

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4/2007

- **Luottoseminaari s. 8-14**
- **Vuoden Luottomies s. 15**
- **Epävarmuteen on vain yksi lääke – varautuminen s. 6**
- **Syyskokouskutsu s. 16**

K U S T A N T A J A

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

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Sami Vesto puh. 030 603 5680
fax 030 603 5669
e-mail: sami.vesto@okperinta.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. 050 336 1787
Tuuli Kumpulainen puh. (09) 6811 2442
Jukka Marttila puh. 020 462 1212
Hanna Maunu puh. (09) 2534 4404
Risto Suviala puh. 075 325 5607

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
Epävarmuuteen on vain yksi lääke	
- varautuminen	6
Muistilista.....	6
Luottoseminaari.....	8-14
Rahat pois rosvoilta	
- rahanpesun estäminen.....	9
Pikavipit ja korttiluotot.....	11
Mikä on SEPA?.....	13
Vuoden Luottomies 2007	15
Syyskokouskutsu	16
Luottomies Pertti Larva	19
Kerran luottomies, aina luottomies	20
Elämää zombien kanssa	21
FECMA Newsletter.....	23
Ryhmäkannelaki voimaan	
- lisää suojaa kuluttajille	28
Uudet jäsenet	30
Haastattelussa Tea Lindström	30
Todellinen vuoropuhelu	
kuluttaja-asiamiehen kanssa alkanut?	32
Mediatiedot	33
Horoskooppi	34

Kannen kuva:
Sami Vesto, auringon nousu Loviisassa



Luottomiesten jo perinteeksi muodostunut Luottoseminaari pidettiin lokakuun alussa Nokialla. Seminaari oli kaikin puolin onnistunut. Lehestä on useita artikkeleita seminaarista, ajan-kohtaisina seminaari aiheina olivat mm. pikavipit sekä Euroopan yhteinen maksualue. Pikavipit tuntuvat kiinnostavan myös valtaapitäviä, kuten seminaarilaiset saivat Nokialla kuulla. Niin Kuluttajaviraston kuin oikeusministeriönkin suunnalla on ryhdytty erilaisiin toimiin yhtenäisten toimintatapojen saavuttamiseksi.

Ryhmäkannelaki tuli voimaan 1.10.2007. Nähtäväksi jää, mitä asiaa ensimmäisenä ajetaan ryhmäkanteella. Asiasta on tässä lehdessä.

Mediassa on viimeaikoina keskusteltu paljon Suomen ja koko maailman talouden tilasta. USA:ssa tilanne on edelleen tukala, luotonannossa on ollut ongelmia, asuntokauppa sekä yhtiöiden tuloskehitys on hidastunut. Moni keskustelijoista on vahvasti sitä mieltä, että vauhti on tällä hetkellä liian kovaa myös meillä ja että talouskasvun huippu olisi jo saavutettu. Näkemystä vastustaviakin löytyy. Turun kauppakorkeakoulun arvostettu emeritusprofessori Paavo Okko valottaa tässä lehdessä näkemyksiään kansantaloutemme tilasta. Lääkkeenä talouden epävarmuuteen Okko tarjoaa varautumista. Aiheesta myös hallituspalstalla, Jari Karlahden ajatuksia.

Yhdistyksemme yhdessä Markkinointi-instituutin kanssa aikanaan alulle panema koulutusohjelma, jossa tähdätään Luottotutkintoon, alkaa marraskuun alussa. Viime tietojen mukaan kurssilla on vielä vapaita paikkoja. Tietoa tutkinnosta sekä ilmoittautumisohje löytyvät yhdistyksemme kotisivuilta. Luottomiehet r.y.:n varsinainen syyskokous pidetään 28.11.2007. Ennen kokousta järjestetään vierailu Kuluttajavirastoon. Toivottavasti mahdollisimman moni jäsenistämme pääsee osallistumaan tapahtumaan.

Luottolinkin toimitusneuvosto on saanut pitkästä ajasta uutta verta joukkoonsa. Toivotamme Tuuli Kumpulaisen Atradiuksesta tervetulleeksi ja toivomme Tuulilta paljon uusia ajatuksia sekä ideoita, jotteimme kangistu kaavoihin.

Mukavia lukuhetkiä,

Sami Vesto



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

Kolme vuotta on vierähtänyt melkoisella vauhdilla ja tänä syksynä onkin sitten aika jättää Luottomiesten hallitus. On ollut antoisaa nähdä yhdistyksemme toimintaa uudesta näkökulmasta ja havaita hallituksessa ja aivan erityisesti toimikunnissa ja toimitusneuvostossa tehtävä suuri työ toimintamme onnistumiseksi. Kiitos hyvästä työstä koko joukolle ja luonnollisesti kiitos myös aktiiviselle jäsenkunnallemme osallistumisesta tapahtumiimme sekä koulutusohjelmiin. Ilman aktiivisesti osallistuvaa jäsenkuntaa ei yhdistyksen toiminnalla olisikaan mieltä, ja jotta toiminta jatkossa entistäkin

Havainnointia ja keskustelua

paremmin vastaisi jäsenistön tarpeita, kertokaa mielipiteenne ja ideanne vastaamalla Luottomiesten jäsenkyselyyn.

Kolmen vuoden aikana on toimintaympäristössämme tapahtunut paljon. On tullut uutta lainsäädäntöä, joilla on merkittäviä vaikutuksia perintään (mm. saatavien perintää koskeva lainsäädäntö ja ulosottolain kokonaisuudistuksen viimeinen vaihe). Rahoitusosalalle on tullut uusia toimijoita, ns. pikaluottoyritykset, jotka ovat herättäneet paljon keskustelua julkisuudessa (ehkä kokoonsa nähden liiankin paljon). Poikkeuksellisen pitkän taloudellisen nousukauden myötä on myös velkaantumisasteesta käyty runsaasti keskustelua.

Onko suomalaisten velkaantumisaste korkea vai ei, onkin jo vaikeampi kysymys ja siihen tuntuu vastauksia löytyvän useampia, riippuen siitä kelle kysymyksen esittää. OECD:n keräämien keskimääräisten velkaantumisastetietojen mukaan suomalaisten velkaantumisaste, mediaanivelkojen koko, sekä korkomenojen ja kaikkien valanhoitokulujen suhde tuloihin, ei ole vielä kukaan erityisen korkea verrattuna eurooppalaiseen keskitäsoon, puhumattakaan yhdysvaltalaisen keskimääräisestä velkaantumisasteesta. Luonnollisesti veloista voi tulla ongelma, jos taloudessa tapah-

tuu merkittävä käänne huonompaan ja esimerkiksi työllisyystilanne heikenee ja/tai asuntojen hintakehitys kääntyy laskeväksi.

Itse toivoisin keskusteluun, oli sitten kyseessä keskustelu velkaantumisesta tai esimerkiksi luotonantajan vastuusta, tiettyä malttia, jotta yksittäistapauksista ei lähdettäisi vetämään yleisiä johtopäätöksiä. Toiveenani on myös, että käyty keskustelu olisi nimenomaan dialogia eikä eri osapuolten esittämää monologia toistensa ohi, on keskustelun foorumina sitten mikä tahansa julkisen median muoto. Yksinpuhelu ja yksipuolinen viestintä tuskin palvelee edes esittäjänsä etua pitkällä tähtäimellä.

Syksy pimenee, mutta koetetaan jaksaa ja ainakin joillekuille meistä syksyn tuleminen ei ole pelkästään negatiivinen asia, sillä alkaahan Englannin liiga ja etenkin Manchester United vasta päästä hyvään vauhtiin. Joten lopuksi hyvää loppuvuotta kaikille yhdistyksen jäsenille ja yritetään myös osallistua keskusteluun kaikista mahdollisista ja mahdottomistakin asioista, sillä vain erilaisia näkökohtia esittämällä ja erityisesti kuuntelemalla voidaan asioita viedä yhdessä eteenpäin.

Jari Karlahti

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy vaivattomasti Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi -

Ota yhteyttä linkin alta.

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

**Irmeli Lehmus / Oy Hedengren Ab
sähköposti irmeli.lehmus@hedengren.fi,
puh. 09-6828 2136**

Epävarmuuteen on vain yksi lääke - varautuminen

Viime vuoden kasvu oli Suomessa korkeampi kuin osattiin ennustaa, 5 %. Tämän vuoden ennusteita on viime aikoina nostettu. Suomen Pankin äsken julkaisema bkt-ennuste on kulluvalle vuodelle 4,4 % ja seuraavalle vuodelle 3,1 %. Samanaikainen pääomamarkkinoiden epävarmuus ja korkojen nousu ovat synnyttäneet kuitenkin hyvin ristiriitaiset tunnelmat. Moni jopa kyselee, olemmeko nousun harjalla vai jo kuilun partaalla ja kohta tyhjän päällä.

Bkt-ennuste on ehdollinen sille, että entiset riippuvuudet muuttujien välillä ovat tulevaisuudessakin voimassa. Parhaimmillaankin ennuste on – vaikka se esitetään yhtenä lukuna – tilastollisen vaihtelun sisältävä epävarma asia. Ennuste vaatii toteutuakseen siis sattuman, vaikka sellaisen sattuman todennäköisyys on mallin avulla haluttu saada mahdollisimman suureksi. Ennusteiden kysyntään vastatessaan taloustiede on altistanut itseään helpolle kritiikille. Sellaisia sattumia, joissa bkt-ennuste toteutuu pilkulleen, tulee harvoin. Osumia ennusteita saadaan silloin, kun ei tule suuria yllätyksiä. Ennustevirhe on taas suuri silloin, kun koetaan yllätyksiä ja kun oikea ennuste olisi ollut erityisen hyödyllinen. Virheet halutaan tietysti työntää ennustajan syyksi. Taloustieteen on yritettävä opettaa käyttäjille ennusteiden oikeata luonnetta. Niiden epävarmuudesta ei pääse eroon sen paremmin kuin koko tulevaisuuden epävarmuudestakaan.

Edellinen mielessä pitäen uusimpia ennusteita voi katsella sillä silmällä, että talouskehitys lupaa nyt hyvää – ainakin tietyillä ehdoilla ja joksi-kin aikaa. Ennustajat ovat siis nostaneet kokonaistuotannon kasvun-ennusteitaan ja odottavat yli kolmen prosentin kasvua vielä ensi vuonna-kin. Maailmalla sekä kotona on kuitenkin riskejä, jotka voivat muuttaa asetelmaa.

USA:n asuntoluottomarkkinoilla otetut riskit osoittautuivat liian suuriksi. Riskin lauetessa toiminta näyttää aina tyhmältä. Voi kuitenkin kysyä myös ilman jälkiviisautta, eikö asunnon arvon laskun mahdollisuus ole niin ilmeinen asia, että siihen oli-

si pitänyt varautua eikä lainoittaa asuntoja sataan prosenttiin saakka. Vaikka riski oli myyty edelleen, se tulee ketjun läpi, kun taustalla oleva varallisuus menettää arvoaan. Tällaisiin suojatarpeisiin olisi ollut tarjolla monta konstia, vaikkapa omaraahoitusosuuden vaatiminen.

Kun jotkut rahastot ja yhtiöt ovat sijoittaneet huonoiksi saataviksi osoittautuneisiin arvopaperistettuihin asuntoluottoihin, ovat pankitkin alkaneet pelätä jopa toisiaan. Vakuumettomien luottojen korot pankkien välisillä markkinoilla ovat nousseet. Euribor-korot perustuvat juuri tällaisiin interbank-luottoihin ja siksi euriborit ovat nyt nousseet nopeasti. Pankkien osakekurssit ovat samalla laskeneet enemmän kuin muiden yritysten. Luottoasiat ovat siis luottamusasioita. Toivottavasti luottamus palaa ennen suurempia vahinkoja.

Kotimaisista riskeistä suurin on inflaation kiihtyminen. Liittokohtaiset palkkasopimukset ovat huonoin tapa hallita palkkainflaatiota. Sekä keskitetty että yrityskohtaiseksi hajautettu on tehokkaampi siltä kannalta. Liittojen kamppailu on nyt kiihdyttämässä palkkakustannusten nousua uusiin lukemiin yhteisen rahan maailmassa. Saatamme joutua näkemään kohta tämän nousun jälkeisessä laskussa, mitä merkitsee ylinflaatio euroaikana. Devalvaatiota ei voi haikailla enää pelastajaksi.

Taloustieteen edistys ja ennustemallien kehitys eivät voi vähentää tulevaisuuden yllätyksellisyyttä. Taloustiede voi kuitenkin opettaa ihmistä



Kirjoittaja on kansantaloustieteen emeritusprofessori Turun kauppakorkeakoulussa

toimimaan sietämättömän epävarmuuden oloissa siedettävällä tavalla. Talouden oppimiskyky on tällöin tärkeämpi asia kuin selvänäkijän utopistinen taito. Riskeistä voi muodostaa käsityksiä ennalta ja niihin voi aina mielessänsä lisätä jotakin siltä varalta, että ei edes tiedä, mitä pitäisi pelätä. Nytkin pitää muistaa, että taloudessa ei ole tarjolla ilmaisia lounaita eli epänormaalin suuria tuottoja normaalia alhaisemmilla riskeillä. Kaikissa olennaisissa suhteissa Suomen talous on kuitenkin nyt tasapainoisempi kuin viime vuosikymmenen laman alla.

Muistilista

**Luottotutkinto alkaa
Syyskokous- ja retki**

**07.11.2007
28.11.2007**

Luottoseminaari

Nokia 4.-5.10.2007



Marja Ala-Nikkola juonsi seminaarin suurella tunteella.



