff Oy

PL 20, 20101 Turku

Puh. 02 270 0220

Gsm 0400 827 779

e-mail: timo.maki@lindorff.fi

Kimmo Mökkönen

Tapiola-yhtiöt

Revontulentie 7, 02010 Tapiola

Puh. 09 453 2165

Gsm 040 560 2339

e-mail: kimmo.mokkonen@tapiola.fi

Mikko Parjanne

Suomen Asiakastieto Oy

PL 16, 00581 Helsinki

Puh. 09 148 861

e-mail: mikko.parjanne@asiakastieto.fi

Risto Suviala

Eräpäivä Oy

PL 684 (Yliopistonkatu 31),

20101 Turku

Puh. 02 277 8420

Gsm 0400 781 535

e-mail: risto.suviala@erapaiva.fi

Kristian Vuorilehto

If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

PL 2015 (Kalevantie 3), 20025 IF

Puh. 010 514 1405

Gsm 050 557 5737

e-mail: kristian.vuorilehto@if.fi

LAKITOIMIKUNTA

Juuso Jokela

Puheenjohtaja

Suomen Asiakastieto Oy

PL 16, 00581 Helsinki

Puh. 09 148 864 03

Gsm 050 350 8171

e-mail: juuso.jokela@asiakastieto.fi

Tero Leponiemi

Helsingin Satama

PL 800, 00099 Helsinki

Puh. 09 310 335 71

e-mail: tero.leponiemi@hel.fi

Jyrki Lindström

Intrum Justitia Oy

PL 390, 00811 Helsinki

Puh. 09 229 115 54

Gsm 050 553 5233

e-mail: jyrki.lindstrom@intrum.com

Sari Merivalli

Aktiv Hansa Oy

PL 34, 00501 Helsinki

Gsm 040 742 7411

email: sari.merivalli@aktivhansa.fi

Vesa Rotinen

Euler Hermes Luottovakuutus

Itälahdenkatu 18 A, 00210 Helsinki

Puh. 010 850 8535

e-mail:

vesa.rotinen@eulerhermes.com

Antti Setälä

Vähittäiskaupan Takaos Oy

Satamakatu 3, 00160 Helsinki

Puh. 010 532 2532

Gsm 050 464 7890

e-mail: antti.setala@kesko.fi

Kristian Vuorilehto

If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

PL 2022

(Kalevantie 3, Turku), 20025 IF

Puh. 010 514 1405

Gsm 050 557 5737

e-mail: kristian.vuorilehto@if.fi

imielimet 2007

KOULUTUS- TOIMIKUNTA

Seppo Lahtinen
Puheenjohtaja
Lindorff Oy
PL 20 (Joukahaisenkatu 6),
20101 Turku
Puh. 010 270 0173
Gsm 040 557 9694
e-mail: seppo.lahtinen@lindorff.fi

Anne Ailio
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A, 00580 Helsinki
Puh. 09 148 865 63
Gsm 050 336 0955
e-mail: anne.ailio@asiakastieto.fi

Marja Ala-Nikkola
Kauko-Telko Oy
Kutojantie 4, 02630 Espoo
Puh. 09 521 6260
Gsm 0400 747 533
e-mail:
marja.ala-nikkola@telkogroup.com

Sanna Helve
TeliaSonera Finland Oyj
Aittatie 11 B 30, 00390 Helsinki
Gsm 040 595 1513
e-mail: sanna.helve@teliasonera.com

Katja Kyntäjä
Ruokakesko Oy
Satamakatu 3, 00016 Kesko
Puh. 010 532 2431
Gsm 050 364 5888
e-mail: katja.kyntaja@kesko.fi

Riitta Nyman
Dell Ab
Kanalvägen 12,
19427 Upplands Väsby, Sverige
Gsm +46 70 190 7520
e-mail: riitta.nyman@dell.com

Tero Pyhälto
Euler Hermes Luottovakuutus
Runeberginkatu 6 b A 6,
00100 Helsinki
Puh. 010 850 8540
Gsm 050 427 3540
e-mail:
tero.pyhalto@eulerhermes.com

ULKOMAAN- TOIMIKUNTA

Toni Santalahti
Puheenjohtaja
Luottomiehet ry:n edustaja
FECMAssa
Kauko-Telko Oy
PL 40 (Kutojantie 4), 002631 Espoo
Puh. 09 521 6215
Gsm 040 528 5933
e-mail:
toni.santalahti@telkogroup.com

Tom Fagerström
Vähittäiskaupan Takaus Oy
Satamakatu 3, 00160 Helsinki
Puh. 010 5322 874
Gsm 050 551 0126
e-mail: tom.fagerstrom@kesko.fi

Thomas Feodoroff
Intrum Justitia Oy
PL 47 (Hitsaajankatu 20),
00811 Helsinki
Puh. 09 229 11901
e-mail: t.feodoroff@intrum.com

Tiina Juhe
De Lage Landen Rahoitus Oy
Suomen Sivuliike
Korkeavuorenkatu 34,
00130 Helsinki
Puh. 09 228 508 19
e-mail: t.juhe@delagelanden.com

Kirsti Petäjäinen
Valio Oy
PL 10, 00039 VALIO
Puh. 010 381 2353
Gsm 050 384 1076
e-mail: kirsti.petajainen@valio.fi

LUOTTOLINKIN TOIMITUSNEUVOSTO

Risto Suviala
Päätoimittaja
Eräpäivä Oy
PL 684, 20101 Turku
Puh. 02 2778 420
Gsm 0400 781 535
e-mail: risto.suviala@erapaiva.fi

Anne Björk
Oy Kontino Ab
PL 27, 01301 Vantaa
Puh. 09 1311 0240
Gsm 0400 887 557
e-mail: anne.bjork@kontino.fi

Mikko Kallankari
Euler Hermes Luottovakuutus
Itälahdenkatu 18 A, 00210 Helsinki
Puh. 010 850 8517
Gsm 050 427 3517
e-mail:
mikko.kallankari@eulerhermes.com

Jukka Marttila
Stora Enso Oyj
Kanavaranta 1, 00160 Helsinki
Puh. 02046 21212
e-mail:
jukka.marttila@storaenso.com

Hanna Maunu
Dun & Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 21 A,
00210 Helsinki
Puh. 09 253 44404
e-mail:
hanna.maunu@dnbnordic.com

Sami Vesto
OK Perintä Oy
Töölönkatu 42, 00250 Helsinki
Puh. 030 603 5681
e-mail: sami.vesto@okperinta.fi

Syysretki Helsingin ulosottovirastoon

Luottomiehille tarjoutui tilaisuus tutustua Helsingin kihlakunnan ulosottoviraston toimintaan 16.11.2006 kihlakunnanvouti Hannu Törylän pitämän esityksen avulla. Virasto toimii Lääkäriiliton talossa, Mäkeläkadun ja Hämeentien risteyskohdassa. Paikka on aikanaan valittu juuri saavutettavuuden vuoksi, vaikka nykyään asiakkaat eivät paljoa henkilökohtaisesti virastossa asioi. Helsingin ulosottovirastossa on töissä 200 henkilöä.

Hannu kertoi meille ulosottolain uudistuksesta ja siitä miten kolmannen vaiheen käyttöönotto vuoden 2007 alusta vaikuttaa ulosottoviraston toimintaan. Hannu esitti mielipiteenään, että Suomen ulosottolainsäädäntö on Euroopan kärkeä ja kollegat muissa maissa ovat kateellisia. Jopa ruotsalaiset ovat jääneet meistä jälkeen.

Ulosottovirasto otti vuonna 2004 käyttöön uuden atk-järjestelmän Uljaksen, jonka käyttöönotto aiheutti notkahduksen ulosoton kertymissä. Helsingin ulosottoviraston kertymä oli viime vuonna noin 125 Meur ja

tapahtumia 297.000 kappaletta. Yksityisoikeudellisten asioiden osuus on noin ¼ viraston toimeksiannoista. Ulosottoviraston toimeksiannosta 45 prosenttiin tulee merkintä varaton tai muu este, noin 29 prosenttiin saadaan suoritus ja 8 prosenttia maksetaan suoraan toimeksiantajalle ja loppuosa tapauksista on sekalaisia, muun muassa konkurssseja.

Hannulta kysyttiin mitä tarkoitetaan irtaimella omaisuudella? Hannun mukaan irtainta omaisuutta ovat:

- pankkitilit
- autot (suurin ryhmä)
- asunnot
- kuolinpesän pesäosuuks
- veneet
- yritysirtaimisto
- taideteokset
- aseet.

Takavarikoidusta omaisuudesta on järjestettävä huutokauppa. Kuinka hyvin velkojille kertyy suorituksia on riippuvainen kaupattavan omaisuuden laadusta. Autoista ja asunnoista ja muusta irtaimesta tavarasta saadaan huutokaupalla yleensä markkina-arvoa parempi suoritus. Omistus-



Kihlakunnanvouti Hannu Törylä.

osuuksien tai erikoisemman tavarahan huutokaupoissa ostajat pystyvät manipuloimaan hintoja.

Uljaksen avulla on myös voitu tehostaa automaattista tiedonhankintaa. Uudesta ulosoton asiakkaasta tehdään sähköiset tarkistukset; verovirastoon, Kelaan ja tyel-yhtiöihin. Uljas on vähentänyt tavanomaisen toimistotyön määrää, joten kolmas-

Kihlakunnanvouti Hannu Törylä kertoo ulosottolain kokonaisuudistuksen eri vaiheista.



osa toimistotyöntekijöistä on voitu siirtää tukiryhmiin tarkistamaan tietoja.

Ulosoton seuraavan vaiheen tarkoituksena on kehittää myös ulosmittatun omaisuuden myyntimenettelyä, jolloin esimerkiksi huutokauppojen sijasta voidaan pyytää suljettuja tarjouksia tiettyyn päivämäärään mennessä tai että kaupattavalle omaisuudelle voidaan määritellä hinta, jonka alle huutokauppatilaisuudessa ei mennä. Saimme myös tietää, että

ulosottovirastolle tulee ulosottolain uudistuksen myötä oma kanta-asiakasohjelma. Kun on ollut kaksi vuotta ulosmitattavana, niin saa vapautuksen ulosottomaksusta.

Hannun kertoman mukaan noin 10 prosenttia verovelvollisista on viraston asiakkaita, Helsingissä tämä tarkoittaa noin 40.000-60.000 asukasta, joista 12.000 palkanmaksukielto. Ulosottoviraston asiakkaalla, eli velallisella on keskimäärin 4,5 velkaa. Lamavuosina, 1990-luvun alussa,

ulosotossa oli velallisia yli 500.000 ja vuonna 2005 noin 265.000, perittävä summa oli tuolloin 90-luvun alkupuolella 700 Meur ja viime vuonna se oli 657 Meur.

Tämän sangen mielenkiintoisen ja reilun tunnin mittaisen tietopakettin jälkeen siirryimme aika sujuvasti varsinaiseen kokouspaikkaan Radisson SAS Royal Hotelliin Kampppiin. Kulkuvälineenä oli metro, johon kaikilla (varsinkaan turkulaisilla) ei ole jokapäiväistä kosketusta.

Varsinainen syyskokous 16.11.2006



Yhdistyksen varsinainen syyskokous pidettiin Radisson SAS Royal Hotellissa 16.11.2006. Kokoukseen oli saapunut 28 Luottomiestä. Osallistujia paikan päälle oli varmaankin houkutellut kokouskutsun muut asiat -kohdassa kerrosta hallituksen esityksestä yhdistyksen uudeksi kunniajäseneksi. Yhdistyksen väistynyt puheenjohtaja Ulla Heikkilä avasi kokouksen ja toivotti jäsenet tervetulleiksi yhdistyksen syyskokoukseen. Kokouksen puheenjohtajaksi valittiin Risto Suviala ja sihteeriksi Irmeli Lehmus. Kokouksen pöytäkirjantarkastajiksi valittiin Kirsti Petäjäinen Valio Oy:stä sekä

Puheenjohtaja Ulla Heikkilä esittelee hallituksen esityksen uuden kunniajäsenen valitsemiseksi.



Osa syyskokouksen osanottajista.

Pertti Larva Sanoma Osakeyhtiöstä. Yhdistyksen rahastonhoitaja Timo Heinonen esitteli vuoden 2007 budjetin, joka noudatteli pääosin kuluneen vuoden linjoja. Budjetin tuotto-
puolella on huomioitu jäsenmäärän loiva kasvu ja tuottojen väheneminen luottoseminaarista, johon osallistujamäärä ensi vuodelle on budjetoitu pienemmäksi. Kulupuolella aiheutuu lisäkuluja tavanomaiseen verrattuna kohdassa ”Kansainvälinen toiminta”. Tämä johtuu siitä, että Luottomiehet toimivat toukokuussa Helsingissä järjestettävän kansainvälisen Credit Management –seminaarin isäntänä.

Laaditulla budjetilla jäsenmaksut vuodelle 2007 voidaan pitää ennallaan. Kokous hyväksyi hallituksen esityksen jäsenmaksuiksi vuodelle 2007; varsinainen jäsenmaksu 35 euroa ja kannattajajäsenmaksu 210 euroa ja jäsenmaksun suorittamisajan-
kohdaksi 12.2.2007.



Tuore kunniajäsen Mikko Parjanne (vas.) ja edellinen kunniajäsen Timo Mäki kokousillallisella.

BUDJETTI 2007

	2007	2006B
TUOTOT		
Jäsenmaksutuotot	27 510,00	26 810,00
Ilmoitustuotot	26 000,00	26 000,00
Koulutus	38 000,00	47 500,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	9 750,00	10 100,00
Muut tuotot	100,00	40,00
YHTEENSÄ	101 360,00	110 550,00
KULUT		
Luottolinkki	32 800,00	32 800,00
Koulutus	29 900,00	41 500,00
Tiedotus	2 350,00	3 100,00
Kansainvälinen toiminta	7 400,00	4 800,00
Luottoalan neuvottelukunta	1 000,00	1 000,00
Lakitoimikunta	1 000,00	1 000,00
Palkkiot ja korvaukset	920,00	1 320,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	14 325,00	14 325,00
Hallinto	10 245,00	8 965,00
Huomionosoitukset	920,00	740,00
Muut kulut	500,00	1 000,00
YHTEENSÄ	101 360,00	110 550,00
TULOS	0,00	0,00

Seuraavana esityslistalla oli uusi-
en jäsenten valitseminen hallitukseen
erovuoroisten tilalle. Erovuorossa
olivat Hanna Maunu, Juha Iskala ja
Ulla Heikkilä. Kokous valitsi uusik-
si jäseniksi hallitukseen Katja Kyn-
täjän (Ruokakesko Oy), Matti Rahi-
kan (Dun & Bradstreet Finland Oy)
ja Timo Viljakaisen (Intrum Justitia
Oy). Kokous valitsi hallituksen jäse-
nistä yhdistyksen puheenjohtajaksi
seuraavalle vuodelle Kristian Vuori-
lehdon ja varapuheenjohtajaksi Sami
Ijäksen.

