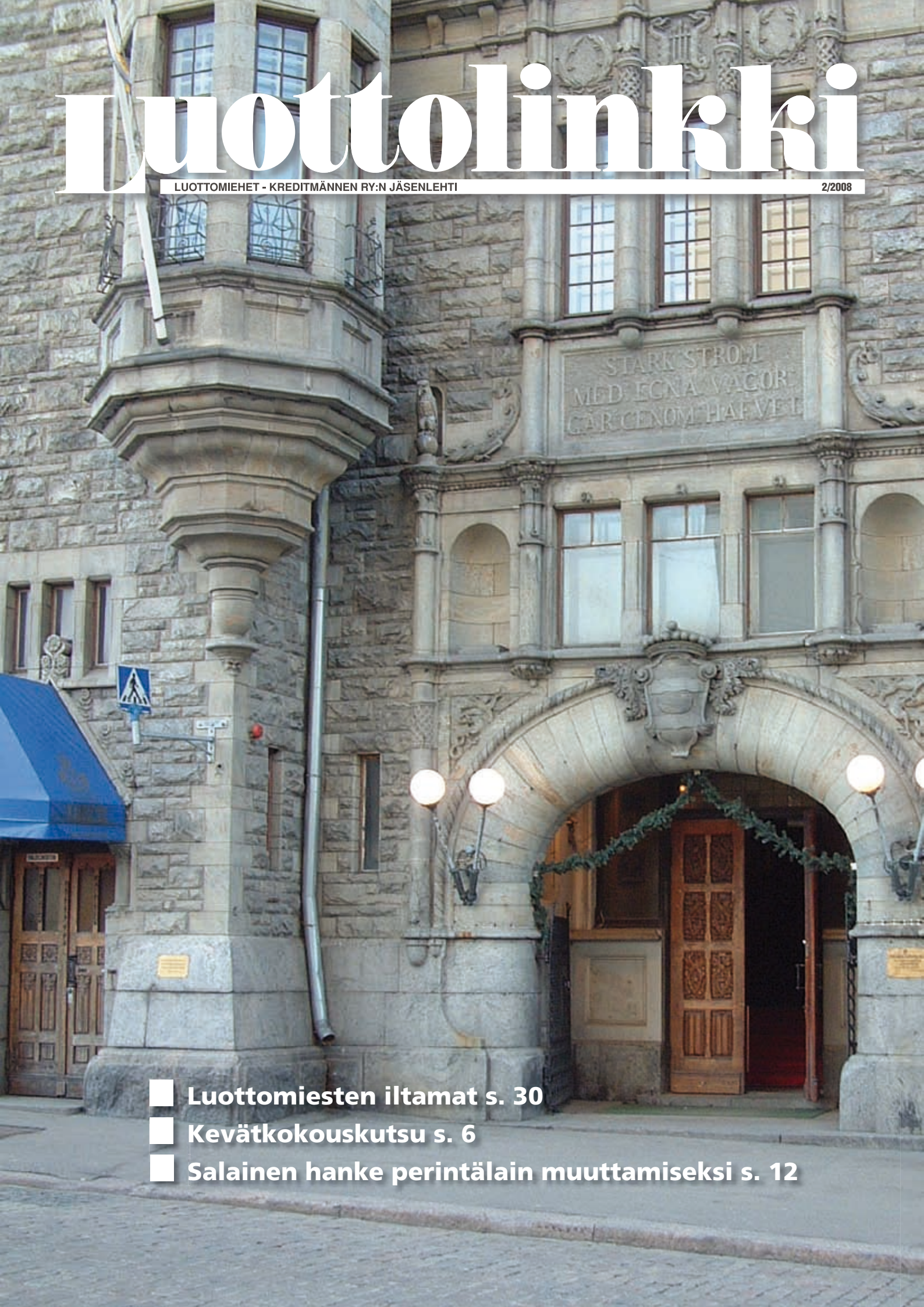


Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

2/2008



- Luottomiesten iltamat s. 30
- Kevätkokouskutsu s. 6
- Salainen hanke perintälain muuttamiseksi s. 12