Luottomiesten perinteisen syysseminaarin ohjelma oli tänä vuonna saatu koulutustoimikunnan toimesta varsin mielenkiintoiseksi. Nokialle saapui torstaina varsin runsaslukuinen osallistujakunta, valmiina tuhtiin seminaaripakettiin.

Ohjelman mukaan seminaarin avauspuheenvuoro oli tv-kasvo Jone Nikulalla, mutta ilmeisen epäselvien kalenterimerkintöjen johdosta Jone oli vasta matkalla Nokialle, kun seminaaria käynnisteltiin. Koulutustoimikunta toimi kuitenkin rivakasti ja onnekseen he saivat Suomen Asiakastieto Oy:n lakimiehen Juuso Jokelan avaamaan tilaisuuden.

Juuso kertoi meille uudesta luottotietolaista, joka tulee voimaan 1.11.2007. Jokelan aihe oli sellainen, että sen läpikäyminen tunnin luennon aikana on sula mahdottomuus. Juuso kävikin läpi vain lain pääpiirteitä ja loppu jäi seminaariväen kotiläksyksi luentomateriaalin muodossa. Luottotietolaista löytyy Jokelan kirjoitus myös Luottolinkin numerosta 2/2007, se on tutustumisen arvoinen.



Juuso Jokela

Seuraavaksi meille luennoi Keskusrikospoliisin Rahanpesun selvitykeskuksen lakimies Laura Kuitunen. Kuitusen puhetta seurasi

Kuluttajaviraston Jorma Pesosen esitys Kuluttajavalituksista luottokautessa. Seuraavassa artikkelit luentojen sisällöstä.

Rahat pois rosvoilta

- rahanpesun estäminen

Tunnetko asiakkaasi varojen alkuperän? Tiedätkö mihin tarkoituksiin asiakkaasi varoja käyttää? Keskusrikospoliisin rahanpesun selvittelykeskuksen lakimies Laura Kuitunen esitteli luottoseminaarissa toimenpiteitä rahanpesun tunnistamiseksi ja estämiseksi.

Rahanpesun selvittelykeskus on keskusrikospoliisiin vuonna 1998 perustettu yksikkö, joka hoitaa rahanpesun selvittämiseen liittyviä tehtäviä. Selvittelykeskus vastaanottaa ja rekisteröi epäilyttäviä liiketoimia koskevat ilmoitukset, huolehtii niiden selvittelystä ja tutkinnasta. Selvittelykeskuksen tehtävänä on myös edistää viranomaisten välistä yhteistyötä rahanpesun torjunnassa, huolehtia tutkintaan liittyvästä kansainvälisestä yhteistyöstä sekä seurata rahanpesun torjunnan valtakunnallista edistymistä ja laatia asiasta vuosittain selvitys.

Selvittelykeskuksen toimenkuvaan on vuodesta 2003 kuulunut myös terrorismin rahoituksen estäminen. Rahanpesu ja terrorismin rahoittaminen ovat rikoksia, joihin liittyy paljon kansainvälisiä yhteyksiä. Selvittelykeskuksen toiminnassa kansainväliset yhteydet ja tietojen vaihto muiden maiden vastaavien viranomaisten sekä kuuluminen kansainvälisiin järjestöihin, erityisesti FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering), ovat merkittävä osa selvittelykeskuksen jokapäiväistä toimintaa.

Rahanpesu on ilmiönä vanha ja juontaa juurensa 1920-luvun Chicagoon, missä gangsteripomo Al Capone pesulaketjunsuojissa valkaisu laittomia varojaan. Suomessa rahanpesu nousi tietoisuuteen varsinaisesti vasta 2000-luvun alussa. Rahanpesu kriminalisoitiin kätkemisrikoksena osaksi lainsäädäntöämme vuonna 1994 ja pian tämän jälkeen 1998 omaksi rikosnimikkeekseen rikoslain 32 lukuun (39/1889). Terrorismin rahoittaminen säädettiin vuonna 2003



Laura Kuitunen

rikoslain 34 a luvun myötä rangaittavaksi ja samassa yhteydessä rahanpesulakiin otettiin säädökset terrorismin rahoittamisen estämisestä.

Rahanpesulla tarkoitetaan rikoksella hankittujen varojen alkuperän häivyttämistä siten, että ne vaikuttavat laillisesti hankituilta. Rahanpesu on liitännäinen rikos, joka edellyttää aina perusrikosta. Perusrikoksia ovat yleensä huume- tai talousrikokset. Rahanpesulla ylläpidetään sekä järjestäytyntä rikollisuutta, että väristetään yritysten välistä kilpailua, koska ainakin osalla pestäviä varoja rahoitetaan normaalia yritystoimintaa.

Rahanpesun suorittaminen voidaan yleensä jakaa kolmeen eri vaiheeseen, joita ovat sijoitus-, harhautus- ja palautusvaihe. Sijoitusvaiheessa pestävät varat pyritään saattamaan osaksi laillista rahoitusjärjestelmää. Harhautusvaiheessa varojen alkuperää peitellään kierrättämällä niitä eri järjestelmien kautta, kuten eri yritysten ja valtioiden välillä. Kun varojen alkuperä on pystytty erottamaan rikollisesta lähteestään, siirrytään palautusvaiheeseen, jolloin tekijä sekoittaa varat henkilön tai yrityksen laillisiin varoihin.

Sijoittamisvaiheessa rikollisen kiinnijäämisriski on kaikkein suurin, mutta mikäli varat on saatu sijoitettua osaksi laillista rahoitusjärjestelmää, rikoksen selvittäminen vaikeutuu merkittävästi.

Rahanpesulaki määrittelee tiettyjen yhteisöjen ja elinkeinonharjoittajien velvollisuudeksi ilmoittaa epäilyttäviistä liiketoimista rahanpesun selvittelykeskukselle. Ilmoitusvelvollisia ovat esimerkiksi luotto- ja rahoituslaitokset, sijoituspalveluyhtiöt, vakuutusyhtiöt ja kiinteistövälittäjät.

Ilmoitusvelvollisen on tunnistettava aina vakituiset asiakkaansa. Sama vaatimus koskee myös muita kuin vakituksia asiakkaita, kun suoritettavan liiketoimen suuruus tai toisinsa kytkeytyvien toimenpiteiden suuruus yhteensä on vähintään 15 000 euroa. Lisäksi ilmoitusvelvollisen on aina todettava asiakkaansa henkilöllisyys, jos on syytä epäillä liiketoimeen sisältyvien varojen tai muun omaisuuden laillista alkuperää tai epäillään, että varoja pyritään käyttämään terrorismin rahoittamiseen. Kukin ilmoitusvelvollinen vastaa omien asiakkaidensa tunnistamisesta itsenäisesti.

Ilmoitusvelvollisella tule olla riittävät edellytykset arvioida asiakkaansa liiketoimien luonne, sekä mahdolliset poikkeamat normaalista toiminnasta. Erityistä huomiota on kiinnitettävä liiketoimiin, joita ilmoitusvelvollisen on toimialaltaan saamansa kokemuksen myötä syytä pitää tavallisuudesta poikkeavina. Ilmoitusvelvollisen on selvitettävä asiakkaan liiketoiminnan perusteita tarkemmin, mikäli epäilee varojen laillista alkuperää.

Rahanpesussa asiakas ei yleensä tavoittele taloudellista voittoa, vaan tarkoituksena on häivyttää varojen alkuperä saattamalla ne osaksi laillista liiketoimintaa. Liiketoimella voi olla epäilyttävä tarkoitus, jos asiakkaan liiketoimi ei sovi yhteen asiakkaan taloudellisen tilanteen tai normaalien liiketoimien kanssa. Epäilyttävissä tilanteissa ilmoitusvelvollisella on oikeus vaatia asiakkaalta asiakirjoihin perustuvaa lisäselvitystä varojen alkuperästä, esim. kauppakirja, perukirja tms.

Luennossaan Kuitunen luetti li esimerkkejä tilanteista, joissa kannattaa epäillä rahanpesutarkoitusta,

esim: asiakkaan varat tai liikevaihto kasvaa ilman näkyvää perustetta, asiakas haluaa suorittaa merkittävän etupainoisia maksuja osamaksukaupan yhteydessä, tai asiakas pyrkii maantieteellisesti kaukaisen palveluntarjoajan asiakkaaksi, vaikka asiakkaan läheltäkin löytyisi sopiva palveluntarjoaja. Erityisesti kannattaa epäillä sellaisia liiketoimia, joissa asiakas haluaa suorittaa sinänsä yksinkertaisen liiketoimen käyttäen tarpeettoman monimutkaisia rahoitus-, yritys- tai maksujärjestelyjä.

Mikäli ilmoitusvelvollinen epäilee rahanpesua, on hänen keskeytettävä liiketoimi asiakkaan kanssa lisäselvityksen saamiseksi ja tarvittaessa jopa kieltäydyttävä liiketoimen suorittamisesta. Liiketoimi voidaan suorittaa loppuun asti, mikäli sitä ei ole mahdollista keskeyttää tai sen suorittaminen on edunsaajan selvittämiseksi tarpeen. Epäilyttävästä liiketoimesta on viipymättä ilmoitettava selvittelykeskukselle, sen jälkeen kun huolellisuusvelvollisuuden täyttämiseksi tarpeellisten lisäselvitysten jälkeenkin, on syytä epäillä varojen laillista alkuperää.

Selvittelykeskus on vastaanottanut vuoden 2007 aikana yli 13 000 ilmoitusta epäilyttävistä liiketoimista. Kuitunen painottikin, että yritysten on syytä pitää rahanpesuepäilyjen ilmoittamiskynnyksensä hyvin alhaisena. Ilmoituksen voi antaa sähköisellä lomakkeella ja tiedot tallennetaan rahanpesurekisteriin, johon vain selvittelykeskuksen henkilökunnalla on pääsy.

Rahanpesulaki uudistuu vuoden 2008 aikana. Yhtenä merkittävänä uudistuksena Kuitunen mainitsi ilmoitusvelvollisuuden ulottamisen koskemaan myös niitä luonnollisia ja oikeushenkilöitä, jotka tarjoavat tavaroita tai palveluita ja joiden tarjoamisen yhteydessä vastaanottavat maksusuorituksia, jotka ovat vähintään 15 000 euroa.

Lisätietoja rahanpesun estämisestä: www.rahanpesu.fi, sivuilta löytyy myös sähköinen rahanpesun ilmoittamislomake

Kirjoittaja toimii kenttäpäällikkönä Vähittäiskaupan Takaos Oy:ssä.



Nokia Edénin auditorio oli täynnä luottomiehiä.

Pikavipit ja korttiluotot

Kuluttajaviraston velkaneuvoja Jorma Pesonen kertoi korttiluotoista ja pikavipeistä. Pikaluottoyritysten määrä on koko ajan kasvussa. Tällä hetkellä niitä on noin 50. Pikaluottoyritykset eivät kuulu Rahoitustarkastuksen toimivaltaan, koska ”pikaviparit” eivät harjoita ottolainausta.

Pikaluotoissa on Pesosen mukaan ilmennyt joitain ongelmia. Markkinoinnin sävy on ollut epäasiallista. Kuluttajan tarveharkinta on hämärtynyt painottamalla lainarahan saannin helppoutta ja nopeutta sekä ympärivuorokautisia aukioloaikoja. Kuluttajaviraston tarkoituksena on ohjeistaa pikaluottoyrityksiä niin, että sopimuksia saa tehdä ympäri vuorokauden, mutta rahoja saa siirtää lainanhakijan tilille vain arkisin klo 06-21. Ei siis yöaikaan eikä viikonloppuna ja juhlapäivinä..

Lisäksi pikaluotoissa on laiminlyöty ennakotietojen ja sopimusehtojen toimittaminen. Ongelmana on peruuttamisoikeuden puuttuminen sopimusehdoista. Sopimuskumppanin tunnistaminen on puutteellista. Pikaluottojen hintojen vertailu on vaikeaa.

Kuluttajavirasto näkee myös korttiluotoissa Pesosen mukaan ongelmia. Maksuaikaehdoista tililuottoa markkinoidaan korottomana ja ku-



Jorma Pesonen

luttomana vaikka kyse on luottokortista. Korotonta ja kulutonta maksuehtoa ylikorostetaan sekä suullisessa että kirjallisessa markkinoinnissa. Luoton kuukausierää korostetaan markkinoinnissa suhteettomasti.

Korttiluotoissa luottoa koskevia

tietoja sijoitetaan mainoksessa eri paikkoihin. Luottoa koskevia tietoja esitetään epäselvästi ja huonosti luettavana. Luotolla ostamiseen yllytetään sopimattomasti muun muassa rahoitusyhtiön asiamiehinä toimivien myyjäliikkeiden taholta.



Jone Nikula

Luottoseminaari Nokia 4.-5.10.2007

Torstaipäivä päättyi luentojen osalta ainakin toisen sukupuolen kovin odottamaan esitykseen ”Työskentelestä luovien ihmisten kanssa”, luennoijana Jone Nikula. Esityksessä läpikäytiin kokemuspohjalta erilaisia tilanteita, joihin Nikula on törmännyt omissa tehtävissään mm. Radio Cityn johtajana. Yleistykseenä luenton sisällöstä voidaan todeta, että ihmisiä motivoivat ensisijaisesti yksilön hyvinvointiin liittyvät tekijät, kuten arvostuksen saanti ja itsensä kokeminen tarpeelliseksi. Työympäristön hyvinvointi ja liikkumavara organisaatiossa ovat myös keskeisiä tekijöitä menestyvän yrityksen toiminnassa.