Vuoden 2007 varsinaisiksi tilin-
tarkastajiksi valittiin Kai Palmén
(Intrum Justitia Oy) ja Vesa Turunen
(Suomen Asiakastieto Oy). Varatilin-
tarkastajiksi valittiin Minna Ruotsa-
lainen (S-Etuluotto Oy) ja Tero Lahti
(Asianajotoimisto Lahti & Co Oy).

Luottoalan neuvottelukuntaan va-
littiin seuraavat henkilöt: Tuula Leh-
tonen (Scribona Oy), Lars Mey-
er (Hankkija-Maatalous Oy), Timo
Mäki (Lindorff Oy), Kimmo Mökkö-
nen (Tapiola-yhtiöt), Mikko Parjanne
(Suomen Asiakastieto Oy), Risto Su-
viala (Eräpäivä Oy) ja Kristian Vuori-
lehto (If Vahinkovakuutusyhtiö Oy).

Uusi kunniajäsen

Muissa asioissa käsiteltiin jäsenten taholta tullutta ehdotusta uudesta kunniajäsenestä. Hallitus käsitteli ehdotusta kokouksessaan 16.10.2006 ja päätyi esittämään yhdistyksen varsinaiselle syyskokoukselle uuden kunniajäsenen nimeämistä.

Yhdistyksen sääntöjen 3 §:ssä todetaan, että kunniajäseneksi voidaan valita henkilö, jolla on erityisiä ansioita yhdistyksen tarkoituksien kehittämisessä. Ehdotukset kunniajäsenistä toimitetaan hallitukselle, jos hallitus puoltaa ehdotusta, se esittää ehdotuksen yhdistyksen kokoukselle. Ulla Heikkilä esitteli hallituksen yksimielisesti puoltaman esityksen yhdistyksen uuden kunniajäsenen valitsemiseksi.

Luottomiehet ry:n syyskokous päätti, että Suomen Asiakastieto Oy:n toimitusjohtaja Mikko Parjanne valitaan yhdistyksen kunniajäseneksi numero 6.

Mikko Parjanne on edistänyt ja aktivoinut Luottomiehet ry:n toimin-

taa ja saattanut yhdistystoiminnan jäsenläheisemmäksi. Hän on kehittynyt johtamaansa yritystä luottoalan muuttuvassa tilanteessa erittäin menestyksekkäästi.

Mikko Parjanne on toiminut yhdistyksen puheenjohtajana vuodet 1987 - 1989. Hän on ollut luomassa ja toteuttamassa Luottotutkintoa, joka käynnistyi vuonna 1989. Luottotutkinnolle oli luottoalan ammattitutkintona ilmeinen tarve. Luottotutkinto on toteutettu aloittamisen jälkeen vuosittain, nyt jo 17. kerran. Luottotutkinnon suorittaneita on noin 550.

Parjanteen aloitteesta hänen puheenjohtajakaudellaan perustettiin yhdistykselle lakitoimikunta, joka on osoittautunut hyödylliseksi yhdistyksen tavoitteiden kannalta luottoalan tuntemuksen ja kehityksen edistämiseksi. Hän on myös toiminut vuodesta 1986 lähtien Luottoalan neuvottelukunnan jäsenenä ollen välillä myös sen puheenjohtajana.

Kaikki kunniajäsenet

Luottomiehet-Kreditmännens r.y. on perustamisestaan 3.10.1961 alkaen valinnut kunniajäsenikseen seuraavat henkilöt:

numero 1

**Sylvester A. Perret
vuonna 1967**

numero 2

**Veikko Kauppi
vuonna 1980**

numero 3

**Esko Tuovinen
vuonna 1989**

numero 4

**Raimo Järvisalo
vuonna 1996**

numero 5

Timo Mäki vuonna 2003

numero 6

**Mikko Parjanne vuonna
2006**

Kunniajäsen numero 6 Mikko Parjanne.



Riidattomien velkomusasioiden käsittelyn kehittäminen

Oikeusministeriö julkaisi viime vuoden lopulla toiminta- ja taloussuunnitelmansa vuosille 2008–2011. Valtioneuvoston vuonna 2005 tekemän kehyspäätöksen mukaan oikeusministeriön hallinnonalalta vähennetään vuoteen 2011 mennessä noin 720 henkilöä. Ulosoton toteutuneet tai jo päätetyt uudistukset merkitsevät noin 160 henkilön vähennystä. Tuomioistuinten osuus on 200 henkilötyövuotta, jossa luvussa ei ole varsinaisia tuomarin tai hallintotuomarin virkoja.

Käräjäoikeusverkoston supistaminen yhdessä summaaristen velkomusasioiden ja kiinteistöasioiden kehittämisen kanssa muodostaa lähivuosina merkittävimmän rakenneuudistuksen tuomioistuinlaitoksessa. Palvelurakenteita uudistetaan avaamalla tuomioistuinten alueellista toimivaltajakoa riidattomien velkomusasioiden käsittelyssä.

Perintäkustannusten alentamiseen pyritään jouduttamalla ja yksinkertaistamalla perintämenettelyä. Mahdollisimman suuri osa maksuhäiriötilanteista on tarkoitus hoitaa ennen niiden joutumista virallisiin maksukyvyyttömyysmenettelyihin, toisin sanoen velkojan tai asiamiehen yksityisellä perinnällä tai muulla vapaaehtoisella menettelyllä.

Summaaristen asioiden kehittämistyöryhmä

Riidattomia velkomisasiota ovat käsitelleet kansliapäällikkö Rissasen Ulosotto 2000 –toimikunta (KM 1998:2), toimistopäällikkö Merikallan riidattomien velkomusasioiden käräjäoikeusmenettelyn yksinkertaistamista selvittänyt työryhmä (OM:n muistio 8.1.2001) sekä hovi-oikeuden presidentti Arposen Tuomioistuinlaitoksen kehittämiskomitea (KM 2003:3).

Tammikuussa 2006 asetettiin oikeushallinto-osaston kehittämis-päällikkö Sakari Laukkasen johdolla virkamiestyöryhmä, jonka tehtävänä oli valmistella ehdotukset sen rat-



kaisemiseksi, säilytetäänkö riidattomien velkomusasioiden käsittely tuomioistuimissa vai siirretäänkö ne ratkaistavaksi ulosottovirastoi-sa taikka peräti yksityisessä määrämuotoisessa perinnässä. Työryhmän tuli selvittää oikeuslaitoksen nykyiset ja suunnitteilla olevat tietotekniikkajärjestelmät ja niiden kehittämistarpeet. Vielä tuli pohtia, mitä lainsäädännöllisiä muutoksia riidattomien velkomusasioiden käsittelyn keskittäminen tai siirtämien sekä nykyistä pidemmälle menevä sähköinen vireillepano-, tiedoksianto-, ratkaisu- ja täytäntöönpanojärjestelmä edellyttävät.

Toimeksiannon taustalla oli oikeuslaitoksen vaikeutuva taloudellinen tilanne.

Työryhmä luovutti mietintönsä 10.10.2006 oikeusministeri Leena

Luhtaselle. Selvityksen mukaan vuosittain ratkaistavan noin 140.000 riidattoman velkomusasian käsittelyyn sitoutuu oikeuslaitoksessa 212 henkilötyövuotta, josta maksetaan palkkoja ja palkkioita yhteensä 7,2 miljoonaa euroa vuodessa. Käsittelyn edellyttämien henkilökohtaisten työtilojen ja työvälineiden ylläpidosta ja kulumisesta aiheutuu vuosittain 2,5 miljoonan euron kustannukset. Näin ollen yhden riidattomassa velkomusasiassa annetun ratkaisun keskimääräinen tuotantokustannus on noin 70 euroa. Summaarisesta velkomusasiasta valtiolle menevä oikeudenkäyntimaksu on 72 euroa.

Yli 80 % riidattomista velkomusasioista päättyy haasteen mukaiseen tuomioon ja noin 18 % jää silleen yleensä maksun takia. Istunnossa käsitellään 0,6 % ja noin 0,05 % kanteiden kokonaismäärästä hylätään kokonaan.

Vaikka työryhmä myöntääkin sen kiistattoman tosiasian, että oikeus-

laitoksen toiminta riidattomissa velkomusasioissa on varsin tehontonta, parhaaksi vaihtoehdoksi katsottiin kuitenkin velallisten oikeusturvan kannalta käsittelyn säilyttäminen tuomioistuimissa.

Siirto tuomioistuinten kesken mahdolliseksi

Työryhmän ehdotuksen mukaan riidattomien velkomusasioiden käsittelyä voitaisiin tehostaa mahdollistamalla niiden siirtäminen käräjäoikeudesta toiseen. Asioita ei tarvitsisi välttämättä käsitellä velallisen kotipaikan tuomioistuimessa kuten nykyisin, vaan niitä voitaisiin valtakunnallisesti siirtää käsiteltäväksi käräjäoikeuksiin, joissa on vapaata kapasiteettia.

Samanaikaisesti voitaisiin jatkaa käräjäoikeusverkoston kehittämistä suuremmiksi yksiköiksi ja toteuttaa henkilöstön vähennykset eläkkeelle siirtymisten muodossa.

Haaste tavallisena kirjeenä

Riidatonta velkomusasiaa koskeva haaste voitaisiin työryhmän mielestä toimittaa vastaanottajalle tavallisena kirjeenä. Nykyisin haasteen antaa useimmiten tiedoksi haastemies. Ehdotuksella säästettäisiin henkilötyötä ainakin kahden miljoonan euron edestä.

Vastaaajien oikeusturvan ei arvioida muutoksen vuoksi heikentyvän, sillä heillä on mahdollisuus saattaa asiansa tarvittaessa uudelleen käsiteltäväksi. Ehdotettu tiedoksiantomenettely on käytössä hallintoasioissa, joissa usein on kysymys paljon isommista taloudellisista intresseistä kuin riidattomissa velkomuksissa.

Suomessa on nykyisin käytössä myös todisteellinen postitiedoksianto, jossa vastaanottaja palauttaa todistuksen haasteen vastaanottamisesta taikka noutaa haasteen postista. Käräjäoikeudet kuitenkin käyttävät ensisijaisesti haastemiesten toimittamaa tiedoksiantoa, josta on suoritettava tiedoksiantopalkkion lisäksi useimmiten matkakulujakin.

Sähköinen asiointi tehostuu

Ehdotuksen mukaan otettaisiin käyttöön internetissä toimiva asiointiliittymä, jonka kautta velkoja voisi lähettää haastehakemuksen riidattomassa velkomusasiassa. Konekielisen

haastehakemuksen käsittelymaksu olisi alhaisempi kuin paperilla tehdyn hakemuksen.

Sähköisiä hakemuksia tekevät nykyisin vain suurimmat perintäyhtiöt erityisen käyttöyhteyden avulla, joka edellyttää lupaa ja lisäksi laitteiden ja ohjelmistojen hankintaa.

Sähköisen asioinnin ja tuomiorekisterin kehittäminen toisi muitakin uudistuksia: velkoja voisi hakea saatavansa ulosottoa jo haastehakemuksen yhteydessä. Nykyisin velkojan on tehtävä ulosotosta erillinen hakemus, johon on liitettävä käräjäoikeuden tuomio kirjallisena.

Velallisen asemaa parantavia ehdotuksia

Työryhmä esittää kehitettäväksi menettelyä, jossa velallinen voisi antaa velkojalle suostumuksen saatavan suoraan ulosottoon jo siinä vaiheessa, kun velkomusasia ei ole vielä edennyt tuomioistuimeen saakka. Näin velallinen välttyisi asian tuomioistuin käsittelyltä ja siitä aiheutuvilta kuluilta ja merkinnöiltä luottotietorekisteriin.

Myös velallisen velvollisuuteen korvata perinnästä ja oikeudenkäynnistä aiheutuneita kuluja velkojalle ehdotetaan muutoksia.

Oikeudenkäyntikulujen tuomitseminen saatavien lukumäärän perusteella kannustaisi velkoja työryhmän mielestä yhdistämään samaa vastajaa kohtaan esitettävät vaatimukset samaan kanteeseen, jolloin velalliselle aiheutuva kokonaiskulurasitus pienenee. Oikeudenkäyntikulujen sitominen vaatimuksen pääomaan edistäisi työryhmän mukaan maksukyvyttömyystilanteiden hoidon aiheuttamien kustannusten oikeudenmukaista jakautumista velallisten kesken. Vastajan oikeudenkäyntikuluvastuun suuruus määräytyisi saatavan pääoman prosenttiosuutena. Lisäksi asetettaisiin kulukatto, etteivät oikeudenkäyntikulut muodostuisi kohtuuttomiksi suurten saatavien osalta.

Mietinnön viimeistelyvaiheessa siihen lisättiin esitys yhteisestä kulukatosta vapaaehtoiselle ja oikeudelliselle perinnälle. Siinä velkojan mahdollisuus saada korvausta perintätoimenpiteistä olisi sama valitusta menettelystä riippumatta. Järjestelmä takaisi sen, etteivät perintätoimistot voisi kasvattaa omaa liiketulostaan käyttämällä velallisen kannalta kallista menettelyä. Vapaaehtoisen perinnän yhteydessä suoritettujen toimenpiteiden otettaisiin huomioon oikeudenkäyntikuluvastuuta alentavana tekijänä.

Velkoja kantaisi työryhmän ehdotuksen mukaan riskin siitä, että perintätoimenpiteet ovat tehokkaita ja tilanteeseen nähden oikein valittuja. Kulusääntelyllä vaikutettaisiin paitsi kustannusten oikeudenmukaiseen jakautumiseen myös siihen, että velkojapuoli omaksuu velallisen kuluvastuun kannalta kohtuullisia, tuomioistuimen työtaakkaa vähentäviä ja kokonaistaloudellisesti arvioituna tehokkaita menettelyjä.

Kehittämisehdotukset tuovat merkittäviä etuja

Ehdotettujen uudistusten riidattomien velkomusasioiden käsittelyssä arvioidaan tuottavan noin sadan henkilötövuoden säästön, joka vastaa neljän miljoonan euron vuotuisia palkkakustannuksia. Henkilövähennykset toteutettaisiin eläkkeelle siirtymisten myötä.