K U S T A N T A J A

Luottomiehet - Kreditsmannen ry
Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa
26. 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
Sami Ijäs puh. 050 525 0157
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
Kutsu kevätkokoukseen	6
Kuulumisia Norjasta	8
Baltian luottoriskit kasvussa	8
Laskujen myynti on vaivaton tapa parantaa yrityksen maksuvalmiutta.....	10
Salainen hanke perintälain muuttamiseksi	12
Minä ja luottotutkinto.....	14
Menesty ja tee hyvää tulosta	16
Muistilista	17
Kemiöstä Kirkkonummelle	18
Uudet jäsenet	20
Haastattelussa Tuulia Terho	21
Tämä kortti ei toimi.....	21
Mediatiedot	22
Kutsu golftapahtumaan	22
FECMA Newsletter.....	23
Luottomiesten iltamat 3.4.08	
Ravintola Kaarle XII:ssa	30
Luottolimiittejä tunteella	34
Mamman kanssa baarissa	34

Kannen kuva:
Nylands Nation-osakunnan talo, Helsinki



Dynaaminen perintäala

Kaukana ovat ne ajat, jolloin sitkeimmät perintäalan myyntity-
kit kiersivät yritysten ovilla keräämässä salkkuihinsa perintä-
toimeksiantoja. Perintäalasta on tullut dynaaminen ala, jolla
toimivien yritysten menestys on pitkälti kiinni heidän käyttämistään tie-
tojärjestelmistä. Perintäyhtiöt tarjoavat asiakkailleen yhä laajempia pal-
velukokonaisuuksia, jotka perustuvat korkealuokkaisiin ja varsin inno-
vatiivisiin tietoteknisiin ratkaisuihin.

.....

Markkinoinnin avainsanana on kustannustehokkuus. Yhä useampi pe-
rinteisesti yritysten taloushallinnolle kuulunut toimi voidaan nykyään
toteuttaa perimistoimistossa, usein tehokkaammin ja ennen kaikkea ta-
loudellisemmin kuin velkojayhtiössä. Moni luottopäällikkö miettiikin
tänä päivänä näitä mahdollisuuksia, vaihtoehtona nykyiselle toiminta-
mallilleen. Näissä keskusteluissa punnitaan tarkoin myös asiakkuuksi-
en merkitystä. Milloin ja minkälaisia asiakkuuksia voidaan tai halutaan
siirtää esimerkiksi lähes automaattisen toimintamallin piiriin, jossa niin
laskutus, maksumuistutusten lähettäminen kuin itse perintäkin toteu-
tetaan perimistoimiston toimesta. Asiakasrajapinnan antaminen ulko-
puoliselle toimijalle onkin varmasti ainoa todellinen tekijä, joka joissain
tapauksissa voi puoltaa vanhassa mallissa pysymistä. Päättäjien kannat-
taa kuitenkin huomioida, että perintäalan ammattilaiset ovat myös asia-
kaspalvelun ammattilaisia, joiden yhtenä päätavoitteena on toimeksian-
tajan asiakkuuden säilyttäminen.

.....

Tästä lehdestä löytyy Risto Suvialan artikkeli ”Menesty ja tee hyvää tu-
lostaa” – jossa käsitellään rullaavaa taloushallintoa. Artikkelin on ehdot-
tomasti lukemisen arvoinen.

Nähdään viimeistään Lohjalla,

Sami Vesto



**Luottomiehet –
Kreditmännens ry.**

Helmikuussa uutisoitu Danske Bankin tekemä tutkimus kertoi karua kieltä 18-19-vuotiaiden taloustietämyksestä. 53% ikäluokasta ei haastattelututkimuksen mukaan tiedä, mikä on korko.

Tutkimustulos pistää väkisin miettimään, millainen uusi kuluttaja suku-

Mikä on **korko**?

polvi meille on kasvamassa. Omien talousasioiden hoito pitäisi oppia kotoa, näin myös valtaosa kyselyyn osallistuneista vanhemmista totesi. Samassa yhteydessä kuitenkin 93% vanhemmista vyörytti vastuuta kouluille. Ehkä tähän olisikin syytä, sillä peräti 44% kyselyyn vastanneista vanhemmista ei tiennyt mikä on korko.