Valittu Vuoden Luottomies Ulla Heikkilä kuuntelee yhdistyksen puheenjohtajan Kristian Vuorilehdon perusteluja tunnustuksen myöntämiselle.

Seminaaripäivä päättyi juhlaillalliseen, jossa julkaistiin vuoden Luottomies. Vuoden Luottomiehen valintaperusteet ja kiitokset löytyvät lehden sivuilta 15. Illallisella meitä viihdytti orkesteri sekä stand up koomikko Pekka Jalava ja monilta ilta venyi yhteislaulujen merkeissä aina aamuyön tunneille saakka.



Stand-up -koomikko Pekka Jalava



Vilkasta keskustelua illallispöydässä.

Perjantain seminaaripäivä aloitettiin Eräpäivä Oy:n Anna Johansénin luennolla, jossa Anna kävi läpi Credit Management kurssin lopputyönään tekemäänsä aihetta "Liiketoimintaympäristön muuttuminen sekä sen mahdollistamat uudet liiketoiminta-ajatukset Duetto Groupissa". Esitys oli mielenkiintoinen ja sen pohjalta tuntui monelle syntyvän ajatuksia siitä, miten asioita voisi huomioda myös omassa liiketoiminnassa.



Tanssiorkestereiden Suomenmestaruuden voittanut Voimaorkesteri vastasi yleisön viihtyvyydestä.



Anna Johansén

Toisena luentona Luottomiehiä oli tervehtimässä Oikeusministeriöstä ministeri Tuija Braxin erityisavustaja Kirsi Pimiä. Hän kävi läpi kuluva hallituskauden kaavailuja luotonhallinnon alaan liittyen. Pimiä otti esille mm. ulosottouudistuksen, talousrikollisuuden ja harmaan talouden, summaaristen asioiden käsittelyn, maksuhäiriöpolitiikan, pikaluotot ja perimiskulujen muodostumisen saatavan eri velkomisvaiheissa. Näiden osalta hän myös raotti verhoa sen suhteen, miten ministeriössä ollaan asioita käsitelty ja valmisteltu sekä miten niiden käsittelyä tullaan jatkamaan. Luottolinkissä asioita on käsitelty Timo Mäen toimesta numerossa 3/2007.

Seminaari päättyi Finanssialan keskusliiton Anne Nisenin luentoyn yhteisestä euromaksualueesta, josta artikkeli seuraavassa.



Kirsi Pimiä

TEKSTI: AILA KATTILAKOSKI KUVA: RISTO SUVIALA

Mikä on SEPA?

Anne Nisén Finanssialan keskusliitosta oli valmistettut meille kattavan esityksen paljon puhutusta SEPasta.

SEPA-sana tulee sanoista Single Euro Payments Area eli suomeksi yhtenäinen euromaksualue. Euromaksualue on 31 maan laajuinen maksuliikenteen kotimarkkina-alue, jossa tullaan maksamaan euroissa yhtenäisellä tavalla, yhtenäisin toimintaperiaattein, säännöin ja standardein.

Alueeseen kuuluvat kaikki 27 EU maata ja lisäksi Norja, Islanti, Lichtenstein sekä Sveitsi. On huomattava, että kyseessä on yhtenäinen maksualue vain euroilla maksettaessa. Monissa maissa on edelleen käytössä omat kansalliset valuutat, joilla maksuliikenne tapahtuu edelleen kansallisilla järjestelmillä.

Miksi SEPA on kehitetty?

Euroopan komission, Euroopan keskuspankin ja eurooppalaisten pankkien yhteinen näkemys on rakentaa yhtenäinen talouden markkina-alue ja luoda Euroopasta vahvempi markkina-alue suhteessa USA:aan ja Aasiaan. Jo euro käteisenä, yhteisenä valuuttana on ollut osa tätä suunnitelmaa.

Pitkien neuvottelujen tuloksena on



Anne Nisén

31 maan maksuliikennejärjestelmät pystytty yhtenäistämään ja tekniset, lainsäädännölliset ja kaupalliset esteet saatu sovittua. Lähtötilanteessa kaikki 31 maata hoitivat maksuliikenteensä omalla kansallisella tavallaan.

Tavoitteena on tehostaa maksuliikennettä ja näin luoda taloudellista

tehokkuutta ja vauhdittaa kaupan käyntiä yhtenäisellä maksualueella. Tehokkuus luo kustannussäästöjä ja kilpailuetua Yhdysvaltoja ja Aasiaa vastaan, joissa on tehottomampi maksuliikenne.

SEPA:sta aiheutuu eurooppalaisille pankeille niiden historian suurimpia investointeja, arviolta kaikkiaan

8-10 mrd euroa. On arvioitu on, että tulevaisuudessa tällä uudella, yhteisellä euromaksualueella saavutetaan mittavat säästöt, jopa 0,5 % Euroopan yhteenlasketusta bruttokansantuotteesta.

Millä tavalla ja milloin SEPA alkaa?

Ensimmäisessä vaiheessa on sovittu; tilisiirroista, maksukorteista ja suoraveloituksesta erilaisilla aikatauluilla. Siirtymäaika SEPA -tilisiirron ja SEPA -maksukorttien käyttöön ottamiseksi päättyy 31.12.2010.

SEPA-tilisiirto otetaan käyttöön 28.1.2008 alkaen. Siirtyminen SEPA:an tehdään kuten siirtyminen euroon. Jokainen voi siirtyä omassa tahdissaan siirtymäaikana. Käyttöön otetaan siirtymäajan tilisiirtolomake, johon tulee ilmoittaa sekä

saajan uudenmallinen että vanhanmallinen pankkitilinumero.

Maksaja lähettää tilisiirrolla maksun omasta järjestelmästä, joko vanhoilla (LMP tai LUM2) tai uudella standardilla (C2B). Vastaanottaja saa suorituksen tililleen, oman tilin määritysten mukaisesti. SEPA -tilisiirrolla maksut kotimaahan ja SEPA -alueelle tehdään samalla tavalla.

Jokaisen suomalaisen pankkitilinumero tulee muuttumaan uuteen kansainväliseen IBAN -muotoon sisältäen saajan pankin BIC-koodin (= entinen SWIFT-koodi). Pankit ovat jo jonkin aikaa informoineet asiakkaitaan tiliotteilla ja verkkopankkeista uusimuotoisesta pankkitilistä.

Pankit ja luottokorttiyhtiöt ovat jo alkaneet jakaa asiakkailleen SEPA -yhteensopivia maksukortteja. Nämä sisältävät EMV-sirun, jossa on kortin tiedot. Korteissa on edelleen myös magneettijuova, Euroopan ulkopuo-

lella käyttöä varten. Ns. sirukorttien käyttöönotto tuo muutoksia maksupäätteisiin ja tapaan hyväksyä maksu. Asiakas itse syöttää maksukorttinsa maksupäätteelle ja näppäilee tunnuslukunsa ja näin hyväksyy sirukorttimaksun - koko SEPA-alueella.

SEPA -suoraveloitukset tulee mahdollisesti käyttöön vuonna 2009, kunhan lainsäädäntö on yhtenäistetty. SEPA -suoraveloitusta poikkeaa nykytiedon mukaan melkoisesti suomalaisesta suoraveloituksesta.

SEPA -kustannukset / hyödyt yrityksen kannalta

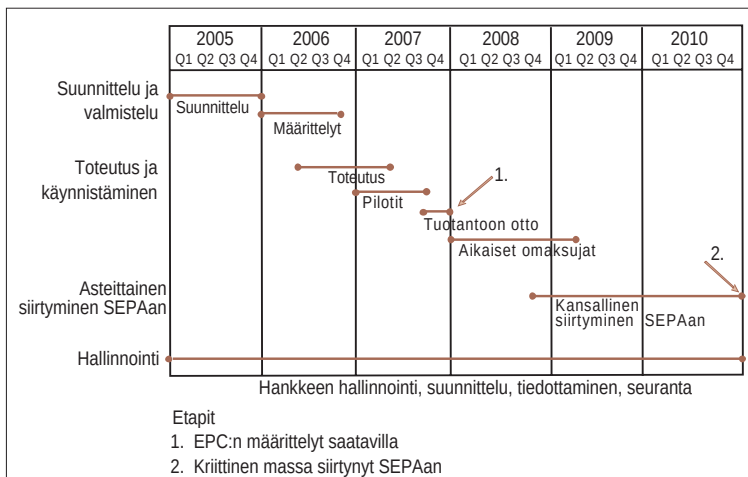
SEPA -muutokset tuovat muutoksia taloushallinnon ja maksuliikenteen järjestelmiin ja ohjelmiin mm. kaupan maksupäätteet joudutaan uusimaan. Hyötynä voidaan mainita maksuliikenteen rationalisointi, maksuaikojen lyhentäminen (toimeksiantopäivä + 1 pv) koko euromaksualueella siirtymäajan jälkeen.

Pankkikilpailu kiristyy, koska yritys voi valita myös muun kuin kotimaisen pankin omaksi pankikseen. Esimerkiksi kansainvälinen yritys voi käyttää vain yhtä pankkitiliä vaikka toimisi 31 euromaksualueen maassa.

Pankkien maksupalvelua koskeva lainsäädäntö tullaan yhtenäistämään 1.11.2009 mennessä. Tavoitteena on tarjota samanlaiset palvelut koko EU:n alueella. Odotetaan, että pankkien välinen kilpailu painaa palvelumaksuja alemmaksi ja tuo kustannussäästöjä ja tehokkuutta alalle.

Kirjoittaja toimii talouspäällikkönä Are Oy:ssä.

SEPA -AIKATAULU



Luottoseminaari Nokia 4.-5.10.2007

Seminaari oli tänäkin vuonna onnistunut. Koulutustoimikunta ansaitsee kiitokset niin sisällön kuin järjestelyidenkin suhteen. Seminaariperinne ilmeisimmin jatkuu, toivottavasti saamme jatkossa nauttia myös yhtä mielenkiintoisista luennoista.

Seminaarista vastannut koulutustoimikunta: Tero Pyhältö (vas.), Katja Kyntäjä, Marja Ala-Nikkola, Sanna Helve-Tuomainen ja Anne Ailio. Nokialta olivat poissa puheenjohtaja Seppo Lahtinen ja Riitta Nyman.



Vuoden Luottomies 2007

Luottomiehet ry:n syysseminaarin illallisen yhteydessä Nokian Edenissä julkistettiin Vuoden Luottomies. Julkistamisen suoritti yhdistyksen puheenjohtaja Kristian Vuorilehto seuraavasti:

Vuoden Luottomiehelle annettavan diplomin mukaisesti: "Vuoden Luottomiehen arvo myönnetään henkilölle, joka toimii tuloksellisesti luotto-tehtävissä, vie luottoalan kehitystä eteenpäin tai tekee luottoalaa tunnetuksi elinkeinoelämässä tai viranomaisten keskuudessa."

Vuoden Luottomies 2007 on:

- Luottomiehet ry:n toimintaan 2000 luvulla erittäin aktiivisesti osallistunut jäsen

- tarmokas nainen, jonka johtajakyvyt on Luottomiehet ry:ssä tulleet testatuiksi
- asioihin paneutuva, innostava ja kannustava

Vuoden Luottomies 2007 on Ulla Heikkilä

Yhdistyksen hallituksen perustelut valinnalle ovat seuraavat:

"Ulla Heikkilä on toiminut erittäin aktiivisesti Luottomiehet ry:ssä. Hän on toiminut vuodet 2003-2005 koulutustoimikunnassa, ensimmäiset kaksi vuotta sen puheenjohtajana. Hallituksen jäsenenä hän on toiminut vuodet 2004-2006, viimeiset kaksi vuotta sen puheenjohtajana. Ulla Heikkilä on johtanut hallituksen

työskentelyä ja koko yhdistystä erittäin tarmokkaasti ja jämäkästi. Hän on paneutunut perusteellisesti yhdistyksen asioihin ja onnistunut innostamaan muutkin aktiivisuuteen."

Mainittakoon lisäksi, että pitkälti Ullan ansiosta syksyiset laivaseminaarit nousivat menestyksekkäästi maihin Naantalissa, josta nyt olemme siirtyneet vielä syvemmälle sisämaahan Nokialle.

Kristian Vuorilehto ojensi Ullalle diplomin ja Katja Kyntäjä kukat. Nostimme Ullalle maljan.

Vastauksessaan Ulla korosti, että em. tehtävissä häntä ovat tukeneet yhdistyksen hallitus, toimikunnat, jne. Hän kannusti jäseniä osallistumaan aktiivisesti yhdistyksen toimintaan, minkä hän on omakohtaisesti kokenut antoisaksi.

TEKSTI: ULLA HEIKKILÄ

"Vuoden 2007 Luottomiehen ajatuksia"

Näin muutama päivä seminaarin jälkeen voi ensinnäkin olla jälkiviisas ja todeta, että olisi sittenkin ehkä kannattanut mennä aiemmin nukkumaan... Onneksi tuli armollinen viikonloppu ja nyt arjen taas alkaessa kaikki näyttää jälleen valoisammalta (paitsi sää, joka saa kiittämään siististä sisätyöstä). Yritän kuitenkin vielä muistella hetken seminaaria ja niitä asioita, joita juhlaillallisella lausui tai olisin halunnut lausua.