Taloudellisten säästöjen lisäksi työryhmä uskoo esittämiensä muutosten tekevän saatavien perinnästä kaikkien osapuolten kannalta joustavampaa, edullisempaa ja nopeampaa.

Varatuomari Timo Mäki on Lindorff Oy:n varatoimitusjohtaja

TULOSSA

**Luottomiehet Golf
30.5.2007**



**Lisätietoja seuraavassa
Luottolinkissä**



From Glen Bullivant:

It is sometimes difficult to believe how time passes so quickly, but here we are again with another Newsletter. As you read this issue, the European Union will have grown further with Bulgaria and Romania joining the family of nations which makes up this varied melting pot of culture language, history and tradition. This has refuelled debate in the United Kingdom on those two stalwarts of UK concern – immigration and the Euro. Actually, the Euro seems now to be sliding much further down the political menu as far as both citizens and politicians concerned. Even the support that had hitherto been expressed amongst UK business has shown signs of diminishing. Research carried out by the Credit Management Research Centre (CMRC), University of Leeds Business School and home of the Institute of Credit Management Chair in Credit Management, together with Atradius, number two in the world credit insurance market, has revealed some interesting pointers. Their UK Export Survey 2006 has indicated that if a referendum on the Euro in the UK was held in 2006, 56.7% of UK exporters would reject the single currency, with 43.3% in favour. This compares to a “yes” of 50.2% and a “no” of 49.8% back in 2002. Much has happened in four years!



Immigration, however, is heatedly discussed, and this topic dominates the pages of the tabloids and the quality broadsheets alike. In 2006, the population of the United Kingdom topped 60 million for the first time and the prospect of free movement of labour from the new member states of Bulgaria and Romania has refuelled the speculation of economic migration on a grand scale, much as the pessimists had feared on the accession of Poland to the EU. What is certain is that this debate is as heated in Holland, Germany, France and other countries just as it is in the UK. Add to that the ever present security problems surrounding flying and living a normal daily life, and one cannot help but get the impression that at a time when the EU extends its borders even further, its very member states are beginning to look ever more closely at their very own borders. Life really can be a conundrum these days!

Customer service and customer satisfaction appears to be climbing up the flagpole of most forward thinking companies at long last, and to nobody's surprise, credit management is at the very heart of that process. All of us in credit management have always known that a satisfied customer is always far more likely to pay (and pay on time) than one who feels that he has been let down. Give anyone an excuse not to pay, and they will grab it with both hands, so why it has taken so many companies so long to grasp that concept has to be a bit of a puzzle. The answer probably lies with the accountants (apologies to all accountants out there!). If the driving force behind commercial decisions on efficiency is purely financial, it is almost inevitable that something somewhere suffers. This can all too often be the service offered to customers – minimum order values, “streamlined” delivery timetables, automated “help desks”, and the dreaded telephone complex of “Press 1 for this, Press 2, for that, Press 3....etc. We all know that staff is an expensive outlay, but unless we utilise knowledge and experience, we spend vast sums of money on hardware and software and end up distancing ourselves even more from our customers and their requirements. Getting close to our customers is what we in credit do best, so it is obvious that credit management and customer service are two sides of the same coin.

Credit management and customer service know no boundaries or borders. I spend much of my time wandering around the European Union talking to colleagues in France and Germany, Holland and Denmark, Spain and Italy, and wherever I go I hear the same thing – meet customer needs fully and payment is easier. Let the customer down, and the fight is on. It is a tough world out there, but the one who gets it right first time, every time is the one who wins.

FECMA members:

Austria www.credit-manager.at
 Belgium www.ivkm.be
 Denmark www.dkforum.dk
 Finland www.luottomiet.fi
 France www.afdcc.com
 Germany www.credit-manager.de

Ireland www.iicm.ie
 Italy www.acmi.it
 Malta www.macm.org.mt
 Netherlands www.vvcm.nl
 Sweden www.kreditforeningen.se
 United Kingdom www.icm.org.uk



PRESIDENT'S COLUMN

by **Jan Schneider-Maessen B.ec.CCM**, President of the Federation of European Credit Management Associations
Vorsitzender des Vorstandes Verein für Credit Management e.V.

Dear Credit Manager, dear colleagues,

first at all I would like to wish you a "Happy New Year". The Year 2007 is already 2 weeks old and for me it seems more and more that time flies by. Since the election in Venice in October last year I am the new President of the Federation of European Credit Management Associations and in this function I was asked by Glen Bullivant to introduce a President's Column to this Newsletter. And I am very glad to do so.



The question you are probably most interested in seems to me the following:

"What should and could be the role of FECMA for every member state members?"

My vision concerning the above stated important question is as follows:

1. FECMA should increase the possibility for every single member to get in contact with his/her colleagues from all different member countries.
2. FECMA should introduce one or more courses concerning the differences in Credit Management all over Europe and this country by country.
3. FECMA should introduce itself as "the" organization, where all European Credit Managers meet each other.

We always used to live and will live in a global world – once in a time more and once in a time less. Today the degree of globalization is increasing again. And today the level of globalization reached a degree, where the leading economists are talking about a phenomena of the so called "**Glocalisation**". Therefore it is important for us to increase our knowledge concerning different cultures, languages and of course practices.

Therefore, the FECMA Council decided to put its emphasis on exchanging the content of the different Credit Management courses of each member country under each others in the past. Which is just a first step of receiving knowledge about each others practices. The second step would be that we introduce courses for Credit Managers where they receive the necessary knowledge concerning the Credit Management practices of every single European country. Once we started to exchange our academic knowledge concerning Credit Management we noticed, that the academic level is quite similar to each other. But we also noticed very important differences, which are basically based on the different legal systems, the language and most important the cultural differences.

Therefore, during the next two years, I would like to put most of my efforts in establishing FECMA as the organization in Europe, where all Credit Managers can exchange their know-how and practices under each others.

Yours sincerely,
Jan Schneider-Maessen

Contribution from Sweden

This year's Big Credit Prize went to Susanne Hermelin

Each year, the Swedish Credit Association awards the 'Big Credit Prize' to someone who has made a major contribution to the credit field.

Susanne Hermelin at Dell won the prize in 2005 and the jury's basis was: "Susanne Hermelin has been awarded this prize because she has spent the year building up Dell's credit function in Southern Africa. Susanne has used her many years of competence and great interest in credit issues, plus her good management experience, to build up an organisation with efficient work procedures and staff in a short space of time. Susanne has demonstrated a sense of purpose and efficiency, and built up an organisation in the above environment that supports the company's credit and risk management".

Continue on page 3....



1. How does it feel to be awarded the Big Credit Prize?

I feel really honoured to receive this prestigious award. It's something I'll remember for the rest of my life. My own company has also noted the distinction, so it's not just significant to Dell in Sweden but worldwide. I myself have looked up to those who won the Big Credit Prize before me. Now I'm the person others are looking up to, which is nice.

2. Why were you awarded the prize?

I was awarded the prize for my work in Southern Africa in 2004-2005. That was when I built up credit operations within Dell in Johannesburg in the same way as I did at Dell AB for the Nordic credit department in Stockholm, through many years of competence in credit issues and good management experience. It took me nine months to transform a poorly functioning credit operation into an efficient organisation for customer claims, lending and risk management. Before I left Johannesburg, I also recruited a credit manager who has successfully taken over.

3. How important are the credit issues in your company?

Credit issues are extremely important to Dell, since we work through a direct model involving a low level of tied-up capital and risk-taking to optimise our results.

4. What do you think is important for lenders to focus on?

As a lender, it's important to keep up with the development because we live in a 'fast-moving world' where the lending conditions and claims operations can change rapidly.

5. Why are you a member of the Swedish Credit Association?

I'm a member because of the good network that comes with the association. You also receive constant information on innovations within our sector through the member's magazine as well as from people holding lectures at the association's meetings.

6. Any more you want to add?

Working in Southern Africa is very different from working in Sweden. As a manager, you have to show that you're a manager in a different way from when you're working in the Nordic Countries. You also have to run your employees differently from the way you do here at home. But I was clearly proactive in absolutely the right way. The employees' questionnaires sent by Dell in Stockholm and Johannesburg show that both of the teams gave me the highest mark as a manager. That's good – it shows I did well.

When I was offered the option of building up the credit operations in Southern Africa, I had no hesitation, even though it would mean a long absence from my family and friends. I believe that people regret not taking such a chance, and it's had the effect of developing me as both a manager and a person.

Today, I have a new role at Dell and am working as a project manager with our new global claims system, and I've recruited a new credit manager in the Nordic Countries who's successfully taken over that role.

FACTS ABOUT DELL

The company was founded in 1984 by Michael Dell. It sells IT systems directly to private persons and companies. Dell is currently one of the world's major companies with over 65 000 employees.

Contribution from Finland

Ulla Heikkilä, Chairperson
Luottomiehet – Kreditmännen r.y.

Statutory expiration of receivables should only apply to recession-era debts

The Finnish parliament is currently working on a proposed amendment to the Enforcement Act whereby all receivables would expire at the end of the 15th year following the date on which the related judgment ordering payment became enforceable. Guarantors, whether natural persons or companies, would also be released of liability along with the debtor. No statutory time limit exists on the liability of debtors anywhere else within Europe or in the world.

The rationale offered for the proposed legislative amendment is that Finland is still estimated to have at least 20,000 recession-era debtors who have not accepted the voluntary debt restructuring settlements offered by their creditors or filed for financial reorganisation. The amount of recession-era liabilities in the debt enforcement system totals EUR 1,608 million, which represents some 35 per cent of the current aggregate debt enforcement volume. These old debts generate EUR 35 million in annual remittances to creditors, which is probably the key reason why debtors with the ability to pay have not wanted to voluntarily restructure their debts.

Continue on page 4



However, under an amendment to the Enforcement Act that went into effect in the spring of 2004, enforcement will end with respect to some EUR 1,500 million of recession-era debt on 1 March 2008, and the remainder will also become unenforceable within the following couple of years. These limits on enforceability effectively ensure a chance for recession-era debtors to regain their human dignity and put a stop to life-long financial liability and related social and societal problems.

The statutory expiration of receivables constitutes more drastic interference with constitutional property rights since it limits more than just enforcement. The Constitutional Committee of the Parliament has deemed it possible to redefine the property rights of creditors in connection with the Debt Restructuring Act on acceptable grounds and provided that such regulation is required by compelling social needs. However, the position of creditors may not become unreasonable even on an individual basis.

What is the compelling social need on the basis of which receivables whose enforceability period has run out have to be declared expired? According to the government bill the financial situation of a debtor should be as clear as possible to prevent uncertainty in relation to the possible unwinding of asset transfers through a recovery action brought against the debtor's estate after his death.

In other words, the opposing interests are in reality the creditor's right to recover the credit extended and the hopeful anticipation of the debtor's heirs with respect to a potential inheritance.

Only one MP remembered the words of Georg Malmsten's song in the course of the preliminary debate according to which "one always has to repay what one borrows in this world". No one addressed the protection of property rights guaranteed under the constitution. The statements made reflected guilty consciences about poor recession-era management. By legislating the expiration of even crime-related liabilities based on the simple passage of time as a permanent part of our legal system, politicians are washing their hands of the matter and forgetting about the losses suffered by creditors.

One would hope that at least the Constitutional Committee would include members who would calmly weight all constitutional rights on the same basis. Recession-era debts could very well be forgiven through specific legislation. The expiration of receivables should, in any event, allow for the two years following the end of the enforceability period during which the creditor is able to petition a court of law for extended enforceability on the grounds that the debtor has materially through his or her actions hindered the creditor's ability to collect.

REFORM OF PROCEDURE CONCERNING RECOVERY OF UNCONTESTED DEBTS

The Committee proposes streamlining and reform of the processing of uncontested debts

The processing of payment demands concerning uncontested debts, i.e. so-called summary matters, should continue to take place in the courts, in the opinion of a Committee set up by the Ministry of Justice. It proposes that the processing of these matters be streamlined by several reforms. The Committee investigated two alternatives in which the processing of uncontested debts would either continue to take place in the courts or would be delegated to private collection agencies or the State Debt Recovery Office. The best option, in terms of the legal protection of debtors and financially, was the continuation of processing in the courts.

Uncontested debts are the kind of simple and clear matters that the district courts can resolve through a written procedure. Most of them involve, for example, invoices that have been left unpaid, and the recovery of unpaid rents and credits. Some 140,000 uncontested debts are handled by the district courts every year. The Committee proposes that the processing of uncontested debts could be streamlined by making it possible to **transfer them between district courts**. There would not necessarily be any need to process the matter in the court of the debtor's domicile as now happens, but they could be transferred within Finland for processing by those district courts that have free capacity.

The Committee proposes that a summons concerning an uncontested debt could be delivered to the recipient **by normal mail**. Currently, the summons is often delivered by a summoner. The Committee also proposes the introduction of an **Internet-based channel**, through which any creditor could make application for a summons concerning an uncontested debt. The processing fee for such an electronic application for a summons would be lower than an application made on paper. At the present time, electronic applications are only made by the largest collection agencies by means of a special user connection.

The development of electronic applications and an electronic register of court decisions would also make other reforms possible. The Committee proposes that **the creditor could apply for the recovery of his debt at the same time as he applies for a summons**. Currently, the creditor must make separate application for debt recovery after the court has issued a decision.

The Committee proposes the development of a procedure in which the debtor **could give the creditor his consent for the direct recovery of a debt** before the payment demand is presented at the court. By giving his consent, the debtor would avoid the matter being dealt with by the court and the accompanying costs.