Olen vilpittömän otettu saamastani huomionosoituksesta. Siitäkin huolimatta, että katson hieman saavani osatta kunniaa, jota en ole ansainnut. Minulla on ollut suuri onni saada tehdä tätä yhdistystyötä upeiden, ammattitaitoisten ja innostuneiden ihmisten kanssa, joita ilman en olisi ollut vastaanottamassa tätä tunnustusta. Nöyrimmät kiitokseni kaikille niille, joiden kanssa olen saanut olla toimikunnissa ja hallituksessa. Suuren kiitoksen ansaitsee myös työnantajani, joka on osaltaan kan-

nustanut toimimaan aktiivisesti tässä yhdistyksessä ja antanut myös työaikaani yhdistyksen käyttöön.

Minulle oli alusta asti selvää, että saan tästä yhdistyksestä enemmän irti toimimalla siinä itse aktiivisesti. Ei siinä mitään urasuunnittelua tehty - kyse oli enemmän siitä, etten ole osannut sanoa ei. Heti ensimmäisessä koulutustoimikunnan kokouksessa minut "höynäytettiin" puheenjohtajaksi enkä siitäkään sitten mitään oppia ottanut kun pari vuotta myöhemmin etsittiin hallitukselle uutta puheenjohtajaa...

Täytyy kuitenkin sanoa, että en ole katunut. Ne tavoitteet, joita asetin, ovat toteutuneet monikertaisesti: olen tutustunut suureen joukkoon hienoja ihmisiä, olen saanut oppia alamme ehdottomilta huipuilta, nähä alan kehitystä ja olla itse vaikuttamassa myös siihen, unohtamatta sitä, että olen saanut vierailla Turussa vähintään kahdesti vuodessa!

En aio mainostaa, että liittykää

kaikki toimikuntiin ja ryhtykää aktiiviksi. Yhdistyksen tilaisuudet tarvitsevat edelleen yleisönsä ja lehti lukijansa. Aion kuitenkin sanoa, että tämä on hyvä vaihtoehto. Jos koette, että yhdistys ei anna teille nykyisellään tarpeeksi, kannattaa itse aktivoitua ja löytää niitä teemoja, joista itse saa eniten. Toimikunnat kaipaavat aina uusia innokkaita tekijöitä, mutta ketään ei tulla kotoa hakeamaan. Jos pienikin liekki on kytemässä, kannattaa se kertoa niille, joiden tiedät olevan toiminnassa jo mukana. Ja päästä mukaan kehittämään omaa alaamme tällä tavalla.

Toivotan itse kullekin oikein hyvää loppuvuotta, menestystä työssä ja vapaalla sekä intoa olla mukana tässä hienossa yhdistyksessä!

Kirjoittaja toimii kehityspäällikkönä Vähittäiskaupan Taka Oy:ssä



Syysretki Kuluttajavirastoon ke 28.11.2007

Tervetuloa tutustumisvierailulle Helsingin kuluttajavirastoon keskiviikkona 28.11.2007 klo 16.00
osoitteeseen Haapaniemenkatu 4 A, 7.krs.
(Olethan paikalla ajoissa - kuluttajaviraston ovet lukitaan klo 16!)

Tutustumiskäynnille mahtuu mukaan 50 ensiksi ilmoittautunutta.
Ilmoittautumiset Luottomiesten web-sivuilla (www.luottomiehet.fi) 14.11.2007 mennessä.

HUOM! Kuluttajaviraston vierailun jälkeen Luottomiehet - Kreditmännen r.y.:n syyskokous

Kutsu Luottomiehet - Kreditmännen ry:n Varsinainen Syyskokous ke 28.11.2006 klo 18

Paikka: Hotelli Hilton Helsinki Strand, Kabinetti Ballroom 1
Osoite: John Stenbergin ranta 4, Helsinki

Kokouksessa Sääntöjen 10 §:ssä mainitut asiat.

Kokous on avoinna kaikille jäsenille.
Kokouksen jälkeen illallinen samassa tilassa.

Illalliselle mahtuu mukaan 40 ensimmäiseksi ilmoittautunutta.
Ilmoittautumiset Luottomiesten web-sivuilla (www.luottomiehet.fi) 14.11.2007 mennessä.

Luottomies **Pertti Larva**

Jäsenemme Pertti Larva siirtyi eläkkeelle heinäkuun lopussa, palveltuaan SanomaWSOY-konserniin kuuluvassa Sanoma Osakeyhtiössä vähän yli 32 vuotta. Pertin mittavaan työuraan mahtui paljon. Pertti on ollut aktiivisesti mukana myös Luottomiesten toiminnassa jo vuodesta 1973 asti. Kirjoittajalla oli kunnia keskustella Pertin kanssa aurinkoisen Töölönlahden maisemissa juuri ennen kuin Pertti astui uusien haasteidensa pariin.

”Sanomassa” (ennen käytettiin monikkomuotoa ”Sanomissa”) Pertti aloitti vuonna 1975. Alkuvuosina luotonhallinta perustui pitkälti käsityöhön: taulukointipaperille tulostettu paksu myyntireskontra toimi tietolähteenä, jota selatettiin asiakkaitten velkatilanteen selvittämiseksi. Perintää tehtiin eriasteisilla karhukirjeillä ja puhelimella. Näyttöpäätteet ja pc:t tekivät vasta tuloaan. Puhelinilmoituksia jättäneiden asiakkaiden teksteistä tehtiin ilmoitusvastaanotossa käsikirjoitukset, jotka kiikutettiin lähetin välityksellä luotontarkastukseen ennen latomoa. Tässä vaiheessa voitiin karsia riskiasiakkaat pois lehdestä. Vanhojen asiakkaiden osalta puoltava luottopäätös perustui pitkälti siihen, olivatko aiemmat laskut maksettu. Uusien asiakkaiden kohdalla päätös luotonannosta perustui pitkälti ”maalaisjärkeen”, luottotiedoilla kun oli aikatauluun nähden liian pitkä toimitusaika. Pertti toteaa järjestelmien kehittyneen vuosien saatossa huikeasti, mutta työn perustana ovat kuitenkin edelleen samat lainalaisuudet. Työn pääpaino oli kuitenkin perinnässä, nyttemmin tähdätään ennakoivaan luotonhallintaan.

80-luvulla luotonanto tapahtui vielä pitkälti samaan malliin, kuin Pertin uran alkuvuosina. Suurimmat muutokset koettiin vasta vuosikymmenen vaihtuessa, kasinotaulouden jälkimainingeissa. 90-luvun

alun lamavuodet jättivät jälkensä myös Sanomaan. Itse yhtiöön tai sen toimintaan lamavuosilla ei ollut dramaattisia vaikutuksia. Yhtiön asiakkailla oli kuitenkin erittäin tiukkaa. Ilmoitusmyyntikin takkusi loistovuosien jälkeen jossain määrin, mutta erityisesti ilmoittajien maksukyky oli heikkoa. Pertti muistaa myös todenneensa, että laman huomasi jopa työmatkaliikenteen hiljenemisestä. Noina vuosina kohdattiin alan asiakaskunnassa useita isoja konkurssseja ja luottotappiokirjaukset olivat arkipäivää. Luotonhallinnan näkökulmasta seurauksena oli luottopolitiikan kiristyminen, dokumentointi ja entistä tarkempi seuranta. Toisaalta joustoaikin oli löydyttävä, koska tilanne oli kaikkialla niin heikko. Luotonhallinnan on joka tapauksessa tuettava myös myyntiä.

Osaltaan juuri lamavuodet ovat antaneet vauhtia sille, että nykyisin työkalut luotonhallinnassa ovat huomattavasti parempia kuin Pertin uran alkuvuosina. Tietotekniikka on osaltaan myös luonut puitteet varsin kattavalle luotonhallinnalle. Luottotietoja saa nykyään ajantasaisina sähköisesti. Yhteys perintäyhtiöihin toimii samoin sähköisesti. Maksut ja tilitykset tapahtuvat nopeasti. Internet on tullut myös osaksi luotonvalvontaa. Mm. yrityksistä on erittäin helppoa saada lisätietoa juuri internetin kautta. Pertti on myös tyytyväisenä todennut alamme tuotekehityksen onnistuneen erittäin hyvin. Saatavissa on hyvinkin räätälöityjä tuotteita – aina ei näin ole ollut. Nykyään perinnässä olevat velalliset saavat todella hyvää, yksilöllistä palvelua.

Uraansa Sanomassa Pertti kuvaa kokonaisuutena hyvin antoisana. Laaja, useat Suomen yritykset, julkinen sektori ja yksityishenkilöt läpileikkaava asiakaskunta on antanut paljon erilaisia näkemyksiä ja sitä kautta vaihtelua työhön. Samalla työskentely suomalaisessa suurkonsernissa on ollut näköalapaikka yhteiskuntaamme. Alkuvuosiaan ja laman aikaa Pertti kuvaa luotonhallinnan näkökulmasta Sanomassa vaikeimpina, mutta nykyään ymmärretään tehtävät luottoratkaisut osaksi koko yrityksen liiketoimintaa.

Vuosien varrella on päivitetty yhtiön luottopolitiikka, ajan myötä varmaan luodaan yhä uutta – kulloinkin vallalla olevien taloudellisten tilanteiden ja lainsäädännön mukaiseksi.

Yhtenä virstanpylväänä urallaan Pertti pitää 80-luvun puolen välin tienoilla käytyä kädenväantöä silloisen tietosuojavaltuutetun Jorma Kuopuksen kanssa. Sanomassa haluttiin edellyttää ilmoituksen jättävältä yksityishenkilöltä henkilötunnuksen ilmoittamista, jonka tietosuojavaltuutettu yksiselitteisesti kielsi – huolimatta tietosuojalautakunnan puoltavasta lausunnosta. Käytännössä henkilötunnusta tarvittiin, jotta voitiin välttyä ilmoittelussa ja laskutuksessa esiintyviltä väärinkäytöksiltä ja kohdistaa perintä oikein. Myöhemmin, 80-luvun lopussa Korkein hallinto-oikeus vihdoin myönsi luvan henkilötunnuksen vaatimiseen ja nykyään tämä on vallitseva käytäntö niin lehti-ilmoittelussa kuin lähestulkoon kaikessa luottokaupassa.

Tässä jutussa on käsitelty lähinnä valtakunnallisten sanomalehtien (Helsingin Sanomat, Ilta-Sanomat, Taloussanomat) luotonvalvontarutiineja. Luotonhallinnan vastualueeseen Sanoma-konsernissa kuuluvat myös useat kaupunkilehdet ja lehtipainot sekä Esmerk, Lehtikuva, Sanoma Data ja Sanoma Digital.

Jättäessään työtehtävänsä ja osastonsa, seuraajalleen Marketta Muonalle, Pertti näkee erilaisten kaupunkilehtien esiinmarssin tuoneen suurimpia muutoksia osaston toimintaan viime ja tulevana vuosina. Luotonhallinnan näkökannasta katsottuna, ns. uusmedialla ei näyttäisi olevan vielä merkittävää osastoa työllistävää asemaa, mutta jatkossa varmasti. Pertti uskookin painetun lehden pitävän pintansa vielä pitkään.

Luottomies Pertti Larva

Pertti toimi Luottomiesten aktiivijäsenenä peräti 34 vuoden ajan ja lupaa jatkossakin näyttäytyä erilaisissa yhdistyksen tilaisuuksissa. Mm. yhdistyksen logo on pitkälti toteutettu Pertin suunnitelman mukaan. Pertti on ollut mukana myös yhdistyksen hallituksessa 87-89 sekä pitkään luottoalan neuvottelukunnassa.



Näissä yhteyksissä on syntynyt kaverussuhteita ja tapaamisia myös yhdistystoiminnan ulkopuolella.

Suurimpina muutoksina vuosien varrella Luottomiesten toiminnassa Pertti näkee jäsenkunnan ”nuorentumisen”. Yhdistyksessä on myös nähtävissä se piirre, että jäsenkunta on yhä naisvaltaisempaa - kuten yleisestikin taloushallinnossa. Alkuunhan jäsenkunta oli erittäin miesvoittoista. Naisvaltaisuuden myötä, on vuosien saatossa Pertin mukaan myös useampaan kertaan keskusteltu ”Luottomies”-nimestä. Sana ”mies” ei kuitenkaan Pertin mielestä liikaa ”leimaa” jäsenkuntaansa. ”Onhan meillä esimerkiksi lakimiehiä, puhemiehiä ja uskottuja miehiä - lautamiehistä puhumattakaan - jotka ovat naisia”, Pertti muistuttaa. Pertin käsityksen mukaan nimi on myös melko tunnettu, eivätkä naisjäsenetkään yleisesti pidä sitä huonona – joten Pertti ehdottaa, että nimi on ja pysyy.

Itse yhdistystoimintaan Pertti toivoisi entistä enemmän aktiivisuutta.