Source: Ministry of Justice

Mediatiedot 2007

**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, 050 427 3517

**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
Pia Huovinen
Äyritie 8 A, 01510 Vantaa
040 563 7911
(09) 7594 6202
pia.huovinen@painotuote.fi
www.painotuote.fi

Aineistotiedustelut:

Raimo Elovaara
KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote
050 323 8066
raimo.elovaara@painotuote.fi
aineisto-pc@painotuote.fi
aineisto-mac@painotuote.fi

Aineisto-osoite:**Ilmoitushinnat**

Ilmoituskoko
Keskiaukeama
Takakansi + s.2. á
1/1 muut sivut
1/2 sivu
1/4 sivu

Mustavalkoinen	4-värinen
1010 €	1350 €
600 €	940 €
450 €	790 €
250 €	590 €
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

Maksuosoite

Maksun saaja:	Luottomiehet ry
Pankkiyhteys:	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**

2/2007
3/2007
4/2007

Aineisto

22.03.2007
09.08.2007
11.10.2007

Ilmestyy

12.04.2007
30.08.2007
01.11.2007

Painos:

1000 kpl

ISSN 1457-7909

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET • KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

Background to European Credit Management Organisations and their respective Credit Environment

November 2006

Participating Countries:

Instituut voor Kredietmanagement – **Belgium**

Dansk Kredit Forum – **Denmark**

Luottomiehät Kreditmannen ry – **Finland**

Association Francaise des Credit Managers et Conseils – **France**

Verein Credit Management e.V – **Germany**

Irish Institute of Credit Management – **Ireland**

ACMI – **Italy**

Malta Association of Credit Management – **Malta**

Nederlandse Vereniging voor Credit Management – **Netherlands**

Svenska Kreditföreningen – **Sweeden**

Institute of Credit Management – **UK**

It is to be noted that all information and data provided in this paper was extracted from the responses of the questionnaires sent to the FECMA Members. Information and data is the sole responsibility of the individual association / institute providing such data.

Ten national credit management associations / institutes took part in this exercise as indicated on the front of this paper.

2.0 Findings

2.1 Credit Management Associations

The first section of the Questionnaire focused on the National Credit Management Associations / Institutes.

It transpired that every Association or Institute has its own objectives and aims which may differ from other organisations, members of FECMA. The structure and composition of the associations may also differ from one another, as well as the functions and roles of these credit management associations.

Table 2.1 shows data pertaining to individual FECMA members.

Table 2.1 shows that although some associations have been established for more than thirty years, with the Institute of Credit Management of the UK dating back to 1939, other associations have been recently established, as is the case in Belgium, Malta and Germany.

The number of members also differs considerably from one country to another, with the largest association being the ICM of the UK.

However, interesting to note is the fact that every association provides some type of education to its members. Education programmes include seminars, conferences, congresses, workshops and also recognised academic courses leading to certificates and diplomas in credit management.

Periodic Magazines and Newsletters are also common to all associations. Magazines and Newsletters are considered to be an important communication tool with their members. Nevertheless, all associations organise various meetings for their members both at national and regional level.

The structure and composition of each national credit management association has been developed to satisfy the needs of the members. This also applies to the fees structure of every organisation. Table 2.2 establishes the composition of each association and the relative membership fee structure.

	Established	Number of Members	Education Programmes	Meetings with Members	Newsletter & Magazines	Job Vacancies
Belgium	2006	50	Course	10	Yes	No
Denmark	1980	80	Course	3 – 6	e-Newsletter	No
Finland	1961	804	Seminars	2	Luottolinkki	<i>Not Avail</i>
France	1970	906	Conferences Congress	10 & other	Fonction credit	Via www
Germany	2002	500	Cert CM Cert CC	10 – 15 & Other	Der Credit Manager	Via www
Ireland	1964	474	Distance & e-learning	6	Yes	Via www & e-zine
Italy	1974	708	Education program & seminars	10	ACMI news magazine	Via website
Malta	2001	<i>Not avail</i>	ICM Cert & diploma Seminars Workshops	3 – 6	e-Newsletter	No
Netherlands	1990	800	CCP CCM	6	De Credit Manager	Via www
Sweden	1968	700	Seminars	13	Kreditnytt	No
United Kingdom	1939	8500	Cert & Dip in Credit Management	6 - 8	Credit Management	Via www & magazine

Table 2.1 Background to National Credit Management Associations

	Corporate	Individual	Both	Membership Fees (Euros)
Belgium			X	375 / 125
Denmark	x			396
Finland		x		35
France	x			340
Germany			X	495 / 195
Ireland			X	595 / 195
Italy		X		
Malta	x			Based on t/o
Netherlands		x		142.5
Sweden	x			165
UK		x		19 – 89.5

Table 2.2 Membership Structures

Credit Management Associations provide valuable information through their websites. Members are encouraged to browse through these sites in order to learn from topical news and to share opinions and ideas. However, some associations use their website to provide data pertaining to credit history through a secured area in their website. Table 2.3 identifies the information provided by each association via web portals.

	Information	address
Belgium	General	www.ivkm.be
Denmark	Education Board info Comments Others	www.dk-r.dk
Finland	Education Jobs News Forum	www.luottomieht.fi
France	Education Task groups Jobs Economic Data	www.afdcc.com
Germany	Education Jobs Activities News Reports	www.credit-manager.de
Ireland	Events Education	www.iicm.ie
Italy	Events Education Jobs Task groups	www.acmi.it
Malta	Education Articles Publications Events & Activities News Credit History	www.macm.org.mt
Netherlands	Education Task Group Jobs Economic Data Events	www.vvcm.nl
Sweden	Agenda Task Groups Members Conferences	www.kreditforeningen.se
UK	Education Events & Activities Bookshop Jobs Members Forum Research Papers	www.icm.org.uk

Table 2.3 Associations' Web Portals

2.2 European Countries' Economy

Since economic data changes over time, it is wise to browse through the following websites for updated information:

In addition, the following data pertaining to credit management was revealed by the ten participant FECMA members.

AveragePayment Terms Payment Delays PaymentDuration Public PaymentTerms Public PaymentDelay Public PaymentDuration Number of Bankruptcies

2.3 European Directive on Late Payments 2000/35/EC

A published leaflet of the Directorate-General for Enterprise of the European Commission on late payment revealed that in Europe, one out of four insolvencies is due to late payment resulting in a loss of 450,000 jobs each year. The payment delays in commercial transactions across the EU are quantified at EUR 90 billion a year (around Lm39 billion per year) and they account for EUR 10.8 billion in terms of lost interest. Additionally, outstanding debts worth of EUR 23.6 billion are lost every year through insolvencies caused by late payment.

The purpose of this law is therefore, to protect creditors supplying goods and services in receiving adequate compensation. This compensation is primarily in the form of interest at rates higher than those normally applied, when payments owed for the price of goods / services are not effected on the due date, whether this time is agreed upon between the parties or automatically applicable "ex lege".

This Directive covers all commercial transactions, whether in the private or the public authority or even between the private and the public sectors. The definition of public authority, given in this same law, states clear that it means the Government, Local Councils and other public bodies which are financed for the most part by the State or Local Councils.

This law does not apply to transactions made with consumers, to claims made for torts and quasi torts, and to payments made as compensation for damages including from insurance companies.

	WWW economic data
Finland	www.vm.fi/english www.bof.fi/eng
Germany	www.destatis.de/e_home.htm
Ireland	www.esri.ie
Malta	www.gov.mt www.centralbankmalta.com
UK	www.statistics.gov.uk

Table 2.4 Economic Data Websites

	Average Payment Terms	Payment Delays	Payment Duration	Public Payment Terms	Public Payment Delay	Public Payment Duration	Number of Bankruptcies	Established Companies
Belgium	35	17	52	52	23	75	7,799	18,865
Finland	21						2,272	26,876
France	52.3	14.1	66.4	50.3	18.4	68.7	40,600	318,800
Germany	26	16					118,274	928,000
Ireland								
Italy	70	15	85	90	338	428	115,583	421,291
Malta	60	varies						4,000
Netherlands	30	45-60		30	45-60			
Sweden	29	2	31	31.4	6.5	37.9	6,600	39,300
United Kingdom	22						46,650	394,000

Table 2.5 Payment Practices in European Countries

All EU Member states are obliged to transpose this Directive into their own national legislation.

Questionnaire asked the date of the transposition of this Directive into the national Legislation and its effectiveness, including the interest calculation.

It is evident that the EU Directive re-

garding late Payment in Commercial Transactions has been transposed accordingly by all countries with very little or no effectiveness. It also shows that interest charged on late payments are in accordance to the EU Directive (7% plus the European Central Bank Rate). However, in the UK and Germany, the interest on commercial late payment is 8% plus the ECB intervention rate.

	Transposed on	Effectiveness	Interest Charged
Belgium	August 2002	Not evident	
Denmark	May 2001	Not evident	7% + ECB rate
Finland	May 2002	Not evident	7% + ECB rate
France	May 2001	Not evident	7% + ECB rate
Germany	January 2002	No measure	8% + ECB rate
Ireland	August 2002	Not evident	7% + ECB rate
Italy	October 2002	Not evident	7% + 2,83
Malta	July 2005	Still early	7% + CBM rate
Netherlands	End 2002	Not evident	Contract basis
Sweden	May 2001	Not evident	Unclear
UK	1998	Slight improvement	8% + ref interest

Table 2.6 Transposition & Effectiveness of EU Directive 2000/35/EC

2.4 Credit Management Practices

Each European country has its own specific legislation, regulations, payment and collection practices, different sources of information and risk minimisation tools.

Table 2.7a & 2.7b compare and contrast differences and similarities between countries.

	Belgium	Denmark	Finland	France	Germany
P & L Accounts Publication	Full	Full	Full	Full	Depends
Penalties if not published	Yes	Yes	Yes	Yes	Depends
Method of Payment (Domestic)	Wire Electronic	Wire D Debits	Wire	Wire	Bank trf
Method of Payment (Export)	various	LC Wire	Wire Swift	Wire DC Deposit	
Cash Collection methods	Letters	Letters Phone	Letters Phone Legal	Email Phone Letter	Letters Phone
Actions against drawers of Dishonoured Cheques	Yes – Info made public	Yes		Yes	Yes
Credit Reference Agencies	Graydon D&B	D&B KOB RKI Debitorregistret	Asiakastieto D&B	Coface BeD BEIC	DID Creditreform Burgel Atradius
Cash collection / Legal actions	Intrum	Lindorff Connection F Advokater K Inkasso I Danmark	Intrum Lindorff Eräpäivä	Intrum F Creances Recofact Serecco	Lawyers
Credit Insurance	Euler Hermes Atradius Coface Delcredere	Atradius	Euler H Atradius	Euler Hermes Atradius Coface AIG	AK Coface EHK Gerling Alevis
Factoring Companies	Fortis IFB Eurofactors	Atradius Nordisk	Aktiv	Eurofactor Atradius GE Capital Factorem Cofacredit Fortis	AK Coface Atradius DF Bank Dresdner F InfoScore Fortis
Use of European Arbitration	Nil	No		No	no

Table 2.7a Credit Management Practices

	Ireland	Italy	Malta	Netherlands	Sweden	UK
P & L Accounts Publication	Full	Full	Full	Full	Full	Full
Penalties if not published	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Method of Payment (Domestic)	Cheque D Debit Electronic	Wire	Cheque Electronic	Wire	Wire	Cheque BACS
Method of Payment (Export)	Electronic LC	Wire, L/C Down payment	Swift Electronic	Wire LC	Wire	BACS Swift Draft
Cash Collection methods	Letters Phone	Emails Phone calls letters	Letters Phone	Letters Phone emails	Email Phone Letters	Letters Phone
Actions against drawers of Dishonoured Cheques	Yes	Yes	Yes		Yes	Yes
Credit Reference Agencies		Lince Altares Crif Experian Cerved Bureau Van Dijk	MACM	D&B Experian	UC Soliditet	Equifax Experian ICC D&B Graydon
Cash collection / Legal actions		Altares Lince / Finservice Crif / Cribis teleservice Intrum	Lawyers	Intrum Incasso NIB Transfair AB CreditForce	Intrum Svea Gothia Kapitalkasso	
Credit Insurance		Euler Hermes Atradius Coface	Nil	Atradius Euler Coface	Euler Atradius Coface	AON Atradius Coface ECGD Euler
Factoring Companies		Ge commercial finance Coface Fortis / Atradius Unicredit Factoring Intesa	Nil	IFN ING L Landen FCF	Amfa Gothia Svea	
Use of European Arbitration		No	no	No	no	No

Table 2.7b Credit Management Practices

2.5 The Credit Manager

The last section of the Questionnaire focused on the Credit Manager in every country. Table 2.8 shows the findings from the research study.

2.6 Other Activities

Credit management associations take part in other activities, especially lobbying. Lobbying issues vary according to the country and it is done with the respective governments.

Those associations which do not currently lobby are in the process to form the appropriate structure to do so. It is only through effective lobbying that the members of the associations / institutes will benefit from improved credit environment.

	Belgium	Denmark	France	Germany	Ireland	Italy	Malta	Netherlands	Sweden	UK
Average Salary (Euros)	48K – 84K	68.9K	49.4K	25K – 50K	55K – 60K	40/60K		50K	50K	45K-60K
Average Age			41	31-50	40-50	31-40		45	45	35-60
Men / Women				78% / 22%	60%/40%	25%		81%/19%	80%/20%	Equal
Gender equality			No		Yes		Yes		Yes	Yes
Reporting	CFO		CFO General Manager		Fin Dir	CFO	CEO Fin Cont	CFO GM	F Cont	CC
Education Level	Bachelor Masters		Masters High School University Grad	High School Econ background	Degree diploma	Degree	A Level	High School	GM	MICM FICM

Table 2.8 The Credit Manager

Pääomasijoittaminen

- mitä tuotto prosenttien takana?

Luottolinkin numerossa 3/2006 kerrottiin Suomen Asiakastieto Oy:n omistuksen siirtyneen yli 90 prosenttisesti Lontoosta johdetun GMT Communications Partnersin hallinnolle rahastolle. Kaupasta kertoneen Suomen Asiakastiedon tiedotteen mukaan GMT on informaatio- ja tietoliikennealan yrityksiin sijoittava pääomasijoitusyritys.

Pääomasijoittajat ovat hankkineet aikaisemminkin omistuksia perintä- ja luottoalalla toimivista yrityksistä. Myös pääomasijoittajien tekemiä yritysjärjestelyjä on tapahtunut.

Pääomasijoittamiseen ohjatun rahan määrä on kasvanut voimakkaasti viime vuosina. Euroopassa vuonna 2005 kerättiin pääomarahastoihin yli 70 miljardia euroa, yli kaksi kertaa enemmän kuin edellisellä vuonnalla ja huomattavasti enemmän kuin huippuvuonna 2000. Vuoden 2006 luvut tulevat lisäksi ylittämään edellisen vuoden luvut ja vuodelle 2007 ennustetaan edelleen kasvua.

Yhdysvalloissa, jota voidaan pitää pääomasijoittamisen kotimaana, kerättiin huippuvuonna 2000 pääomarahastoihin varoja 177 miljardia dollaria. Vuoden 2006 yhdeksän ensimmäisen kuukauden aikana kerätyt varat ovat olleet jo 160 miljardia.

Mitä pääomasijoittaminen on?