”Seminaareja kyllä pidetään, sääntömääräiset kokoukset ja yhdet iltamat, mutta toiminta näiden ulkopuolella on liian vähäistä” Pertti toteaa. Toimikunnat ovat aktiivisia, mutta niissä ei ole montaa jäsentä. Yritysvierailut olisivat tervetulleita. Aiemmin mm. yhdistyksen kokousten yhteydessä joku, esimerkiksi jonkun yhtiön luottopäällikkö, oli kertomassa siitä kuinka heillä asioita hoidetaan. Pertti pääsi itsekin isännöimään näitä tapahtumia useampaan otteeseen, kertaalleen vieraina oli myös ruotsalaisia kollegoita. Tämäntapaiset tietoisikut koettiin aina hyvin mielenkiintoisina, kerrottuja asioita oli myös helppo soveltaa omassa työssä. Samalla tieto siitä, että kokouksessa tällaisista asioista luennoitiin, sai varmasti aikaan sen, että normaalien kokousten osallistujamäärät olivat suhteessa suurempia kuin nykyisin. Pertti on myös ihmetellyt sitä, ettei esimerkiksi pankkien luottopuoli ole juurikaan edustettuna yhdistyksessä. ”Aktiivisuus on mennyt aika tavalla perintätoimistokeskeiseksi, he osaa-

vat olla hyvin esillä” Pertti toteaa. Olisi toivottavaa, että entistä useampi luotonantajataho olisi edustettuna yhdistyksessä. Pertti kuitenkin uskoo, että meissä nuoremmissa Luottomiehissä on sellaista tarmoa, jota tarvitaan yhdistystoiminnassa. Ja seminaarit ovat olleet erittäin monipuolisia ja hyvin järjestettyjä. Luottotavaisena tulevaan, Pertin on helppo väistyä hieman sivummalle.

Eläkepäiviään Pertti tulee viettämään pitkälti perheensä parissa ja matkustellen. Pitkät kävelylenkit, mahdollisesti piirtäminen ja postimerkkeily, mutta ennen kaikkea monipuoliset mökkityöt Pirkanmaalla takaavat myös ajankulun luotonhallinnan sijaan. Kollegoille hän lähettää parhaat terveiset, luottoalan tehtävät tulevat aina olemaan yhtä mielenkiintoisia.

Kaikkien Luottomiesten puolesta, toivotan Pertille hienoja päiviä – toivomme, että saamme nauttia läsnäolostasi myös Luottomiesten tapahtumissa.



Kerran luottomies, **aina luottomies**

Siitä, kun harhauduin luottoalalta ja Luottomiehistä, on muutaman kuukauden päästä kymmenen vuotta. Oli siis aika hauska pistää muisteluviuhde päälle, kun Suvialan Risto pyysi minua kirjailemaan elämänpolustani luottoalalla sekä ennen sitä ja sen jälkeen.

Kovin pitkälle polkuni ei tosin ole minua vienyt – ainakaan noin maantieteellisessä mielessä. Synnyin Helsingissä ja reilut 40 vuotta sen jälkeen asun etelä-Sipoossa, noin 20 kilometrin päässä Senaatintorista. Eikä tässä vielä kaikki. Asuinalueeni on tuttu TV:stä: kotini on juuri sillä alueella, joka reilun vuoden päästä muuttuu osaksi Helsinkiä. Ellei KHO lähiviikkoina totea, että iso poika ei saa hiekkalaatikolla ottaa pienemmälle kaverille kuuluvia leluja. Itse opin jo viimeistään 16-vuotiaana, että pienempiä ei saa kiusata – ja isompia taas ei kannata hännätä.

Tuossa iässä olin myös oppinut, että Abba tekee tarttuvaa musiikkia. Ostinkin 80-luvun alussa yhtyeen VHS:n siltä varalta, että myöhemmin heidän esiintymisiään tuskin pystyisi mistään näkemään. Näin jälkikäteen olen siis voinut oppia, kuinka vaikeaa tulevaisuuden ennustaminen on. Yleissivistyksen perusta (esim. Meatloafin musiikkiin tutustuminen) tuli myös luotua jo nuorena, vaikka silloin en arvannutkaan, että melkein parikymmentä vuotta myöhemmin kävisimme ulkomaisten luottotietokollegoiden kanssa pitkiä keskusteluja siitä, mikä syvälinen ajatus on kappaleen ”I would do anything for love but I won’t do that” takana. Musiikki ja eri kappaleet tuovat elävästi mieleen eri elämänvaiheet ja nyt iPodin aikakautena voi hyvin sanoa, että soittimestani löytyy ”Soundtrack of my life”.

Ensimmäinen työni luottoalalla oli

opiskelujen loppuvaiheessa luotonvalvojan/perintälakimiehen tehtävä YIT-Yhtymässä. Jos mukaan ei lasketa juristiopiskelijoille tuohon aikaan tyypillisiä kesätöitä KOP:ssa tai muussa pankissa eikä myöskään opiskelun ohessa tehtyä viiden vuoden uraa yksityisetsivänä. YIT:llä aloittaessani en kuitenkaan vielä arvannut, että pääsisin tutustumaan alaan pidemmäksikin aikaa ja saisin vieläpä olla mukana viemässä sitä eteenpäin. Kiinteämpi sitoutuminen luottoalaan tapahtui 1990, kun aloitin luottotietopäällikkönä Suomen Luotonantajyhdistyksessä (SLY). Muutokset puolestaan alkoivat, kun SLY ja Luottotieto Ry muutettiin osuuskunniksi ja fuusioitiin Suomen Luottotieto-osuuskunnaksi (SLOK) 1992, jolloin aloitin yrityksen toimitusjohtajana. Kahden perinteikkään organisaation yhdistäminen sekä toiminnan ja tuotteiden kehittäminen ja

uusien palvelujen rakentaminen ovat jääneet mieleen todella mielenkiintoisena aikana. Eivätkä muutokset ja kiinnostavat tehtävät siihen jääneet, vaan jonkun ajan kuluttua alkoivat seuraavat yhdistymisneuvottelut ja kolme vuotta edellisestä rakennejärjestelystä Suomen Asiakastieto Oy osti SLOK:n liiketoiminnan, ja siirryin jatkamaan työtäni Asiakastiedon varatoimitusjohtajana.

Toimittuani kahdeksan vauhdikkaasta vuotta luottotietotalalla, ja kuulluani tuon ajan Luottomiesten tapahtumien ”vakiokalustoon”, polkuni vei eteenpäin. Jatkoin kuitenkin yrityksille suunnattujen palveluiden parissa. Nimi taitaa tosiaan olla enne sillä, suoritin aikanaan oikeustieteellisen syventävät opinnot projektissa, jonka nimi oli ”Kommerssiella tjanster”.

Vuosien aikana kokemusta on kertynyt monen eri alan yritysten vetämisestä. Liikkeenjohdon seminaareista ja teknisestä SAP-konsultoinnista viestintätoimiston pyörittämiseen. Työn ohessa olen lisäksi tehnyt tal-

kootyötä mentoroimalla kasvavia teknologiayrityksiä Otaniemessä. Luottoalasta en kuitenkaan ole päässyt vieraantumaan, sillä yhteydet ovat säilyneet ja monesta entisestä kollegasta, yhteistyökumppanista ja asiakkaasta on tullut hyviä ystäviä. Kavereiden lisäksi olen saanut luottoalalta mukaani arvokasta tietoa yritystoiminnan lainalaisuuksista kuten ymmärryksen siitä, että kauppa kannattaa vain, kun rahat saadaan kotiutettua. Luottomiesten toiminta, kiinteä keskusteluyhteys muihin alla toimiviin ihmisiin, puolestaan on asia, jota olen usein kaivannut, sillä kaikilta aloilta ei samanlaista yhteen hiileen puhaltamista löydy.

Nykyään autan yrityksiä viemään hyviä ajatuksia käytäntöön. Toimin konsulttina sekä kouluttajana/valmentajana ja Menetori Oy:n (www.menetori.fi) vetäjänä. Jalat pysyvät kuitenkin mukavasti maassa, johtamisen ja viestinnän lainalaisuudet konkreettisina ja konsulttijargon kurrissa, kun hyvänä harrastuksena vedän kerran viikossa pienten suden-

pentujen partiokokouksia. Muutamia vuosia sitten aloitin johtamis-tee- maan liittyen kirjaprojektin, jonka tuloksena Talentumilta tulee lähiaikoina ulos kirja nimeltään ”Tytäryhtiön johtaminen”.

Luottoala ja siihen liittyvät palvelut tulevat nykyisissäkin kuvioissa säännöllisesti vastaan eri yhteyksissä. Tällä hetkellä pääsen seuraamaan kehitystä esimerkiksi uudenlaisia ohjelmistoratkaisuja kehittävän Aspida Oy:n (www.aspida.com) neuvonantajana. Niin, ja vaimoni titteli muuten on Credit Manager – saas nähdä mille alalle tyttäreemme aikanaan suuntautuvat. Partiolaiset sanovat ”Kerran partiolainen, aina partiolainen” ja luottoala taitaa toimia samalla logiikalla.

Yhdessä eteenpäin
Ari

**Kirjoittaja on toimitusjohtajana
Menetori Oy:ssä.**

TEKSTI: RATMAN

Elämää **zombien** kanssa

Mä oon luullu aina, että isoissa konttoreissa väki ois sivistynytä ja kohteliasta. Kun ne on muitakin kouluja ku elämänskoulua käyny. Mä itte oon tota jälkimmäistä kuuluttanu hyvän tovin, ja aina vaan oppinu uutta.

Esimerkiks täällä meidän isossa konttorissa on hirveesti zombeja. Se tarkoittaa semmosta elävää ruumista, oon nähny jonkun filminkin. Ne vaan haahuilee ja tuijottaa eteensä eikä puhu mitään.

Rappusissa kun semmonen tulee vastaan niin mä tietysti kohteliaana miehenä tervehdin. Mä sanon vaan hei tai terve, mut tää zombi ei sano mitään, eikä mun kuulossa ole viikaa. Ja näenhän mä ettei sen huuletkaan liiku.

Oon kyllä vähän miettiny et ois- kos mussa itessäni vikaa. Ehkä mun olis pitäny tervehtiä sanomalla hyvää huomenta herra ekonoomi. Mut kun mä en tiedä niitten sadan ihmisen arvonimiä, et mikäs olis soveli-

ain sellanen ylimaallinen titteli joka ei olis liian vähäinen muttei niin korkeakaan ett ne vois ottaa sen hattui- luna. Olisko joku herra tai rouva manageri sopiva? Rouva sanaa ei kyllä voi käyttää eikä neitiäkään koska naiset ei tykkää et niitten naimasää- tyyn puututaan.

Voi myös olla, et koska me ollaan globaalifirma, niin pitäski tervehtiä varmaan englanniks. Voisin yrittää vaikka sanoo kohteliaasti drop ded tai juu bastard. Nää oon oppinu TV:stä, kyllä se hyvin jotakin koulua vastaa.

Nää meidän zombit ei oo vaarallisia. Niitä käy ruokiksella samassa pöydässä ku mäkin. Ne tulee siihen pöytään ja asettuu istuun, eikä tervehdi, mut kyl ne muuten sitten puhuu. Mä en koskaan osallistu keskusteluun, ku mä en oikein tiedä mitä niille vois sanoo, ettei ne jämähdä siihen kuolleeseen tilaan niinku rappukäytävässä.

Oon kyllä sitäki miettiny, et olisko

tää mun moikkaaminen pois- men- nyt tapa. Oon nähny kaupungil- la kun ihmiset tavatessaan hyppää toistensa kaulaan tai ainaskin suukottaa poskelle. Käytävällä se vielä kävis, mut rapuissa vois pudota ja pää mennä halki. Siit mua aina pienenä varotettiin, et jos pää hal- kee niin siit tehdään kaks kissan kuppia. Ei meillä kyllä kissaakaan ollu.

Tää on kaamee pulma, äijäzom- bille nyt en ainakaan hyppäis kau- laan ja äm- eikun rouvazombille en uskalla, oon kuullu et se olis sek- sihäirintää ja siitä tulis iso poru ja lasku mulle.

Mä valvoin viime yönä ja mietin tätä tervehtimisjuttuu. Se onkin hir- mu yksinkertanen asia. Töissä on niin kiire, et kaikki turha energian- kulutus pitää jättää pois. Moikkaa- mista voi harrastaa vapaa-ajalla. Eihän me muutenkaan saada töissä hoitaa yksityisasi- oita.

TSE exe

Johdon, esimiesten ja asiantuntijoiden kehittäjä

Tarvitsetko lisätietoa seuraavista?

**Luottoriskien hallinta, Yritysjuridiikka,
Liiketoimintaosaaminen, Yleisliikkeenjohto**

CREDIT MANAGEMENT 4

huhtikuu–joulukuu 2008

Haku ohjelmaan 15.2.2008 mennessä.

Esitteet ja hakulomakkeet:

Sari Hermansson, (02)4814 534, sari.hermansson@tse.fi tai
www.tse.fi/exe.

Lisätietoja:

Turun kauppakorkeakoulu /TSE exe

Pirjo Vuokko, (02) 4814 535, pirjo.vuokko@tse.fi.

www.tse.fi/exe



TURUN KAUPPAKORKEAKOULU
Turku School of Economics



From Glen Bullivant:

In recent years there has been much discussion about the challenges facing the credit manager in the 21st century. Against a background of the global economy, offshore shared service centres, call centres, multi-national mergers and acquisitions, downsizing, money laundering, international terrorism, and the unending changes in legislation throughout Europe, the credit manager has had to continue the prime role of promoting profitable sales with the minimum of bad debt. Whatever those challenges are perceived to be, and the list I have included above is challenging enough, the protection of the investment in accounts receivable remains constant. To some extent, how that is done has been changing, but throughout, the aims and objectives remains as true today as they did 10, 20 or 30 years ago.



The summer of 2007 has shown that those challenges keep popping up in many different ways, internationally, nationally and locally. The consequences of what has been called the “credit crunch” continue to reverberate around the world. What began as a problem with the sub prime mortgage market in the USA has led to roller coaster stock markets, and difficulties in the banking sector. Inter bank interest rates have gone up, some smaller banks in the US and Europe have encountered trouble and the pressure is on for them to cut their losses by reigning back on lending and support for the business sector further down the line. This puts the trade credit manager back in the front line when it comes to supporting customers through difficult times. Nothing new there, then!