Pääomasijoittamisella tarkoitetaan laajemmassa merkityksessä sijoitusten tekemistä sellaisiin julkisesti noteerattomiin yrityksiin, joilla on hyvät kehittymismahdollisuudet. Pääomasijoittaja ei ole pysyvä omistaja, vaan pyrkii irtautumaan yrityksestä sovitun suunnitelman mukaisesti.

Pääomasijoitukset tehdään ensisijaisesti oman pääoman ehtoisiin sijoituksina tai välirahoituksena. Välirahoituksella tarkoitetaan menettelyä, jossa rahasto antaa yritykselle lainan ja sen ohella saa optioita osakemerkintään, niin sanottu mez-

zanine -rahoitus. Pääomasijoittajan tarkoituksena on osallistua yrityksen kehittämiseen ja edistää yrityksen arvonnousua. Arvonnousu realisoituu irtautumisvaiheessa, jolloin pääomasijoitusyhtiö luopuu osuudestaan kohdeyrityksessä.

Tässä esityksessä keskitytään rahastomuotoiseen pääomasijoittamiseen. Pääomarahastoille on tyypillistä, että ne ovat erillisen hallinnointiyhtiön hoitamia ja ne keräävät rahastoissa olevat varat vapailta markkinoilta, yleensä institutionaalisilta sijoittajilta kuten vakuutusyhtiöiltä, eläkeyhtiöiltä, pankeilta ja julkiselta sektorilta, mutta mukana voi olla myös yksityisiä sijoittajia tai sijoitusyhtiöitä. Pääomarahastoilla on myös käytössään suurimmat varat sijoitusten tekemiseen, ja ovat myös osallisina suurimmissa yritysostoissa.

Pääomarahastojen toimintamalli

Pääomarahastoilla itsellään ei tavallisesti ole henkilökuntaa, vaan niitä hoitaa erillinen hallinnointiyhtiö. Hallinnointiyhtiö kuitenkin mielellään rahaston kanssa samaksi kokonaisuudeksi. Hallinnointiyhtiöllä on myös määräysvalta rahaston varojen käyttöön.

Hallinnointiyhtiö perustaa pääomarahaston yleensä 10 vuoden määräajaksi. Ennen perustamista on tehty selvittämistyötä esimerkiksi sijoittajien hankkimiseksi ja sijoituskohteiden kartoittamiseksi. Rahastolla on tavallisesti tavoitekokoa, joka saattaa myös ylittyä, mikäli kiinnostuneita sijoittajia on riittävästi.

Oikeudelliselta muodoltaan rahasto on (Suomessa) kommandiittiyhtiö, mikä mahdollistaa sen, että sijoituksista irtauduttaessa kohdeyrityksistä rahastoon palautuvia pääomia ja voittoja voidaan maksaa sijoittajille joustavasti. Suomalaisissa rahastoissa hallinnointiyhtiö toimii vastuunalaisena yhtiömiehenä ja sijoittajat



ovat äänettäviä yhtiömiehiä. Ulkomaalaiset rahastot ovat periaatteessa samalla tavalla toimivia.

Pääomasijoittaja osallistuu aktiivisesti sijoituskohteen kehittämiseen ja kasvattamiseen esimerkiksi hallitustyöskentelyn kautta. Tavoitteena on luoda edellytykset yrityksen merkittävälle arvonnousulle. Sijoitusai-ka on keskimäärin 3–6 vuotta, jonka jälkeen yrityksestä irtaudutaan esimerkiksi pörssilistautumisen tai yrityskaupan yhteydessä. Pitempi tai lyhyempikään sijoitusai-ka ei ole harvinainen, koska pääomasijoittaja pyrkii joka tilanteessa toimimaan kannattavimmalla mahdollisella tavalla. Irtautumisen jälkeen sijoitetut varat sekä niille saatu tuotto palautuvat pääomarahastolle, josta ne edelleen jaetaan rahaston yhtiömiehille sovitun voitonjakopolitiikan mukaisesti.

Rahaston hoitokulut ja tuotto

Rahaston hallinnointiyhtiönä toimivalle vastuunalaiselle yhtiömiehelle maksetaan rahaston pääomien määrään perustuvaa hallinnointipalkkiota koko rahaston toiminta-ajalta. Hallinnointipalkkion määrä on tyypillisesti 1,5 – 2,5 % rahaston koosta. Rahaston koolla puolestaan

tarkoitetaan sijoittajien bruttositoumuksen määrää. Kun rahastosta tapahtuu irtautumisia, hallinnointipalkkion määrä pienenee irtautuvan yrityksen hankinta-arvoa vastaavalla määrällä.

Sijoittajat ovat oikeutettuja saamaan rahastoon maksamalleen määrälle tyypillisesti 6 – 8 %:n suuruisen koron (aitakorko, hurdle rate). Rahaston palauttaessa varoja sijoittajille, katsotaan palautus ensin kertyneen koron ja sen jälkeen pääoman maksuksi.

Rahasto tulee voitonjakovaiheeseen silloin, kun sijoittajat ovat saaneet koko maksamansa pääoman takaisin ja pääomalle lasketun koron. Tämä hetki on erittäin merkittävä, koska loppu on niin sijoittajille kuin hallinnointiyhtiöille ”puhdasta voittoa”, niin sanottua voitonjako-osuustuottoa (carried interest). Tyypillisesti voitonjakovaiheessa sijoittajat saavat 80 % tuotosta ja hallinnointiyhtiö 20 %. Jako-osuus voi kuitenkin vaihdella samoin kuin sijoittajille maksettava etuoikeutettu korkokin.

Edellä kuvattu on siis ihannetilanne, jossa lopulta jaetaan myös voitonjako-osuustuottoa. Todellisuudessa lienee myös niin, että valtaosa rahastoista on päässyt voitonjakovaiheeseen. Esimerkiksi suomalainen CapMan Oyj ilmoittaa koko historiansa ajalta sijoitusten arvonnousun keskimäärin 3,6 kertaiseksi ja sijoittajille kertyneen efektiivisen koron

(IRR) olleen 36 %. Sijoitusten joukkoon on mahtunut jokunen konkurs-sikin. Kovien tuottojen vastapainona on tietysti se, että kaikki pääomasijoittaminen on riskisijoittamista, eli periaatteessa mahdollisuus sijoituksen menettämiseen on olemassa.

Sijoittamisen riskiä hallitaan käytännössä hajauttamalla, eli yhdellä rahastolla on tavallisesti lukuisia sijoituskohteita. Käytännössä myös ajallinen hajauttaminen pienentää riskiä, koska rahaston sijoitukset tehdään usean vuoden aikana. Rahaston noin kymmenen vuoden toiminta-aika on tarpeeksi pitkä ylittämään talouden syklit ja ajoittaiset ylikuumenemiset. Lisäksi on todettava, että rahastot ovat voineet käytännössä valita sijoituskohteensa hyvin suuresta määrästä yrityksiä, jolloin pääomasijoittajien omistukseen on valikoitunut ”paras aines”.

Mielenkiintoisia suomalaisia sijoituskohteita

Olen edellä pyrkinyt kertomaan tiivistetysti oleelliset asiat rahastojen kautta tapahtuvasta pääomasijoittamisesta. Aiheesta saa ehkä konkreettisemman kuvan tutustumalla kahden suomalaisen pääomasijoitusalan toimivan pörssiyhtiön CapMan Oyj:n ja Amanda Capital Oyj:n toimintaan:

CapMan (www.capman.fi) on pääomarahastoja hallinnoiva yhtiö. Koska CapMan on pörssi-yhtiö, joutuu se kertomaan sangen yksityiskohtaisesti hallinnoimiensa rahastojen tilanteen. Yhtiön sivuilta voi siten ehkä paremmin kuin mistään muualta hankkia tietoa siitä, miten pääomasijoittaja käytännössä toimii. CapManin erikoisesta toimialasta johtuen sen arvioiminen perinteisin arvostusmenetelmin (tase, tuloslaskelma) on hankalaa. CapManin pää-tulonlähteet ovat juuri rahastoilta saatavat hallinnointipalkkiot ja voitto-osuustuotot. Viime vuosina CapMan on myös lisännyt omia sijoituksiaan rahastoihin, mikä on tasannut tulospääteluitä.

Amanda Capital (www.amanda-capital.fi) on puolestaan sijoitus-yhtiö, jonka varat on sijoitettu yksinomaan pääomarahastoihin. Hajautus on tehokasta, sillä sijoituksia on tehty yli 20 eri pääomarahastoon ja niiden kautta yli 200 listaamattomaan yhtiöön maailmanlaajuisesti. Amanda Capitalin kautta ei kuitenkaan saa tietoa yksittäisistä sijoituksista, koska rahastot pääsääntöisesti kieltävät sijoitussopimuksissa antamisen-tietojen edelleen levittämisen.

Mikko Heiskanen on sijoitus-toimintaan liittyvään juridiikkaan perehtynyt varatuomari.



Luottomiehet – Kreditmännen r.y.



FECMA

Federation of European Credit Management Associations

VARAA KALENTERISTASI 10.5.2007!

**Luottomiehet ry ja FECMA järjestävät yhdessä
seminaarin kansainvälisen luotonhallinnan erityispiirteistä
Euroopassa ja erityisesti Baltiassa sekä Venäjällä
Torstaina 10.5.2007 klo 12.00 – 17.00
Finlandiatalon Elissa-salissa
Helsingissä**

**Yksityiskohtainen ohjelma vahvistetaan maaliskuussa 2007.
Tilaisuuden puhujat ovat alansa huippuasiantuntijoita Suomesta sekä muualta
Euroopasta!**

Tilaisuus on maksuton!

www.luottomiehet.fi

www.fecma.eu

Hyvä tietää **luottotappioiden kirjauksesta**

Mitä laki sanoo?

Myyntisaamisten arvon alenemiset ovat velkojan kannalta menetyksiä, joiden käsittelystä säädetään laissa elinkeinotulon verottamisesta (EVL).

Vähennyskelpoisia ovat elinkeinotoiminnassa tulon hankkimisesta tai säilyttämisestä johtuneet menot ja menetykset. (EVL 7 §)

Menetys on sen vuoden kulua, jonka aikana se on todettu.

Menetys on sen verovuoden kulua, jonka aikana se on todettu, jollei jäljempänä muuta säädetä. (EVL 22 § 2 mom.)

Myyntisaamisen arvonaleneminen eli luottotappio saadaan vähentää silloin, kun arvonaleneminen on ilmeistä. **Arvonalenemisen lopullisuutta ei vaadita.**

Selvyyden vuoksi mainittakoon, että muun rahoitusomaisuuden (esim. lainasaaminen) osalta edellytetään lopullisuutta.

Edellä 7 §:ssä tarkoitettuja vähennyskelpoisia menetyksiä ovat muun ohessa:

2) myyntisaamisten arvonalenemiset sekä muun rahoitusomaisuuden lopullisiksi todetut arvonalenemiset 16 §:ssä säädetyin poikkeuksin. (EVL 17 § 2 kohta)

Jos verotuksessa vähennyskelpoiseksi hyväksytty luottotappio osoittautuu myöhemmin aiheettomaksi (saadaan suoritusta velalliselta), se luetaan tuloksi sinä verovuonna, jona aiheettomuus on todettu.

Veronalaisia ovat myös seuraavat oikaisuerät:

1) rahoitusomaisuudesta 17 §:n 2 kohdan nojalla tehtyä vähennystä vastaava määrä, siltä osin kuin omaisuuden käypä arvo verovuoden päättyessä on sen vähentämättä olevaa arvoa suurempi. (EVL 5 a § 1 kohta)

Myyntisaamisiin liittyvät luottotappiot esitetään tuloslaskelman erässä ”Liiketoiminnan muut kulut”.



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.



FECMA

Federation of European Credit Management Associations

BOOK THURSDAY, 10 MAY 2007, IN YOUR CALENDAR!

Luottomiehet ry and FECMA will arrange a seminar on special issues in International Credit Management in Europe, especially in the Baltic Countries and Russia.

**Thursday, 10 May 2007, at 12.00 – 17.00 o'clock,
Finlandia Hall, Elissa Hall, Helsinki**

**Detailed programme is available in March 2007.
Speakers are top experts in their field both in Finland
and in other European countries!**

No Entry Fee!

www.luottomiehet.fi

www.fecma.eu

Olennaisista luottotappioista tulee antaa selostus liitetietona oikean ja riittävän kuvan varmistamiseksi.

Jos myynti on arvonlisäveron alaista, siihen kohdistuvat luottotappiot voidaan vähentää arvonlisäveron perusteesta. Luottotappion vähentäminen arvonlisäverotuksessa edellyttää, että se on vähennetty myös kirjanpidossa.

Jos luottotappioksi kirjattu saatava palautuu myöhemmin onnistuneen perinnän ansiosta yrityksen kirjanpitoon, tulee siitä silloin maksaa arvonlisävero.

Myyntisaamisten arvonalautuminen esitetään tuloslaskelman erässä ”Satunnaiset tuotot”.

Mitä kirjauskäytäntöjä yrityksillä on?

Yrityksellä olisi hyvä olla ohjeistus siitä, millä käytännön perusteilla ja kuinka usein se kirjaa myyntisaamisensa luottotappioiksi. Luonteva paikka ohjeistukselle olisi yrityksen luottopolitiikka.

Luottotappioiden kirjaamisessa täytyy muistaa kirjanpitolain vaatimus **johdonmukaisuudesta laatimisperiaatteiden ja -menetelmien soveltamisessa tilikaudesta toiseen**.

Kirjauksessa esiin tulevia käytännön kysymyksiä ovat kirjausrytmi ja kirjausperuste (aikaperuste tai muu peruste).

Kirjausrytmi

Yritys tekee kirjauksia kirjanpitoon sekä juoksevasti tilikauden aikana että tilinpäätöstä laadittaessa.

Yrityksille suunnatun kyselyn mukaan yritykset kirjaavat luottotappioita juoksevasti kerran kuukaudessa tai harvemmin 2-4 kertaa vuodessa. Jotta yritysjohto ja omistajat saisivat oikean ja tuoreen kuvan myyntisaamisten todellisesta arvosta ja niiden vaikutuksesta yrityksen tulokseen, niin arvonalennukset olisi syytä kirjata mahdollisimman usein.

Kirjausperusteet

Yritykset käyttävät lähes säännönmukaisesti rinnakkain kahta kirjausperustetta: aikaperustetta ja muuta perustetta.

Luottotappion kirjaaminen ajan kulumisen perusteella perustuu ajatukseen, että todennäköisyys maksun saantiin vähenee sen mukaan, mitä enemmän aikaa on kulunut eräpäivästä.

Ajan kulumisen perusteella myyntisaamisia kirjataan alas hyvin vaih-

televasti. Joku yritys kirjaa tappioksi kaikki 6-9 kuukautta maksamatta olevat erääntyneet saatavat. Toinen yritys kirjaa tappioksi kaikki kaksi kuukautta aikaisemmin perimistoi- mistoon lähetetyt saatavat, jos saatavalle ei ole kertynyt mitään. Kolmas yritys kirjaa kaikki sellaiset kaksi vuotta erääntyneenä olevat saatavat, joiden pääoma on alle 100 euroa. Neljäs yritys kirjaa kaikki vuoden vanhat ”pienet” saatavat. Viides yritys kirjaa saamisen luottotappioksi kun perimistoi- misto lähettää haastehakemuksen käräjäoikeuteen. Kuudes yritys ei kirjaa luottotappiota ol- lenkaan ajan kulumisen perusteella. Ja niin edelleen.

Perimistoi- miston antamaan luottotappiosuositukseen tukeutuu nykyään harva yritys siitä syystä, että luottotappion kirjaaminen on libera- lisoitunut aikaisemman lainsäädän- nön tiukempaan linjaan verrattuna.

Maksamatta oleva saatava voi- daan kirjata luottotappioksi myös osittain. Esimerkiksi jos eräpäivästä on kulunut kuusi kuukautta, niin tappioksi kirjataan 50 % ja 12 kuu- kautta niin loput 50 %. Taikka jos eräpäivästä on kulunut kolme kuu- kautta, kirjataan 25 %, kuusi kuu- kautta 25 %, yhdeksän kuukautta 25 % ja 12 kuukautta, kirjataan lo- put 25 %.

Rinnakkain aikaperusteen kans- sa käytetään myös muuta perustetta, joka yleensä kuvaa saatavan lopullis- ta menettämistä. Vaikuttaa siltä, että tätä tiukkaa ”muuta perustetta” käy- tetään vielä eräissä yrityksissä yksin- omaisena kirjausperusteena. Näin ei tulisi kuitenkaan olla, koska EVL ei enää nykymuodossaan vaadi myyn- tisaamisilta lopulliseksi todettua ar- vonalennemista, jotta luottotappio voitaisiin kirjata.

Tällaisia muita ”vanhanaikaisia” kirjausperusteita ovat erityisesti asi- akkaan konkurssi ja ulosotossa to- dettu varattomuus. Lisäksi on syytä mainita velallisen saneerausmenet- telyssä vahvistetun maksuohjelman ulkopuolelle jäänyt saatavan osuus. Samaan kategoriaan kuuluu akordi- menettelyssä oleva saatava akordin osuuden osalta.

Jos edellä mainittuja kirjausperus- teita halutaan yritysten kirjauskäytän- nössä ”nykyaikaistaa”, niin voidaan sanoa, että mainittujen negatiivisten tapahtumien todennäköisyyskin riit- tää kirjaamisen perusteeksi. Eli jos on todennäköistä, että asiakkaan kon- kurssi, varattomuus, vahvistettu mak- suohjelma tai akordi toteutuu.

Jotkut yritykset kirjaavat myyn- tisaamisensa luottotappioksi silloin kun velallinen on todettu varatto-

maksi muun asian yhteydessä vaikka varattomuutta ei olisikaan ehditty to- deta oman saatavan kohdalla.

Mikäli yritys on luottovakuuttanut myyntisaamisensa, niin vakuutuksen piirissä oleva saatava kirjataan luot- totappioksi vasta kun vakuutusyhtiö on maksanut korvauksen. Luottotap- pio on se osuus (esim. omavastuu), mikä mahdollisesti ei kuulu vakuu- tuskorvauksen piiriin.

Voidaanko perintää jatkaa?

Kun yritys kirjaa myyntisaamisen luottotappiona, niin se poistuu myyn- tireskontrasta aktiivisen luotonval- vonnan piiristä. Luottotappioksi kir- jaaminen ei suinkaan estä tällaisen saatavan perimistä.

Yleinen käytäntö on, että yrityksen perimistoi- mistokumppani jatkaa täl- laisen saatavan perimistä silloin kun perimismahdollisuudet ovat olemassa.

Yhteenveto

- Luottotappion kirjaamisessa ei ole myyntisaamisen lopullisen menet- tämisen pakkoa.
- Yrityksellä pitää olla johdonmu- kainen kirjauskäytäntö eri tilivuo- sina.
- Myös osittainen kirjaus on mah- dollinen.
- Jälkiperintä voi tuottaa hyviä tu- loksia vaikka saatava on kirjattu luottotappioksi.

Lähteet

www.vero.fi

Jarmo ja Raili Leppiniemi:
Oikeat ja riittävät kirjaukset
(WSOY 2005)

Varatuomari Risto Suviala on perimistoi- misto Eräpäivä Oy:n toimitusjohtaja.

Kunniatohtori luottoseminaarin takana

Tietosuojavaltuutettu **Reijo Aarnio** on ollut nykyisessä virassaan kohta 10 vuotta eli pidempään kuin kukaan muu. Reijo oli aikanaan aktiivinen Luottomiesten jäsen. Hän on mm. Vuoden Luottomies vuodelta 1995 ja kunniatohtori Lapin yliopistosta. Antaa Reijon itse kertoa:

Äskettäin valmistauduin menemään eduskuntaan kuultavaksi hallituksen esityksestä luottotietolaiksi. Tämäkin kuuluu toimenkuvaani tietosuojavaltuutettuna. Viime vuoden aikana toimistoni asiantuntijat tai minä vierailimme siellä yli neljäkymmentä kertaa, joten rakennus on tullut kovastikin tutuksi. Instanssi on tavallaan samalla maamme tärkein ”tietosuojaviranomainen” ja onpa se usein edelläkävijä eurooppalaisitainkin. Henkilötietojen suojasta on maamme perustuslain 10 §:n mukaan säädettävä tarkemmin lailla.

Luottotietolakia koskeva esitys on monelta osiltaan hyvin modernia lainsäädäntöä. Erityisesti minua miellytti siinä kohta, jonka mukaan luottotietoyhtiöllä tulee olla riittävä osaaminen, joka olemassa olo tulee myös voida osoittaa todeksi, tehtäviensä hoitamiseen. Tällä pyritään parantamaan palveluiden laatua, lisäämään osapuolten oikeusturvaa ja vähentämään tarvetta tehdä kanteita lakia valvovalle – näin ainakin on esitetty – tietosuojavaltuutetulle.

Ensimmäisen kerran laissa tullaan edellyttämään informaatio-oikeudellista osaamista tässä mielessä. Toki jo nyt lainsäädäntö edellyttää työnantajan kouluttavan henkilökuntansa tietosuoja- ja tietoturva-asioissa. Ehkäpä tämäkin esitys osaltaan tulee lisäämään lakimiesten palveluiden käyttöä, tai jopa luomaan informaatio-oikeuteen ja tietosuojaan erikoistuneiden lakimiesten ammatikunnan. Ammatinvalinta yli kolmekymmentä vuotta sitten tällä helsinkiläispojalla taisi osua kohdalleen.

Eräs toinen esityksessä selkeästi esiintuotu ajatus on, että perimistomisto saa käyttää vain yrityksiä koskevia toimeksiantotietoja luottopää-



töspalveluissaan. Hiljattainhan otin kantaa tähän kysymykseen luonnollisten henkilöiden henkilötietojen käytön osalta perimistomistoja ehkä ärsyttävälläkin tavalla. Tämäkin kuuluu joskus toimenkuvaan, mutta silloin pidän mielessäni, että lainvalvontaviranomainen saa käyttää päätöstensä perusteluina vain lakia. Laki on puu, jota toivottavasti osataan haukkua.

Samalla edellä viittasin myös työhistoriaani, eli perintä- ja luottotietotoimialaan, joiden parissa työskentelin yli viisitoista vuotta. Tosin nykyisin ainakin luottotietotoimintaa taidetaan kutsua informaatiobisnekseksi. Palaan takaisin osaamisasioihin. Niiden parissa työskentelin myös kuullessani Luottomiehet ry: hyn. Erosin yhdistyksestä ottaessani vastaan nykyisen virkani kohta kymmenen vuotta sitten. Johtamani koulutustoimikunta ideoi kaudellani Luottopäivät –nimellä ainakin

tuolloin tunnetun tapahtuman. Jotta yleisömenestys olisi taattu, päätettiin lääkäri-päivistä benchmarkattu tilaisuus pitää laivaristeilyn yhteydessä...Koulutustoimikunta vastasi myös luottotutkimnon pyörittämisestä yhdessä Markkinointi-instituutin kanssa. Kunnia tutkinnosta kuuluu kuitenkin Asiakastiedon toimitusjohtaja Mikko Parjanteelle. Hänen ansiotaan on myös monimuotoinen ja runsas johtamis- ym. koulutus, johon ”luottovuosinani” sain osallistua. Ehkäpä se ei ihan mennyt hukkaan, sillä ilokseni minut nimitettiin vuonna 1995 Vuoden Luottomieheksi.

Osaamisen merkitys ja vaatimus on korostunut nykyaikaisessa tietoyhteiskunnassa. Lienee selvää, että se on myös yritysten menestystekijä kaupallisessa kilpailussa, mutta myös keino hallinnon hyvän palvelun tuottamisessa. Osaamisen tulisi kuitenkin olla samalla sekä horison-



Karhuumisesta

taalista että sektoraalista. Tämä kai on se dilemma, joka usein ”syö miestä”. Me lakimiehet lähestymme kysymyksiä ja elämän moninaisia ilmiöitä ”mikä se on” –kysymyksen kautta. Olemme mestareita ajattelemaan määritelmien kautta. Ei tässä mitään pahaa; sanoohan vanha espanjalainen sananlaskukin seuraavasti: ”Anna paholaiselle nimi, niin se ei pelota niin paljon”.

Kuitenkin useasti on hyvä pitää mielessä maltalaisen lääkärin ja filosofin Eduard de Bonon lanseeraama ”vesilogiikka”, jonka mukaan meidän tulisi aina muistaa kysyä: ”Mihin se johtaa?” Tämä kyky ainakin pyrkiä näkemään ilmiöiden ydin ja samalla luoda katse horisonttiin vaatii luottomiehiltäkin paljon työtä, sopeutumista ja uuden oppimista. Myös luovuus on kova, mutta välttämätön vaatimus.

Jo opiskeluaikoinani teimme kaverireitini kanssa päätöksen jatkaa yhteydenpitoa valmistumisemme jälkeenkin, vaikka emme tuolloin tienneet vielä mitään ”verkottumisesta”. Nytemmin on opittu havaitsemaan, että lakimiehen ja luottomiehen työkalupakkiin kuuluu tämäkin verkostojen luomisen taito. Kannattaa siis osallistua Luottomiesten rientoihin. Oma aktiivisuuteni tällä saralla on nyttemmin kohdistunut lähinnä kansainväliseen yhteistyöhön ja yhteistyöhön akateemisen maailman kanssa. Aina jos suinkin mahdollista vastaan myöntävästi pyyntöön olla käytettävissä. Suurin saamani kunnianosoitus on Lapin yliopiston minulle myöntämä kunniaatohtorin arvo.

Olen aina ollut jalkapallossa pakki tai libero – en karkäs karkimies. Jalkapalloilijoina vietämme alkavalla kaudella muutaman hyvän ystäväni kanssa nelikymmenvuotista taiteilijajuhlaamme. Kun paljon puurtaa, jotain oppiikin. Peli ja maailma vaan on mennyt niin nopeatempoiseksi, ettei päättä parane pitää yhtään alas päin eikä kaikkea laittaa nettiin.

Mä karhuun asiakkailta rahaa, jonka kuuluis olla meidän taskussa. Eli sen firman, jonka renki mä oon. Ihan kiva homma, ei ollenkaan niin ällöä ku aluks tuntu. Ei tartte mielistellä niinku sillon kun mulla oli oma mansikkabisnes. Kohtelias mä kyllä voin olla kun sille päälle satun. Ja paljon oon oppinu. Paitsi et mä en tiedä missä se oikee Ratman taas luuraa. Terassitkin on jo hangen alla.

Karhukirje, soitto, palaveri velallisen kanssa, ne on kaikki yhtä tyhjän kanssa. Semmosta seurustelua vaan. Velallisista vois joku tuppautua mun kaveriks ja miten siltä sitten raaskis pyytää rahaa, varsinkaan kun se ei tuu itelle.

Esimerkin voin kertoa. Kirjeet ja puhelut ei meinannu mitään, koska myyntiäijät tuuppas tavaraa X:lle vaikkei se entisiääkään maksanu ja vaikka mä myyntiä kuinka varotin. Ne hoki, kato nyt, me saadaan kauhee kate. Eiks kate muuten ole se raha joka meille jää kaikkien kulujen jälkeen? Jos asiakas ei maksa, niin eihän me mitään katettakaan saada, harmia vaan.

Myynnin johtajalle kerran kantelein X:stä, et tajuukse, ettei karhuuminen auta jos tavaraa menee entiseen malliin. Dirika vaan sano, et sähän se perijä olet eikä antanu ees trattaa laittaa.

Jumankauta, jos oliskin kunnon vehkeet ja kovempi luonto, niin kyllä mä rahat saisin sisään nopeesti melkeen keltä vaan. Mutta sillon vois häkki heilahtaa ja joutusin jonkun roiston koppikaveriks.

Sit kerran suurvelallinen X. pyysi palaveriin. Mä otin joukkion heti aamusta vastaan, ettei olis tarvinnu syöttää niitä. Pahkeinen, ei niillä ollu mitään sannottavaa, ne vaan puheli puoli tuntia small talkia ja mä panin parastani. Mut ei ne oikeen lämmenny mun rottajutuille, varsinakin rotan hännästä ei olis saanu puhua, kun ne velalliset meni

vaikeen näkösi. Ihan kuin olis olleet konkurssia tekemässä.

Kävin taas myynnin johtajan kimppuun. Käskin, ei kun kauniisti pyysin myymään ensin rahat sitten tavara systeemillä. Lupas toki, mut ei siitä mitään tullu, X:n saldo vaan kasvo ja eräntyneet kanssa ja mun verenpaine myös. Ei auttanut kun ottaa ruokis vähän aikasemmin ja tuoppi kaljaa niin alko hermot asettuu.