In the UK, recent figures suggest that 6,000 people are seeking help every day as they struggle with personal debt, with mortgage debt topping the pile. For a consumer driven economy, this has to be of concern and again points to the need for the credit manager to be able to make supportive judgements – balancing the need to control arrears, at the same time as promoting loyal and new business. Nothing new there, then!

Putting global stock markets and total economies aside, however, the summer of 2007 has also shown that the credit manager can be faced at any time with challenges “out of the blue”. Those in Southern Europe have faced heat and raging forest fires. What this has done to local communities in terms of personal and business loss has still to be calculated, and the rebuilding of lives and commerce will take many months and years. Mother Nature will have to cope as best she can, and no doubt she will – green shoots will rise from the charred landscape in the fullness of time and from the landscape perspective, the devastation will become just a memory. For communities and business to recover will no doubt take much longer. The credit manager will once more be in the situation of balancing the need to protect receivables with the paramount need to keep customers in business and solvent.

In Northern Europe, it has rained. And rained. And rained. OK, I hear you say, in England at least it always rains in the summer. So it does, but not as much as the summer of 2007. In one region alone, Yorkshire and Humberside, the floods touched the lives and livelihoods of 250,000 people, damaged or nearly destroyed 7,000 businesses of all sizes and the cost has been put at £1.5 billion. Many people will not be back in their own homes for at least two years. The credit manager, down at the grass roots of trade and commerce, has enough to cope with there, notwithstanding the US “credit crunch”, global stock market roller coasters.

No one in our FECMA community will have come through the summer of 2007 unscathed. Credit managers from Ireland to Greece, Sweden to Malta are all faced with the same challenge – keep the cash flowing, keep the profitable sales going and keep the fragile and wounded customer base alive and ticking. The Best of British to us all!

FECMA members:

Austria	www.credit-manager.at
Belgium	www.ivkm.be
Denmark	www.dkforum.dk
Finland	www.luottomiehet.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



ITALIANS: BEST PERFORMER PAYERS IN 2006



**By Federica Silvestri,
president of ACMI Italian Credit Managers Association**

I see your eyes and I read your minds: you cannot believe it and you're thinking I get mad or I'm lying! Well, I'm not saying Italians were the best payers in 2006, I'm just saying that, accordingly to D&B annual analysis on European payments habits, (published in Italy at the end of June 2007) Italians together with French people are those that most improved their performances reducing their payment delays by more than 1% compared to previous year while the European average saw a reduction by only 0.3 days.

Actually the Italian improvement is even greater if we look at 2004 since we reduced delay by 4.5 days in 2 years while France in the same period reduced by 2.1 day.

Further more Italy is not anymore the worst performing country in Europe, and I know most of you are still incredulous, actually Belgium and Spain are today the worst performers in Europe with an average delay respectively by 18.9 and 16.4 days increased by more than 4 days versus 2005.

Going more in details, see also to the attached table, Italians delay payment, after the contractual due date, by an average of 13.3 days, the European average is 12.3 days, and only Germany, France and the Netherlands pay faster than the average, that means that even English people are slow payers with 12.4 days average delay. All that of course on the basis of D&B study that can be read in their site and that is based upon the data they acquired throughout their DunTrade program.

AVERAGE DELAYS IN PAYMENTS

	BELGIUM	FRANCE	GERMANY	ITALY	NETHERLANDS	SPAIN	U.K.	EUROPE
2004	15.3	13.9	9.4	17.8	13.7	12.3	12.2	13.3
2005	14.2	13.0	8.9	14.4	12.5	12.6	13.0	12.6
2006	18.9	11.8	8.3	13.3	12.0	16.4	12.4	12.3

The important thing highlighted by this analysis is that the positive economic environment, all Europe is experimenting, with increase in GDP and decrease of both inflation rate and unemployment rate, has an immediate positive reflection over the payment habits.

I believe anyway that Credit Managers should be even more cautious because the expected trend is that companies, driven by the growing economy, will push their revenue and, if risks are not managed correctly, in the short period there may be financial tensions resulting in new delays.

The other important thing I'm used to repeat to all people I get in touch with is that all of us, and each credit manager can play its part in improving the overall payment habit of its own country throughout the sensitization of the company he/she is working for in paying suppliers at the due date and without delays.

Being proud of Italian result in 2006 I want to be fair with you, that are still looking in that way, and I have to inform that the analysis above does not include the public sector customers that unfortunately represent a very important part of Italian customers for a lot of multinational companies and that sector actually increased the average delay in payment by over 20 days in 2006 over 2005.



By Valérie Collot, Credit Manager - SAGEM DEFENSE SECURITE -
AFDCC Vice President for International Activities

Terms of payment at 30 days: a French law dedicated to transportation

In France a new debate raised from the publication of a law regarding terms of payment within the transportation area and limiting them to 30 days. This cut appears to be a key factor in carrying out improvement of the treasury together with other branches which may require the implementation of similar measures for their activity. Is it necessary to lay down new laws regarding terms of payment in all the areas? This is a new issue which has to be dealt with and settled.

The Transportation General Management recently published a survey assessing the first effects of this law governing the terms of payment; it appears that after 12 months, the deadline has been brought back to an average level of 45 days in 2006, vs 75 days in 2004. Moreover it is interesting to note that only 4 % of the transportation companies are paid now at more than 60 days by their customers, in comparison with the 47 % in 2005.

15 days have been reached on an average on the time of payment for the companies of this area. Profits in their treasury came very fast involving thus unfavourable side effects. Actually which is the best way to manage competition coming from abroad when every possible negotiation is completely stuck by the national regulation?

Just remind for example that Italy and Portugal are not subjugated to such laws. As to Germany, they set the terms of payment at 60 days only.

Moreover, additional basic issues still remain and the possibilities of action on the operation margin is limited due to costs structure

- weight of the salaries, social and tax costs in comparison with other European actors
- trend of the gas-oil price and associated European taxes discrepancies
- significant increase in toll prices in 2006

For the AFDCC, terms of payment are a key topic. Their impact on the financial health of the companies, on the optimization of the Requirements in Working Capital, on their weight on the relations of subcontracting companies is undeniable. However the French Association of the Credit Managers considers that freedom in the trade negotiations has to remain as such while trying to achieve a decrease in the terms of payment. The characteristics of each area have to be taken into account as well and the companies have to be referred to before enforcing a law which may constrain them.

So as to stress on this fact, an optional text was written in 2006 in order to assist the companies on the question of the terms of payment. Recently, a branch agreement was signed in the automotive area. This agreement aims at reducing the conditions of payment in two times, 60 days by 2009.

All the actors were questioned and committed themselves to work together to achieve this goal. Let us wait for the enforcement of this agreement to draw any conclusion; could be a French solution!...

Guidelines for the FECMA Newsletter

Articles of about 500 words, if possible with graphics or pictures.

Deadline for the winter 2007/2008 edition

15th December 2007. Contribution expected from Sweden, Germany and Belgium to write an article for this edition. Other countries may feel free to contribute as well.



International Credit Management Seminar

11th /12th MAY 2007: HELSINKI

Hei! (as they say in Helsinki) - here are the votes from the UK jury: Great city, friendly people, and strange music! That was the backdrop to our May FECMA Council meeting in May.



Courtesy of Luottmichet Kreditmannen r.y., we were invited to attend the seminar ahead of our meeting, which was in fact chaired by Philip King, Director General of the ICM. Our esteemed DG is no stranger to chairing seminars and conferences, and coped admirably with the diversity of language and presentation. Being asked to chair such an international gathering speaks volumes for the presence and standing of ICM in Europe.

Focusing on Russia and the Baltic States, experts were gathered from Denmark, Finland, Estonia and Ireland to give an insight into the robust economies in the far reaches of the Northern most states of Europe, and I for one returned with a greater appreciation of Russian and Baltic credit issues.

In the UK we tend to see Russia, for example being represented by oligarchs such as Roman Abramovich, but it's not that easy granting credit in Russia! Sven Tellefsen of Atradius, (Denmark), highlighted the fact that the percentage of Russian companies entering insolvency is on average over three times greater than in other European communities. Add to that "arbitrary government actions" (think Yukos here), and we can appreciate the problems the average credit professional has in Russia. It will come as no surprise that high on the list of recommendations for good credit risk management in Russia was to request audited figures and "close co operation between The Sales teams and Credit Management".

Lars Save of Bisnode presented a comprehensive review of Bisnodes services and companies throughout Europe. This included many well-known names in credit information, but also includes Direct Marketing, Service and venture development and Market information.

Minna Helppi of Andritz Oy (Finland), covered the funding and credit risk aspects of large projects including Paper Mills, power stations etc. Extending beyond the Balkan regions Minna gave case histories of projects in Brazil and China.

Ele Lipik of Lindorff (Estonia) then gave us a presentation, comparing the economies of Estonia, Latvia, Lithuania and Russia. The three states that emerged from the breakdown of the Soviet Union, have of course now established their own identity, and this is reflected in some interesting comparisons. Whilst the Gross Domestic Product of Russia is some €645 billion, the other 3 total less than 45 billion, but average monthly salaries in the "smaller" countries are €450 whilst Russia struggles at €250. Inflation in Russia is also three times that in the smaller states at 13% (all figures based on end 2005 data).

Declan Flood (Ireland) inspired the delegates with his vision of the Credit Department as a profit centre (note: definitely NOT a cost centre!) Again working with Sales teams came high on Declan's list, as did the need for Credit to eliminate its "negative" image. All the presenters had clearly researched exhaustively and my thanks and congratulations to everyone involved in putting on this event.

FECMA Council met the following day, reviewing progress on Government lobbying at national level, and discussing the progress in member countries' credit organisations. It was good to be able to report that FECMA had put a "pan European" submission in to Brussels on the proposed legislation regarding "*Improving the Efficiency of the Enforcement of Judgments in the European Union: The Attachment of Bank Accounts*". Indeed, members of FECMA have agreed to make individual national submissions available to all FECMA members, and so increase the European approach to European issues which involve credit managers. There was news from our Dutch colleagues that they had been approached by a Chinese credit forum seeking to establish links with FECMA, so maybe Beijing will be on our itinerary soon!

Ryhmäkannelaki voimaan – lisää suojaa kuluttajille

Lain kannattajat ja vastustajat

Oikeusministeriö asetti vuonna 1992 ensimmäisen työryhmän valmistelemaan ehdotusta ryhmäkannelaiksi, jota koskeva laki tuli voimaan loka-kuun alussa 2007. Kysymyksessä on Suomen oikeuskulttuurille uusi prosessimuoto, jolla vahvistetaan kuluttajan asemaa. Lisäksi lain arvellaan toimivan myös ennalta ehkäisevästi ja näin tehostavan lakien noudattamista. Lain valmisteluvaiheessa noin 40 lausunnonantajasta puolet kannatti ja puolet vastusti hanketta. Kuluttajien oikeuksia ajavat viranomaiset ja järjestöt ovat kannattaneet asiaa ja elinkeinoelämän ja yritysten edustajat ovat vastustaneet hanketta. Myös ministeriöiden kannat olivat jakautuneet valmistelun aikana: myönteisesti hankkeeseen suhtautuivat ympäristöministeriö ja liikenne- ja viestintäministeriö, varauksellisesti kauppa- ja teollisuusministeriö ja maa- ja metsätalousministeriö.

Kuluttaja-asiamies kantajana

Lakia sovelletaan laajaa asianosaispiiriä koskeviin kuluttajariitoihin yleisissä tuomioistuimissa. Kuluttaja-asiamies nostaa ryhmäkanteen ja toimii ryhmän edustajana. Tällä viranomaisaloitteellisuudella pyritään lakia koskevan hallituksen esityksen mukaan varmistamaan, ettei kanteita nosteta kiristämisen- tai vahingoittamistarkoituksessa.

Ryhmäkanteen on mahdollinen esimerkiksi kulustustavaran virhettä tai sopimusehtojen tulkintaa koskevis- sa riidoissa. Myös sijoitustuotteiden ja vakuutusten, esimerkiksi eläke- vakuutusten, säästöhenkivakuutus- ten ja rahasto-osuuksien myyntiä ja markkinointia koskevat kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan väliset riidat kuuluvat lain soveltamisalaan. Ympäristöasioita ja osakeanteja koskevat kuluttajariidat eivät kuulu ryhmäkannelain piiriin, sillä lain ulkopuolelle on rajattu arvopaperin

liikkeeseenlaskijan sekä julkisen ostotarjouksen tekijän menettelyä koskevat asiat. Mainitut asiaryhmät putoivat pois lain valmistelun aikana.

Asian käsittely ryhmäkanteena edellyttää, että usealla henkilöllä on samaa vastaajaa koskeva vaatimus, joka perustuu samoihin tai samankaltaisiin seikkoihin. Ryhmän jäseniä voi yhdistää esimerkiksi se, että he ovat kaikki tietyn aikajakson aikana olleet tietynsisältöisessä sopimussuhteessa vastaajaan. Ryhmän koolle ei ole asetettu rajoituksia. Uudella kannetyypillä saatetaan oikeusjärjestelmän piiriin sellaiset suurta joukkoa koskevat oikeudenkäyntikelpoiset vaatimukset, joita nykyisin ei viedä tuomioistuimen tutkittavaksi esimerkiksi oikeudenkäyntikuluriskin tai vähäisten taloudellisten vaatimusten vuoksi. Ryhmäkanteeseen osallistuminen edellyttää ilmoittautumista ryhmän jäseneksi esimerkiksi lomakkeella. Kuluttaja-asiamies voi ilmoittaa ryhmäkanteesta tarvittaessa lehdessä tai verkkosivuilla. Asian käsittelyn ryhmäkanteena tulee olla tarkoituksenmukaista ottaen huomioon asiassa esitettävien vaatimusten sisällöllinen samankaltaisuus ja asiassa esitettävä todistelu. Lisäksi ryhmän tulee olla riittävän täsmällisesti määritelty.