Ja ei kun uudestaan johtajan kimppuun, josko se vääntäs mulle rautalangasta mikä se niitten ajatusmaailma on. Mut se olikin helppo juttu, myynti myy sano se johtaja. Ja jos asiakas X maksaa huonosti, tai ei ollenkaan tai jos liimiitti on yli, niin myynti vaan kysyy divisioonalta jonka valmistamaa tavaraa ne myy, et voidaanks me vielä myydä. Ja lupa kuulemma tulee ku automaattista.

Mulla rupes raksuttaan, myynti varmaan kysyy et hei, saadaanhan me myydä, eiks saadakin? Ja Divisoona antaa luvan eikä kysele mikäs nyt olis hätänä. Mä luulen myös et myynti kysyy Divisoonasta keltä vaan eikä komentajalta, korkeintaan ketä nyt sillä hetkellä saa puhelimen päähän eikä ne pyydä mitään kirjallisena. Meilii ei käytetä koskaan, siitä jäis dokumentti. Olis hauska tietää, sanooks kauppatiede tosiaan myynniks tollasta omaisuudenjakeluu?

Kahden viikon päästä X kyllä haki ittensä saneeraukseen, mut ei se mun vika ollu.

Yks kiusankappale vaan vähemmän!

Mä vaan perin ja karhuun ja vietän aikani lokoisasti, lehteä luen ja kahvia ryystän. Jos paineet nousee, menen ulos noin niinkun ruokikselle. Ei mun tartte välittää jos asiakkaat maksaa tai ei, mä vaan ohitan myynnin ja aion kysyä suoraan Divisoonalta, enks mä saakin kirjata tän luottotapioks, enks saakin?

Uudet jäsenet

16.11.2006

Bruun-Rauhaniemi, Soile
luotonhallintakonsultti
Intrum Justitia Oy
PL 47
00811 Helsinki

Kaukanen, Mia
perintäneuvottelija
Aktiv Kapital Finland Oy
PL 18
15101 Lahti

Korhonen, Maija
luotonvalvoja
Schenker Oy
PL 498
00101 Helsinki

12.12.2006

Baker, Ina
luotonvalvoja
Luottokunta
00050 Luottokunta

Laakso, Suvi
tradenomi
Toyota Finance Finland Oy
Korpivaarantie 1
01450 Vantaa

Puumalainen, Max
viestintäpäälikkö
Intrum Justitia Oy
Hitsaajankatu 20
00810 Helsinki

Ursin, Mia

asiakaspalvelu- ja riskipäälikkö
IKANO Rahoitus Oy
Lautatarhankatu 6
00580 Helsinki

18.01.2007

Aaltonen, Jaana
luottoassistentti
Ruokakesko Oy
Hernetie 5 B 7
01300 Vantaa

Leino, Pasi
Account Manager
Dun & Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 21 A
00210 Helsinki

Haastattelussa Maija Korhonen ja Suvi Laakso



Kuka olet, missä olet töissä ja mitä teet?

Nimeni on **Maija Korhonen**, koulutukseltani olen tradenomi ja työskentelen Schenker Oy:ssä luotonvalvojana. Osastomme tavoitteena on minimoida luottotappiot ja nopeuttaa rahavirran kiertoa. Tämä tapahtuu mm. valvomalla asiakkaiden luottokelpoisuutta ja maksukäyttäytymistä sekä asiakkaiden kanssa tehtyjen sopimusten toteutumista luottottamisen suhteen. Luotonvalvonta toimii kiinteässä yhteistyös-

sä yrityksen muiden osastojen kanssa, jotta luottoriskeiltä pystyttäisiin mahdollisimman hyvin suojautumaan. Työ on hyvin monipuolista ja tarjoaa mielenkiintoisia haasteita.

Millä alalla yritys toimii?

Schenker-konserni on yksi suurimmista logistiikkapalveluiden tarjoajista maailmassa. Schenkerin palveluvalikoimaan kuuluvat maa-, lento- ja merikuljetusten lisäksi monipuoliset logistiikkapalvelut, kuten esim. globaalien toimitusketjujen hallintaan

liittyvät ratkaisut. Schenker kuuluu Deutsche Bahn AG:n Kuljetus- ja Logistiikka -divisioonaan. Suomessa toimiva Schenker Oy on erikoistunut kansainvälisiin maakuljetuksiin, lento- ja merikuljetuksiin sekä messu- ja näyttelykuljetuksiin. Myös varastointi- ja kokonaislogistiset ratkaisut kuuluvat Schenker Oy:n palveluihin.

Mikä sai sinut liittymään Luottomiehisiin? Mitä kautta sait tietoa Luottomiehistä?

Schenkerillä aloitettuani tutustuin Luottolinkki-lehteen ja halusin myös paremmin tutustua luottoalaan Suomessa, joten Luottomiehiin liittymisen oli luonnollinen valinta.

Mitä odotat tai toivot Luottomiesten toiminnan suhteen?

Luottolinkki-lehden kautta saa hyvin uusinta tietoa luottoalasta ja siihen liittyvistä lakiasioista. Lisäksi Luottomiesten järjestämät alan kurssit kiinnostavat ammattitaidon kehittämistä ajatellen.

Minkälaisia aiheita sinä haluaisit, että jäsenlehdessämme Luottolinkissä käsiteltäisiin?

Artikkelit alan uusimmista tuulista – koskivat ne sitten perintää tai lain-säädäntöä – ovat aina mielenkiintoisia. Lisäksi tiedot Luottomiesten järjestämisestä tapahtumista ja koulutuksista kiinnostavat.

Lindholm, Piia
luotonvalvoja
Luottokunta
00050 Luottokunta

Mäkelä, Marja-Terttu
luotonvalvoja
Lohja Rudus Oy Ab
PL 49
00441 Helsinki

Mättö, Virpi
Account Manager
Dun & Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 21 A
00210 Helsinki

Pahlman, Ali
Account Manager
Dun & Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 21 A
00210 Helsinki

Partanen, Tarja
talousassistentti
Lohja Rudus Oy Ab
PL 49
00441 Helsinki

Salakka, Satu
luottoassistentti
Ruokakesko Oy
Maarinkunnaantie 10 as 17
01370 Vantaa

Sirkiä, Mikko
myyntipäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00580 Helsinki

Westerholm, Arja
Account Manager
Dun & Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 21 A
00210 Helsinki

Kuka olet, missä olet töissä ja mitä teet?

Nimeni on **Suvi Laakso** ja työskentelen Toyota Finance Finland Oy:n (TFF) luotto-osastolla luottoneuvottelijana ja luotonvalvojana. Valmistuin tradenomiksi keväällä 2005. Samana keväänä aloitin TFF:ssä äitiyslomasijaisena. Vuoden 2006 alkusyksystä lähtien olen hoitanut vakituksena työntekijänä leasingperintää, TFF:n reskontraperintää, sekä osatoimisesti käsitellyt luottohakemuksia. Syksyn ajan hoidin myös yhtä osa-aluetta osamaksuperinnästä.

Millä alalla yritys toimii?

Toyota Finance Finland Oy on rahoitusyhtiö, joka rahoittaa Toyota-jälleenmyyjäverkoston osamaksu- ja leasingautokauppoja.

Mikä sai sinut liittymään Luottomiehiin? Mitä kautta sait tietoa Luottomiehistä?

TFF:n luotto-osaston vakituisista työntekijöistä kaikki, minua lukuun ottamatta, olivat Luottomiehet ry:n jäseniä tai tulevia jäseniä Markkinointi-instituutin luottotutkimnon suorittamisen myötä, joten asian tultua esiin myös minulle ehdotettiin jäseneksi liittymistä. Luottomiehet ry tuli minulle tutuksi työkavereideni kautta sekä Luottolinkki-lehden myötä, jota olen muutamaa otteen luenut.



Mitä odotat tai toivot Luottomiesten toiminnan suhteen?

Näin uutena jäsenenä, ja alalla vasta vähän aikaa työskennelleenä odotan Luottomiehiltä eniten alan koulutustarjontaa. Suunnitelmissa onkin, että lähitulevaisuudessa tulisin suorittamaan luottotutkimnon.

Minkälaisia aiheita sinä haluaisit, että jäsenlehdessämme Luottolinkissä käsiteltäisiin?

Luottolinkistä minua kiinnostaisi eniten lukea alaan liittyviä, ajankohdasta tietoa tarjoavia artikkeleita.

Kuuluisia velallisia

TEKSTI: RISTO SUVIALA KUVAT: LEHTIKUVA

Neuvostoliitto (1917-1991)

Suomen velkasaatavat Venäjältä olivat Neuvostoliiton ajoilta alun perin noin 3,5 miljardia markkaa eli 600 miljoonaa euroa. Venäjä ryhtyi lyhentämään niitä hiljalleen muutama vuosi sitten. Vuonna 2005 se lyhensi velkaa kerralla reilusti ja viime elokuussa pois koko jäljellä olleen runsaan 200 miljoonan euron osuuden.

Velkojen takaisinmaksuaikataulu olisi ulottunut vuoteen 2020 saakka. Venäjä maksoi etuajassa kerralla pois yli 20 miljardin dollarin velkansa kaikille Pariisin klubin maille. Öljyn ja maakaasun maailmanmarkkinahintojen jyrkkä nousu palautti Venäjän valtion maksukyvyyn. Samalla Venäjä halusi vapautua Neuvostoliiton romahduksen aiheuttamasta nöyryytyksestä.



Donald Trump (1946-)

Donald Trump tuli suomalaisille tutuksi amerikkalaisesta tosi-tv -ohjelmasta, josta tehtiin suomalaisversio Diili. Trump on rohkea kiinteistösijoittaja, joka ei aikaile toimissaan. Hän eli vaikeita aikoja 1990-luvun alkupuolella, jolloin hän ei pystynyt vastaamaan veloistaan. Pankit ja muut velkojat menettivät satoja miljoonia dollareita, mutta ne antoivat Trumpille mahdollisuuden nousta jaloilleen ilman, että hän olisi joutunut henkilökohtaiseen konkurssiin.

Tänään Trumpin omaisuudeksi arvioidaan 2,7 miljardia dollaria. Siihen kuuluu mm. Miss Universe Organization ja lukuisia pilvenpiirtäjiä. Pelkästään New Yorkissa on useita Trump-nimisiä luksustason hotelleja.

Donald Trumpin kiinnitysluottolaitos Trump Mortgage LLC on käynnistänyt rahoituskierroksen, jossa haetaan amerikkalaisia rahoittajia Suomen Lappeen rakennettavan lomakohteen rahoitukseen.





Richard Wagner (1813-1883)

Saksalainen säveltäjä Richard Wagner uudisti oopperaa monelta osin ja rikkoi totuttuja kaavoja. Hänen päämääränään oli luoda oopperasta kokonaistaideteos, jossa runo, musiikki ja visuaaliset tekijät täydentävät toisiaan yhtä merkittävinä elementteinä. Wagnerin teoksille on ominaista, että hän itse kirjoitti omat librettonsa. Hänen mielestään vain säveltäjä saattoi tietää, millaisia musiikin tekstien tulisi olla.

Wagnerin elämäntapa oli yhtä dramaattinen kuin hänen säveltämänsä oopperamusiikki. Vuoden 1840 lopulla hän joutui velkavankeuteen ylellisen elämän vuoksi. Keväällä 1848 Wagner osallistui Dresdenissä toukokuun vallankumoukseen, mikä pakotti hänet lähtemään maanpakoon 12 vuodeksi.

Natsi-Saksassa Wagnerin musiikki oli suuressa arvossa vaikka Wagner oli kuollut ennen Adolf Hitlerin syntymää. Israelissa Wagnerin teosten esittäminen on kielletty.



Jean Sibelius (1865-1957)

Säveltäjämestari Jean Sibeliuksen velkaantuminen alkoi heti, kun apurahaopiskelija meni naimisiin ja perusti oman talouden. Vaikka kansainvälinen läpimurto myöhemmin oli tosiasia, niin Ainolan rakentaminen kasvatti velkataakan huimaan 280 000 euroon vuonna 1904. Hän joutui ylläpitämään talouttaan vekselein, koska pankeista ei saanut enää pitkäaikaisia lainoja.

Sibelius olisi ilmeisesti kokenut henkilökohtaisen konkurssin, elleivät Axel Carpelan ja muut mesenaatit olisi aktivoituneet ja kuolettaneet osan hänen vekseleistään vuonna 1910. Pitkäaikaiset velat jäivät: vuonna 1911 velkaa oli 230 000 euroa.

60-vuotisjuhlien mittavat lahjoitukset ratkaisivat velkaongelmat, ja vuonna 1927 Sibelius oli velaton mies. Samana vuonna Suomi uudisti tekijänoikeuslainsäädäntöään, ja Sibelius rikastui nopeasti. Hän kuoli hyvin varakkaana miehenä. Laajan tuotannon tekijänoikeustulot tuovat hänen jälkeläisilleen merkittäviä tuloja vielä 70 vuotta hänen kuolemansa jälkeen, aina vuoteen 2027.

Näin Sibeliuksen vastuuttomaltakin tuntunut rahankäyttö oli lopulta onnistunut riski: velkarahan avulla hän takasi perheelleen ja itselleen mukavat elinolot, ja noin 62-vuotiaana hän oli jo velaton mies, jonka tulot ylittivät selvästi menot.

Lähteet:

Helsingin Sanomat
Kauppalehti
fi.wikipedia.org
www.sibelius.fi



FECMA - ajankohtaista

Rialton silta yli Canal Granden

Venetsia

Fecman¹ hallitus kokoontui viime lokakuussa Italiassa. Kokous ja sen yhteydessä Italian luottoalan yhdistyksen (ACMI) järjestämä konferenssi pidettiin Venetsian Mestressä parikymmentä kilometriä varsinaisen historiallisen kaupungin ulkopuolella.

Järjestyksessä 22. ACMI:n järjestämä luottoalan konferenssi toteutettiin noin puolentoista päivän mittaisena otsikolla Credito e Finanza (Due realtà, un solo mondo?) Al-lekirjoittaneen Luottomiehet ry:n edustajan oma italian kielen taito rajoittuu pitkälti viinipullojen etikettien auttavaan arvailuun, joten puheenvuorojen seuraamista helpotti olennaisesti tilaisuudessa toteutettu simultaaninen tulkkaus. Tosin on sanottava, että työstä käy myös päivän mittainen italiaksi äännetyn englannin kuuntelusessio. Vastapainoksi sain asettaa tulkit lujille oman puheenvuoroni yhteydessä heidän kääntäessään italiaksi suomalaisit-

tain lausumaani englantia. Kaikki-aan arvioisin tilaisuuden olleen kuitenkin erityisen onnistunut ajatellen ensisijaista kohderyhmää eli noin 180 paikalle saapunutta italialaista luottoalan ammattilaista.

Fecman tavoitteena on edistää luottoalan parhaiden käytäntöjen soveltamista Euroopassa ja pyrkiä eri keinoin yleisesi tukemaan alan kehitystä jäsenmaissa. Keskeinen keino näihin tavoitteisiin pääsemiseksi on luoda tilaisuuksia ja kanavia, joiden välityksellä Fecman jäsenyhdistysten² yksittäiset jäsenetkin voisivat harjoittaa tiedon ja kokemustenvaihtoa.

2 Belgia: Instituut voor Kredietmanagement, Englanti: Institute of Credit Management (ICM), Espanja: Asociación de Gerentes de Credito, Hollanti: Nederlandse Vereniging voor Credit Management, Irlanti: Irish Institute of Credit Management, Israel: Israeli Institute of Credit Management, Italia: Associazione Credit Managers Italia (ACMI), Itävalta: Verein für Credit Management Österreich, Malta: Malta Association of Credit Management (MACM), Norja: Norsk Kreditforum, Ranska: Association Française des Credit Managers et Conseils, Ruotsi: Svenska Kreditföreningen, Saksa: Verein Credit Management e.V., Suomi: Luottomiehet-Kreditmännens ry, Tanska: Dansk Kredit Forum.

Fecma Council

Varsinaisessa Fecman hallituksen kokouksessa saimme toivottaa tervetulleeksi itävaltalaisen juuri perustetun yhdistyksen edustajana Helmut Perausin. Hän raportoi yhdistyksen iäksi kymmenen päivää ja totesi virallisen jäsenlukumäärän olevan kaksi. Toiminta on käynnistetty pitkälti saksalaisen yhdistyksen tukemana. Yhdistyksellä on jo näin alkuvaiheessa myös omat web-sivut (www.creditmanager.at) ja niistäkin on havaittavissa, että kaikki varsinainen toiminta on vasta orastavalla alulla. Joka tapauksessa yhdistys on olemassa ja näkymät toiminnan kasvamiselle ovat hyvät. Jäsenhakemus Fecmaan liittymiseksi jätettiin ja se hyväksyttiin kokouksessa yksimielisesti. Fecman jäsenyhdistysten lukumäärä on siten nyt 15.

Fecman omat web-sivut (www.fecma.eu) ja niiden uudistaminen on ollut Maltan edustajan, Josef Busuttilin, päävastuulla ja hän onkin tehnyt hyvää työtä sivujen ulkoasun ja sisällön kehittämiseksi. Fecman jäsenyhdistysten esittelyt ja yhteystiedot sekä maakohtaista informaatio-

¹ Federation of European Credit Management Associations

Vastavalittu Fecman varapuheenjohtaja Josef Busuttil ja ACMI:n järjestämän luottokonferenssin puhujapaneli

ta on lisätty sivuille, myös luottoalan tapahtumatietojen sekä artikkelialueiston määrää on kasvatettu. Lisäksi Fecman Newsletter julkaistaan myös kotisivuilla, vaikka sen jakelua toteutetaan myös osana jäsenmaiden omia julkaisuja. Sekä web-sivujen että Newsletterin sisällön parantamiseen asetetaan jatkossakin paljon painoa, koska ne nähdään käytännössä helpoimmin toimivina informaation jakelun kanavana.

Lobbaus eurooppalaisella tasolla on ollut jonkin aikaa Fecman agendalla. Ajatusta ja käytännön toteutustapoja on monelta kantilta pohdittu. Johtopäätöksiä on todettu, että luottoalaan vaikuttaminen toteutuu kaikissa jäsenmaissa parhaiten kansallisella tasolla ja Fecman puitteissa yhteisen näkemyksen saavuttaminen voi jo luottokulttuurien eroista johtuvista syistä muodostua käytännössä ylivoimaiseksi. Hyödyttävintä olisi ajankohtaisiin hankkeisiin liittyvien tietojen ja näkemysten vaihto, jonka aktiivinen toteuttaminen on osaltaan kunkin yksittäisen jäsenmaan edustajan vastuulla.

Fecman puheenjohtaja vaihtui

Hallituksen kokouksen esityslistalle kuului myös Fecman toimihenkilöiden valinnat erovuorossa olevien tilalle. Fecman puheenjohtajaksi valittiin saksalaisen luottoyhdistyksen (www.credit-manager.de) puheenjohtaja Jan Schneider-Maessen. Varapuheenjohtajiksi valittiin Valérie Collet Ranskasta (www.afdcc.com) ja Josef Busuttil Maltalta (www.macm.org.mt). Rahastonhoitajana jatkaa Gerard Bekkers Hollannista (www.vvcm.nl). Uuden puheenjohtajiston päätehtävänä on aktiivisesti jatkaa toimenpiteitä jäsenyhdistysten välisen yhteistyön kehittämiseksi ja vuorovaikutuksen lisäämiseksi.

Seuraava kokous Helsingissä

Seuraava Fecman hallituksen kokous järjestetään Suomessa ensi toukokuussa. Useat kokousedustajat ovatkin jo ilmaisseet innostuksensa saapua keväiseen Helsinkiin ja osa erityisesti sen johdosta, että kaupungissa järjestetään samaan aikaan Eurovision laulukilpailu, joka varmasti elävöittää kaupunkia monella tavalla.

Luottolinkki 1/2007



Fecman puheenjohtaja Jan Schneider-Maessen



Luottomiehet ry:n edustaja ACMI:n konferenssissa

Luottomiehet ry:n edustajina kokoukseen osallistuvat yhdistyksen puheenjohtaja Kristian Vuorilehto sekä ulkomaantoimikunnan puheenjohtaja Toni Santalahti (Principal Council Member). Fecman jäsenyhdistysten edustajat osallistuvat samalla Helsingissä Finlandia-talossa pidettävään kansainväliseen luotonhallinnan seminaariin torstaina 10.5.2007. Tilaisuuteen toivotaan runsasta osanottoa myös Luottomiesten jäseniltä.

Kokouksen ja seminaarin valmistelut ovat täydessä vauhdissa ulkomaantoimikunnan johdolla.

Katso seminaarin ennakkotiedote tämän lehden sivuilta!!

Tom Fagerström oli Fecman puheenjohtaja 2005-2006 ja on Vähittäiskaupan Takaus Oy:n toimitusjohtaja.



Basilica di San Marco

HOROS-KOOPPI

KAURIS

Tuomitset asioita välillä liiankin ankarasti ja unohdat välillä sekoittamaan tunteesi peliin. Ota asiat pelkinä kylminä asioina ja tunteile vähemmän. SE helpottaa niin sinun, kuin muidenkin elämää huomattavasti. Työssäsi koet yhtä-äkkiä pahoja vastoinikäymisiä ja tunnet, ettei asiat etene haluamallasi tavalla. Joh-tuisikohan se asenteestasi? Kun saat voitettua vastoinikäymiset,huomaat että pystyt mihin vain ja sinähän pystyt! Maalis - huhtikuun vaihteessa olisi tiedossa matka ulkomaille ja tuo matka tulee vaikuttamaan elämäsi enemmän kuin aavistatkaan.

VESIMIES

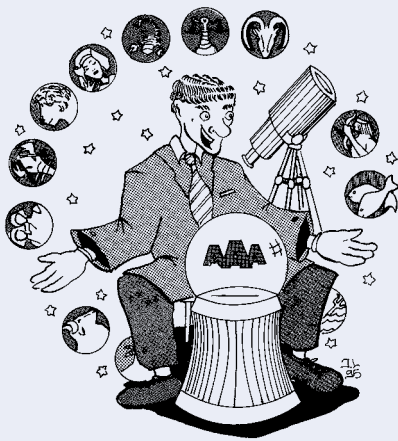
Työssä koet suurta onnistumisen ja työn iloa . Ilaisuutesi tempaa muutkin mukaansa ja saat muut tuntemaan itsensä tärkeiksi, sillä osaat antaa osan ilostasi myös niille, jotka sitä tarvitsevat. Sinulla onkin enemmän ystäviä kuin tiedätkään. Helmikuu on luistelukuukausi ja se ei tarkoita sitä, että luistelisit velvollisuuskistasi. Kaverisi kaipaa sinulta taloudellista apua, mutta tässä tapauksessa sinun ei ole hyvä langeta hänen pauloihinsa. Tämä kaveri vie koko käden, jos annat hänelle pikkusormesi.

KALAT

Vuosi on startannut käyntiin kiireellä, eikä levähdystä ole paremmin tiedossa pariin kuukauteen.Lennät paikasta toiseen ja huomiotasi vaatii töiden lisäksi myös perhe. Ota se positiivisesti, sillä sinua arvostetaan ja mielipiteilläsi on painoarvoa. Sinun täytyisi yrittää välillä ottaa rennommin ja siihen viikonloput olisivat mitä parhaita aikaa. On aika keksiä jotain uutta, jotain mikä vie ajatukset pois arjen rutiineista.

OINAS

Hän odottaa sinulta nyt todistusta siitä,että olet tosiystävä ja sinun täytyy nyt järjestää hänelle aikaasi ja olkapäätäsi. Maaliskuussa sinulle tarjoutuu tilaisuus näyttää kykysi työssäsi ja tarvitset sitä varten paljon energiaa, eli helmikuu on akkujen latausaikaa tulevaa koitosta varten. Se tulee vaatimaan sinulta paljon aivotyötä ja istumalihaksia.Jos et ole vielä aloittanut aktiivista saliharjoittelua, niin nyt olisi jo korkea aika tehdä asialle jotain.



HÄRKÄ

Saat ratkottua ongelman, jonka kanssa olet paininut jo suhteettoman pitkän aikaa, etkä saa siitä tarpeeksi kiitosta mielestäsi. Älä sure,se että et saa kiitosta johtuu vain siitä, että muut ovat tottuneet siihen että sinä olet sinä: Ongelmanratkaisun mestari. Jos sinusta tuntuu ettet saa tarpeeksi arvostusta niin ota asia esille. Puhuminen auttaa kummasti ja huomaat, että olet ihan väärässä. Sinulle on kevään aikana tarjolla nautittavia kulttuurielämyksiä hyvässä seurassa.

KAKSOSET

Olet ollut hyvin järkevä ja sijoittanut viisaasti. Nyt ei ole kuitenkaan vielä sadonkorjuun aika. Maltti on valttia! Terveys on nyt hyvä ja tunnet jaksavasi mitä vain. Ja sinä todellakin jaksat! Olet yllättänyt lähipiirisiikin energisellä otteellasi ja seuralämäsi kukoistaa. Pidä kuitenkin matalaa profiilia, sillä kaikki eivät pysty olemaan kadehtimatta ja vahvat mielipiteesi eivät saa osakseen kiitosta ja kunioitusta kaikilta.

RAPU

Romantiikkaa on nyt niin paljon ilmassa, että suorastaan leijut. Nauti nyt siitä tunteesta, jota olet kaivannut. Älä kuitenkaan tee mitään hätiköityjä päätöksiä, sillä tunnetthan itsesi...siinä vaiheessa kun arki tulee vastaan, olet helposti valmis nostamaan kytkintä. Olet kiinnittänyt nyt liikaa huomiota seuralämäsi ja työsi on saanut kärsiä siitä. Pomosi on jo alkanut pikkuhiljaa tarkkailla tekemisiäsi. Nyt kannattaisi palata ruotuun, mikäli haluat pitää pomon tyytyväisenä. Elämä ei ole vain laulua ja tanssia, vaan myös ikäviä velvollisuuksia, kuten työ ja pitäähän laskutkin maksaa.

LEIJONA

Kevät tulee tohinalla ja päivät pitelevät . Unelias pitkä ja pimeä talvi vaihtuu nopeasti hullunmyllyksi, kun kevätkiireet alkavat ja silloin sinua viedään . Sinulla riittää energi-

aa kaikenmaailman kissanristiäisiin ja voikin sanoa, että sosiaalielämäsi on huipussaan. Sinulle tullaan tarjoamaan työtä kilpailevasta yrityksestä, mutta mieti tarkkaan oletko valmis, sillä työ ei tulisi muuttumaan paljonkaan nykyisestä.

NEITSYT

Taas sinulla on joku näköpiirissäsi, joku sellainen jota et saisi edes ajatella. Olet toivoton tapaus ja unohdut välillä pitkiksi ajoiksi haave-maailmaan. Olet valinnut itse oman elämäsi, joten elä sitä! Haihattelun aika on nyt ohi ja sinun on aika palata todellisuuteen..Kutsuja satelee kevään korvilla moniin kissanristiäisiin, mutta pyri valitsemaan jyvät akanoista. Älä heittäydy mihinkään suinpäin ajattelematta, sillä sitä tulisit katumaan.

VAAKA

Eräs merkittävä asiakas askarruttaa sinua kovasti ja et ole varma asiakkaan tilanteen kehittymisestä oikeaan suuntaan. Näin on: Tällä asiakkaalla ei ole kaikki asiat kohdallaan. Etene diskreetisti etenpäin ja tutki asia perinpohjin. Taustatietojen valossa saat vahvistuksen epäilyillesi ja pystyt tekemään päätöksiä. Kotirintamalla on hiljaista ja olet välillä jopa kyllästynyt, mutta kevään tullessa tulee silläkin rintamalla vähän enemmän vipinää.

SKORPIONI

Flunssanpoikaset on ohitse, mutta mieliala on vielä alamaissa. Piristystä synkkyytteen on kuitenkin luvassa. Eräs ihminen ottaa sinuun yllättäen yhteyttä ja hänellä on sinulle mielenkiintoista asiaa. Olet tietämättäsi tehnyt tähän ihmiseen lähtemättömän vaikutuksen, mistä syystä hän ei ole unohtanut sinua näiden vuosien aikana. Epäroit alkuun hänen motiivejaan, sillä et ihan noin vain tempaudu mukaan kaikkiin ehdotuksiin. Tulet vielä huomaamaan, että epäluulosi oli turhaa.

JOUSIMIES

Sinun on nyt aika tarttua uuteen työtehtävään, jota sinulle tarjotaan. Tehtävä ei näytä sinusta kovinkaan mielenkiintoiselta, mutta se on pitkällä tähtäimellä kannattava sijoitus.työ tekijäänsä opettaa ja siinä tehtäväsä tulet kehittymään asiantuntijaksi ja se antaa sinulle uudenlaista itsevarmuutta. Tulet säihkymään siinä timantin lailla ja sen myötä yksityiselämäsi puolella sinut huomataan mielenkiintoisena ihmisenä, johon halutaan tutustua.