Ryhmäkanteella voidaan vaatia vastaajalta rahallista vahingonkorvausta taikka vaatia tätä esimerkiksi pidättäytymään jostakin toiminnasta tai sallimaan tietynlainen menettely. Myös henkilövahinkoja voidaan käsitellä ryhmäkanteena. Menettely voi olla tulla kysymyksen vaikkapa tapauksessa, jossa viallinen tuote aiheuttaa vahinkoja joukolle kuluttajia. Vahinkoa kärsineiden korvausvaatimukset voivat olla erisuuruisia, ja myös laadullisesti erilaisia vaatimuksia kuten hinnanalennusta ja kaupan purkua on mahdollista käsitellä samassa ryhmäkanteessa. Vaatimusten tulisi perustua samoihin tai samankaltaisiin seikkoihin eikä esitettävä näyttö saa merkittävästi vaihdella ryhmän eri jäsenten osalta. Todiste-



lun on oltava kokonaisuudessaan sel- lainen, ettei se huomattavasti vaikeu- ta oikeudenkäynnin kulkua.

Oikeudenkäynti- menettelystä

Ryhmäkanteen käsittelyyn sovelle- taan pääosin tavallista riita-asian oi- keudenkäyntimenettelyä, lähinnä oi- keudenkäymiskaaren säännöksiä. Ryhmän jäsenet eivät ole oikeuden- käynnissä asianosaisia eikä heillä ole puhevaltaa, vaan sitä käyttää kulut- taja-asiamies. Jäsen voi irrottautua ryhmäkanteesta ennen pääkäsitte- lyn alkamista. Sen jälkeen, kun asia on jätetty päätettäväksi, irrottautumi- nen ei enää ole mahdollista.

Vastaaja, jonka mielestä kiistan- alainen asia ei sovellu käsiteltäväk- si ryhmäkanteena, voi tavanomai- seen tapaan esittää asiaa koskevan oikeudenkäyntiväitteen. Jos tämä väite hylätään, saa hylkäävään pää- tökseen yleensä hakea muutosta erik- seen jo ennen kuin ryhmäkanteen asia on ratkaistu. Ryhmäkanteen johdos- ta annettava tuomio sitoo kantajaa, ryhmään ilmoittautuneita jäseniä ja vastaajaa. Ryhmän jäsenellä on oi- keus hakea omalta osaltaan muutos- ta tuomioon vain siinä tapauksessa,

että kantaja ei hae muutosta.

Kuluvastuu ei poikkea nykyisestä pääsäännöstä, jonka mukaan asian voittanut asianosainen saa korvauksen tarpeellisista kuluistaan. Lain mukaan oikeudenkäyntikulut eivät tule ryhmän jäsenten maksettaviksi, vaan ne maksaa joko kantaja eli kuluttaja-asiamies tai vastaja. Poikkeuksellisesti ryhmän jäsen voi joutua korvaamaan vastaajan oikeudenkäyntikuluja esimerkiksi aiheuttoman poissaolon tai viivyttelyn vuoksi. On ilmeistä, että ryhmäkanteen tulee olemaan tavallista riitaioikeudenkäyntiä raskaampi ja kalliimpi menettely. Jo pelkästään ryhmän kokoaminen ja vaatimusten sekä todistelun kerääminen edellyttävät huomattavaa työmäärää.

Lainsäädäntövaiheessa menettelyn tavoitteiden toteutumisen kannalta enemmistö piti oikeana, ettei ryhmän jäsenellä ole kuluvastuuta.

Kanteiden käsittely keskitetään Turun, Vaasan, Kuopion, Helsingin, Lahden ja Oulun kärjäoikeuksiin.

Tulevaisuudennäkymiä

Ryhmäkanteen tehostanee kuluttajariitautakunnassa maaliskuussa 2007 voimaan tulleen uuden ryhmävalitusmenettelyn painoarvoa. Myös tämän menettelyn panee vireille kuluttaja-asiamies. Jollei ryhmävalituksen johdosta annettua suositusta noudateta, kuluttaja-asiamiehellä on mahdollisuus viedä asia ryhmäkanteena tuomioistuimeen. Ruotsissa nostettujen kanteiden määrän perustella voidaan arvioida, että ryhmäkanteita tullaan nostamaan enintään muutama vuosittain.

Uutena prosessimuotona ryhmäkanteen tarjoaa kuluttajille vaivattoman ja riskittömän vaihtoehdon oikeudenkäyntiin elinkeinonharjoittajaa vastaan valtion varoin tietyissä erityistilanteissa. Menettely on oikeudenkäyntinä ilmeisen kallis. Täysimittaisen oikeudenkäynnin kulut ovat pienelle ja jopa keskisuurelle yhtiölle huomattavat. On toivottavaa, että kuluttaja-asiamies tarkoin

harkitsee ryhmäkanteen käyttöä ja tekee riittävän selvityksen asian ratkaisemiseksi mahdollisuuksien mukaan nopeammalla ja halvemmalla tavalla. Kuluttaja-asiamiehen tiedollisissa ja taidollisissa valmiuksissa on ilmennyt perintälain tulkinnan osalta puutteita, jotka ovat aiheuttaneet epätietoisuutta sekä kuluttajien että elinkeinonharjoittajien piirissä. Katson virkatoiminnan perusedellytykseksi, että asianomaisella viranomaisella on hyvät ja ajantasaiset tiedot hallinnonalansa perus- ja erityisyksymyksistä. Ryhmäkannetta koskevassa pohdinnassa olisi suotavaa ottaa huomioon myös elinkeinonharjoittajan asema.

Kirjoittaja työskentelee lakimiehenä OK Perintä Oy:ssä.

Uudet jäsenet

30.8.2007

Fasta, Erja

Dun & Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 11 A 24
00210 Helsinki

Jääskeläinen, Elina Johanna

luotonvalvoja
Toyota Finance Finland Oy
PL 12
01451 Vantaa

Saalasti, Kaija

luotonvalvoja
Helsinki

Mäenpää, Päivi Maarit

luotonvalvoja
Diners Club Finland Oy
Lintulahdenkatu 2
00036 Diners Club

von Plato, Liisa Kristiina

lakimies
Diners Club Finland Oy
Lintulahdenkatu 2
00036 Diners Club

Tusa, Taru Johanna

asiakasvastaava
OK Perintä Oy
Rautatienkatu 26 B 34
33100 Tampere

Kettunen, Irma Anneli

yhteyspäällikkö
Euler Hermes Luottovakuutus
Itälahdenkatu 18 A
00210 Helsinki

Viitanen, Marjo Kirsi Kaarina

asiakaspäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00580 Helsinki

Lindström, Tea

asiakaspalvelupäällikkö
**Volvo Henkilöautorahoitus
Suomi Oy**
Taivaltie 1
01610 Vantaa

Haastattelussa **Tea Lindström**

Kuka olet, missä töissä ja mitä teet?

Hei, olen Tea Lindström. Koulutukseltani olen yo-merkonomi ja Volvo maailmaan tulin vuonna 2000. Tänäpäin työskentelen Volvo Autorahoituksen ja Ford Creditin osamaksu- ja perintäryhmässä, asiakaspalvelupäällikkönä.

Mitä Volvo Autorahoitus ja Ford Credit tekevät?

Tuotamme palveluja pääasiassa Volvo ja Ford jälleenmyyjille ja heidän yksityis- ja yritysasiakkaille. Tuotteitamme ovat osamaksu, rahoitusleasing ja huoltoleasing. Volvo Autorahoitus hallinnoi myös Volvo ja Renault huolenpitosopimuksia. Toimipaikkamme on Kaivokselassa, Vantaalla. Volvo Autorahoitus ja Ford Credit ovat osa kansainvälistä, autorahoitukseen erikoistunutta yhtiötä nimeltä FCE Bank plc.

Mikä sai sinut liittymään Luottomiehiin, mistä kuulit Luottomiehistä?

Kollega kertoi Luottomiesten loka-kuussa järjestämästä Luottoseminaarista, johon sitten osallistuinkin.



Millaisia odotuksia sinulla on Luottomiesten toiminnan osalta?

Luottomiehet on yksi kanava, josta odotan saavani tietoa luottoalan taustatiedoista ja muutoksista.

Millaiset aiheet sinua erityisesti kiinnostavat Luottolinkki-Lehdessä?

Lehti on minulle uusi, joten tässä vaiheessa on vielä vaikea sanoa. Uskon, että jokaisesta lehdestä löydän minua kiinnostavia artikkeleita.

Todellinen vuoropuhelu kuluttaja-asiamiehen kanssa alkanut?

Kuluttaja-asiamiesjärjesti 18.10.2007 keskeisille velkojatahoille ja ammattimaisille perijöille seminaarin, jossa keskusteltiin ajankohtaisista kuluttajaperinnän asioista ja hyvästä perintätavasta. Viime elokuussa saapuneen kutsun mukana oli muistio ”Havaintoja hyvän perintätavan noudattamisesta [kuluttajaperinnästä]”. Havainnot oli kerätty kuluttaja-asiamiehelle viimeisen puolentoista vuoden aikana tulleista perintää koskevista ilmoituksista. Kommentoitavaksi toimitettiin etukäteen myös kuluttajille tarkoitettu reklamaatio-ohjeistus ”Kuluttajan oikeudet perinnän virhetilanteissa”.

Luottoalan neuvottelukunta tutustui perusteellisesti seminaarin pohjaaineistoon ja laati yhdistyksen hallitukselle havainnoistaan muistion. Yhdistys lähetti kuluttaja-asiamiehelle hyvissä ajoin ennen tilaisuutta kommenttinsa, joissa todettiin muistiossa esitetyt havainnot ja mielipiteet enimmäkseen asiallisiksi.

Esimerkkinä siitä, että kuluttaja-asiamiehen puolelta todella pyrittiin asiallisuuteen, on reklamaatio-ohjeen asiantona uhkailua tai painostusta koskeva kappale. Hyvän perintätavan vastaista ja siis kiellettyä on ”tehdä perintäkäyntejä tai puhelinperintää klo 20–7 välisenä aikana tai juhlapyhisin”. Suora sitaatti hallituksen esityksestä; ei enää sanaakaan loma-ajasta tai juhlapyhien alusviikoista taikka lauantaista/sunnuntaista, jotka sisältyvät vuoden 2000 hyvän perintätavan ohjeeseen ja vi-lahtelevat vielä vuoden 2005 uusi-tuissa ohjeissakin.

Yleisenä huomautuksena yhdistyksemme totesi ensin, että hyvä perintätapa koskee vain perintää. Kuluttaja-asiamiehen muistiossa ison huomion saaneet laskutus ja reskont-ratoiminta sekä velallisen oikeus saada tietoja velkasuhteestaan ovat saatavien perintää koskevan lain 1 §:ssä tarkoitettuja ”perintään liittyviä, velkasuhteen osapuolten asemaan vaikuttavia muita seikkoja”. Niiden yhteydessä ei voida puhua hyvän pe-

rintätavan noudattamisesta tai noudattamatta jättämisestä. Niiden valvonta ei kuulu kuluttaja-asiamiehelle ainakaan perintälain 12 §:n nojal-la, jossa valtuutetaan valvomaan lain säännösten noudattamista ”sil-loin, kun perintä koskee kuluttajasaata-vaa”.

Toiseksi yhdistys piti luonnollise-na, ettei kuluttajavelallinen voi va-lita vastapuolensa eli velkojan asia-miestä. Tämä ei siis voi olla erityisenä perusteena kuluttajien kollektiivisel-le suojelemiselle niinkuin muistiossa painotettiin.

Muistiossa annetaan ymmärtää, että nykyisessä luottoyhteiskunnas-sa olisi luovuttu aiheuttamisperi-aatteesta eikä velallisen enää tarvit-sisikaan vastata maksuvelvoitteen laiminlyönnistä velkojalle aiheutu-neista perintäkustannuksista. Yleis-kommenttien kolmantena kohtana yhdistyksemme kiisti painokkaasti tällaisen ajatuksen voimassaolevien lakien vastaisena. Perintälain vuon-na 2005 tehdyn muutoksen yhteydes-sä eduskunta nimenomaan alleviivasi vahingonkorvausoikeudellisten peri-aatteiden merkitystä vahvistamalla velallisen vastuun myös tavanomai-sien perintätoimien kulutaksojen ylit-tävistä todellisista kuluista.

Puheenjohtajamme Kristian Vuorilehto kiinnitti seminaarissa käyt-tämässään puheenvuorossa huomio-ta siihen, että kuluttaja-asiamiehen tulisi ottaa kantaa vapaaehtoispe-rinnän velalliskulujen lisäksi myös oikeudenkäyntimaksujen ja ulosot-tomaksujen läpinäkyvyyteen ja koh-tuullisuuteen. Nämä usein varsin tuntuvat menoerät ovat velallisen nä-kökulmasta samanlaisia euroja kuin velkojalle tai toimeksisaajalle mak-settavat. Vuorilehto hämmästeli sitä, että kuluttaja-asiamies on aktiivises-ti kannattanut Summaaristen velko-musasioiden kehittämistyöryhmän 10.10.2006 jätetyssä mietinnössä ol-lutta ehdotusta, jossa yksityisen pe-rinnän kuluille ja tuomioistuimen ja ulosoton palvelumaksuille esitetään yhteistä kulukattoa. Ehdotus johtai-



si toteutuessaan siihen, että jos velallisen kanssa pitkään jatkunut va-paaehtoisen perinnän vaihe useine rauenneine ja uudestaan solmittuine maksusopimuksineen nostaisi todel-liset kulut korkeiksi, ei velkoja saisi enää korvausta oikeudellisen perin-nän tai ulosottovaiheen menoistaan. Kuluttaja-asiamieshän on perään-kuuluttanut vastuullisen luotonan-non käsitteeseen liittyen kuluriskin siirtämistä velkojalle myös muodolli-sesti – todellisuudessa riski on nytkin luotonantajalla epäonnistuneen pe-rinnän, velkajärjestelyjen 0-ohjelmi-en ynnä saatavan lopullisen vanhen-tumisen kautta.

Seuraavassa luetellaan taustamuis-tiossa käsiteltyjä asioita, joitten suh-teen ei seminaarissakaan esiintynyt erilaisia käsityksiä:

- Velkojaa koskeva tiedonantovel-vollisuus koskee myös perintätoi-mistoja, jotka ovat toimeksiannon kautta tulleet velkojan sijaan.
- Kuluttajalle – miksei yhtä hyvin yritysvelallisellekin – tulee nor-maalisti toimittaa ajantasainen tieto veloista kuukauden sisällä pyynnön esittämisestä.

- Kuluttajalle riittävästi aikaa selvittää oikeudellinen asemansa ja varautua maksuun. Muistutus- ja maksuvaatimuskirjeet tulisi jättää postin kuljetettavaksi kirjeen päiväyspäivänä tai viimeistään seuraavana päivänä.
- Enimmäismäärän ylittävistä perintäkuluista kerrottava kuluttajalle.
- Myöhemmillä perintäkerroilla ei voi vaatia perintäkuluja yhtä paljon kuin ensimmäisellä.
- Säestyneet materiaalikustannukset on huomioitava perintäkulujen määrässä.
- Arvonlisävero, jos sitä voidaan kuluttajalta vaatia, sisältyy aina perintäkulujen enimmäismääriin.
- Vapaaehtoista kirjeperintää ei saa pitkittää.
- Velat on perinnässä mahdollisuuksien mukaan yhdistettävä.

Seuraavaan kolmeen yksityiskohtaan yhdistyksemme lausunnossaan puuttui:

1. Perintäkulujen on oltava kohtuulliset.

Tietääksemme perintätoimistot eivät peri säännönmukaisesti perintälaissa

määriteltyjä enimmäiskuluja. Kuluttajaperinnän tavallisimmille toimenpiteille laissa määritellyt enimmäismäärät ovat suhteellisen alhaisia. Niitä ei ole korotettu indeksien muutosten ja yleisen kustannustason nousun mukaisesti samalla tavoin kuin velallisten suojaosuuksia ja vastaavia muita ohjearvoja tarkistetaan vuosittain. Tästä voi aiheutua, että jotkut toimeksisaajat joutuvat vaatimaan enimmäistaksoja.

2. Saatavan määrä ja työmäärä huomioitava pienien jäännössaattavien perinnässä.

Pienetkin saatavat on perittävä, muuten ne jäävät systemaattisesti maksamatta. Näidenkin saatavien perinnästä aiheutuu kustannuksia, jotka velallisen tulee aiheuttamisperiaatteen mukaisesti korvata.

3. Jäännössaattavan maksusuunnitelma annettava kirjallisena.

Kuluttaja-asiamiehen mielestä hyvän perintätavan mukaista on, että ammattiperijä informoi velallista hänen käytössään olevista järjestelymahdollisuuksista ja tilaisuudesta saada apua järjestelyn hakemisessa oman

kunnan talous- ja velkaneuvonnasta. Yhdistyksemme käsityksen mukaan toimeksisaaja ei voi – olkoonpa ammattimaisen perintäluvan saanut tai asianajaja – neuvoa päämiehensä vastapuolta.

Lopuksi todettakoon, että kuluttajavirastossa järjestetty aamupäiväseminaari osoittautui asialliseksi ja lämminhenkiseksi tilaisuudeksi. Puheenjohtaja ja alustajat esittivät sanottavansa kiihottomasti ja perustellen, jokaiselle halukkaalle annettiin puheenvuoro pyydettyä ja esitettyjä mielipiteitä kuunneltiin. Aina-kin minulle jäi sellainen vaikutelma, että on kaikki mahdollisuudet päästä kuluttaja-asiamiehen kanssa samanlaiseen hedelmälliseen vuoropuheluun, jonka tuloksena oli vuonna 1992 se Hyvän perimistavan ohjeistus, mitä lokakuussa 1996 annetussa hallituksen esityksessä saatavien perintää koskevaksi laiksi tarkoitetaan lain yleisluontoisen 4 §:n tosiolomuksena.

Kirjoittaja toimii Luottoalan neuvottelukunnan puheenjohtajana.

Mediatiedot 2007

Julkaisija Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:

Sami Vesto
030 603 5680
030 603 5669
sami.vesto@okperinta.fi

Ilmoitustilan myyjä

Mikko Kallankari, 050 336 1787

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
Lilli Kauppi
Äyritie 8 A, 01510 Vantaa
040 555 8070
(09) 7594 6202
lilli.kauppi@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-osioite:

Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko	Mustavalkoinen	4-värinen
Keskiaukeama	1010 €	1350 €
Takakansi + s.2. á	600 €	940 €
1/1 muut sivut	450 €	790 €
1/2 sivu	250 €	590 €
1/4 sivu	170 €	510 €

Tekniset tiedot

Lehden koko: A4
Painopinta-ala: 210 x 297 mm
Palstojen määrä: 3 kpl
Palstan leveys: 1 p 55 mm, 3 p 180 mm
Aineistot: Tiedostoina
Ohjelmat: Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat

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	Aineisto	Ilmestyy
1/2008	31.1.2008	21.2.2008
2/2008	20.3.2008	10.4.2008
Painos:	1000 kpl	

ISSN 1457-7909

Luottolinkki
LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

HOROSKOOPPI

KAURIS

Sinua voisi kutsua itsekkäiden kuninkaaksi! Olet ollut todella ajattelematon ja itseks ja pahoihtanut läheisesi mielen. Anteeksi et ole edes ymmärtänyt pyytää, koska et ole edes huomannut tehneesi tai sanoneesi jotain väärää. Oletko edes ihmetellyt hänen viime aikaista hiljaiseloaan?

Olisikohan aika syventyä itseen ja miettiä omaa käytöstä? Anteeksipyyntö ei vaadi paljoa, vain yhden sanan ja avoimen mielen. Tulet huomaamaan että anteeksipyyntö kannattaa.

VESIMIES

Olet saanut jo jokin aika sitten hoidettua epämiellyttävän asian pois päiväjärjestyksestäsi, kunnes se taas alkaa muistuttaa olemassaolostaan! Älä mene paniikkiin vaan suhtaudu asiaan rauhallisesti ja kylmähermoisesti. Viileän asiallinen suhtautuminen on paras lääke hoitaa asia lopullisesti pois elämästäsi. Onhan sinulla edes sen verran itse-suojeluvaistoa.

KALAT

Flirttailusi on alkanut ärsyttää erästä ystävääsi. Hän ei yksin-

kertaisesti kestä sitä että flirttailet hänen kumppanilleen! Lopeta, mikäli haluat pitää ystäväsi! Et koskaan kyseenalaisista omaa käytöstäsi, mutta nyt jos koskaan olisi korkea aika se tehdä. Työssä menee lujaa ja olet saavuttanut hyviä tuloksia. Se ei kuitenkaan oikeuta lepäämään laakereilla. Muista ettei mikään ole ilmaista!

OINAS

Kesä on ollut kiireistä aikaa yksityiselämässä, toisin kuin työntamolla. Olet joutunut repeämään vähän joka taholle ystävien ja sukulaisten vaatimuksista ja sosiaalisuusmittari alkaa näyttää jo punaista. No, olet ainakin elossa! Alkutuuli tulee tuottamaan sinulle kiirettä työelämässä, johtuen ihan itsestäsi. Unohdat välillä organisoinnin jalon taidon ja tehtävien priorisoinnin. Muista välillä myös delegoida! Urheilu on sitä vastoin jäänyt vähemmälle ja se alkaa näkyä! Salille kipin-kapin!

HÄRKÄ

Työasiat painavat ja tunnet taspainoilevasi kaltevalla pinnalla. Kiireen keskellä olet jou-

tunut taipumaan tekemään hätäratkaisuja ja mennyt sieltä mistä aita on matalin. Olet liikaa tukeutunut muihin ihmisiin päätöksenteossa ja se kostahtuu. Sinä olet se, joka saa haukut. Älä kuitenkaan ala selittelemään tai syyttelemään ketään, sillä se vain pahentaa asioita. Koeta keksiä uusia vaihtoehtoja ja ratkaisuja ongelmiin tilanteen pelastamiseksi.

KAKSOSET

Ikävöit romantiikkaa ja läheisyyttä. Kylmän syksyn keskellä lämmin halaus ja kynttiläillalliset olisivat paikallaan. Olet kohmeessa, etkä nyt saa itsestäsi irti aloitetta, mikä on todella harvinaista. Jos haluat jotain, voit sen saada vain toimimalla haluamaasi suuntaan! Kukaan ei ole ajatustenlukija! Työ ei myöskään pahemmin maistu, mutta saatua sydämenasi järjestykseen tulee siihenkin muutos.

RAPU

Olet veloissasi, et varoissasi ja taidat välillä unohtaa sen. Kukkaronnyörit pitäisi nyt kiristää äärimmilleen, mutta sinä vain mennät viiletät ja laitat tuohta palamaan muidenkin edestä! Elämästä on nautittava nyt, eikä huomenna, tottahan se on. Mutta nauttimisen tulee tapahtua kohtuudella. Työssä olet kohdannut muutaman takapakin, mutta onnistumisen ja ilon hetkiäkin on ollut. Eikä nyt kannata luovuttaa, kun edessä ovat mielenkiintoiset ajat!

LEIJONA

Leijaillet pilvissä ja unohdat välillä velvollisuutesi. Kaiken onnesi ja haaveilusi keskellä olet unohtanut jotain hyvin tärkeää ja sinua tullaan muistuttamaan siitä hyvin ikävällä tavalla. Oliko aika riisua ruusunpunaiset silmälasit nenältäsi ja havahtua tosielämään? Sinun tulisi mm. aloittaa aktiivinen kalenterin käyttö? Selviät kuiville monesta ikävästä tilanteesta, kun muistat merkitä sovitut tapaamiset ja merkkipäivät kalenteriisi.

NEITSYT

Eräs ihminen on ajattelut sinua kovasti viime aikoina, mutta hän ei ole tohtinut ottaa sinuun yhteyttä. Olet ollut turhan etäinen. Tämä henkilö ei tiedä sinun tunnelmistasi häntä kohtaan ja pelkää tulevana tyrmätyksi. Näytät välillä tunteitasi heikosti, minkä johdosta moni hyvä tilaisuus lipuu ohitsesi. Sinut vähemmän tuntevat ovat sitä mieltä, että sinusta ei yksinker-



taisesti saa selvää. Olet harkinnut työpaikan vaihdosta ja yksi tehtävä sinua houkuttelee. Punnitse tarkoin vaihtoehtoja ja etenkin nykyistä työnantajaa. Löydätkö syitä jäämiseen enemmän kuin lähtemiseen?

VAAKA

Sateen rummutus ikkunalasissa saa sinut masentuneeksi, mutta eipä aikaakaan kun vanha ystäväsi pelastaa sinut masennuksen syövereistä. Et ole pitkään aikaan tavannut kyseistä ystävääsi ja jälleennäkeminen on sitäkin riemuisampi. Hänellä on kuitenkin syynsä, mitkä sinulle selviävät hyvinkin pian. Joudut työssäsi kohtaamaan suuria esteitä, etkä näe poispääsyä. Kuitenkin apu ilmestyy odottamatomalta taholta.

SKORPIONI

Mustasukkaisuutta! Olet pukeutunut taas mustat sukat jalkaasi ja se aiheuttaa sinulle ja lähipiirillesi paljon hämminkiä. Koetapas ryhdistäytyä ja miettiä, mistä se mustankipeys on saanut alkunsa! Nyt sinun tulisi miettiä asioita positiivisesta kulmasta käsin ja huomata että kaikki eivät voi olla täydellisiä – et sinäkään. Hyväksy itsesi kaikkine vikoine si niin itsetuntosi kohenee, eikä sinun tarvitse kiusata läheisiäsi. Nyt iloinen ja elämäniloinen asenne kehiin, niin huomaat että elämä hymyilee kilpaa auringon kanssa!

JOUSIMIES

Elät murroksen aikaa ja pysähdyt miettimään elämääsi ja asenteitasi ja arvojasi, ties kuinka monetta kertaa elämäsi. Kierät loppumatona kehää, koska et uskalla ottaa vastuuta elämästäsi. Muiden syyliin on helppo heittäytyä ja siirtää vastuu heille, mutta eikö olisi jo korkea aika olla jo aikuinen? Päätökset ovat raskaita ja vaikeita, mutta miksi jättää asiat puolittiehen. Aloita puhdas paperi ja kirjoita elämäsi uudelleen.