Tein kyselyn omille teini-ikäisille lapsilleni, onko heillä käsitystä mikä on korko? Vastaukset lohduttivat, sillä molemmat ymmärsivät, että lainarahasta pitää maksaa lisämaksuja lainan pääoman takaisinmaksun lisäksi. Asiasta oli kuulemma keskusteltu koulussa eli en voi ottaa tästä tiedosta pisteitä itselleni.

Todennäköisesti maailma ei ole yhtä mustavalkoinen kuin tutkimuksen otsikointi väitti.

Tutkimustulos oli samansuuntainen kaikissa pohjoismaissa. Tanskalaisnuoret olivat meitä parempia, mutta ruotsalaisnuoret jäivät meidän taakse. Ongelma ei siis ole vain kansallinen

Kuluttajien taloudenpito on muuttunut monimutkaisemmaksi viimeisten vuosien aikana. Aikaisemmin lainaa sai pankista, kulutustavaroita ostettiin osamaksulla ja taloutta ta-

sattiin luottokorteilla. Tänään useat kaupat tarjoavat omia lainatuotteitaan ja tekstiviestillä saa pikavippejä akuuttiin rahantarpeeseen.

Julkisuudessa on keskusteltu pikavipeistä sekä korkeiden korkojen että lainanhakijan tunnistamisen näkökulmista. Ottamatta kantaa itse pikavippeihin, niin voisi sanoa, että niiden ottajat eivät välttämättä miellä takaisin maksettavaan summaan sisältyvää korkoa. Vuotuiseksi korkoksi muutettuna korkoprosentit voivat olla satoja prosentteja.

Toivotaan, että tämä tutkimus herättää niin meidät vanhemmat kuin koulutkin miettimään, miten lapsiamme raha-asioiden hoidossa opastamme. Maailma on nykyään luottoyhteiskunta, jossa velka on oleellinen osa elämää. Pärjätäksemme meidän on osattava hoitaa oma taloutemme maksukykyimme puitteissa.

Aiheeseen sopivasti yhdistyksen kevätretki suuntautuu toukokuussa Suomen Pankkiin. Kutsu retkelle ja yhdistyksen kevätkokoukseen on toisaalla tässä lehdessä. Tervetuloa mukaan.

Kevätterveisin
Timo Heinonen

**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:**

**Satu Lindholm / OKO Pankki Oyj
sähköposti satu.lindholm@oko.fi,
puh. 010 252 4030**

Luottomiehet r.y.:n perinteinen kevättapahtumapäivä
torstaina 22.5.2008

KUTSU

Luottomiehet - Kreditmännens r.y.:n varsinainen kevätkokous pidetään
tänä vuonna torstaina 22.5.2008 klo 12.00 alkaen

Helsingissä Ravintola Sipulissa, osoitteessa Kanavaranta 7.

Ennen kokousta Pommern-kabinetissa Lounas ja kokouksen jälkeen vierailu
Suomen Pankin Rahamuseoon.

Kevätkokouksessa käsitellään sääntöjen 9§:ssä mainitut asiat.

Lounaan hinta 30 € / jäsen

(HUOM! Yhdistys tarjoaa Ravintola Sipulin lounaan 30:lle ensimmäiseksi ilmoittautuneelle, joten ilmoittauduthan nopeasti?)

Kevätkokoukseen osallistuminen on maksutonta.

Päivän ohjelma:

klo 11.30 Lounas Ravintola Sipulissa, Pommern-kabinetissa

klo 12.00 Luottomiehet r.y.:n kevätkokous Ravintola Sipulissa

klo 13.00 Opastettu vierailu Suomen Pankin Rahamuseoon
(os. Snellmaninkatu 2)

Sitovat ilmoittautumiset 14.5.2008 mennessä Luottomiesten

web-sivuilla: www.luottomiehet.fi

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



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.



TEKSTI JA KUVA: KRISTIAN VUORILEHTO

Kuulumisia **Norjasta**

Yhdistyksen puheenjohtajan kiireet taakse jättäneenä kirjoittelen alan kuulumisia naapurimaasta. Työssäni vastaan If Vahinkovakuutuksen perinnästä Pohjoismaissa.

Ifillä on Norjassa 32 %:n markkinaosuus ja olemme siellä myös suuri velkoja. Norjassa liikennevakuutus ja lakisääteinen tapaturmavakuutus voidaan katkaista maksamattomuuden takia parin kuukauden kuluessa, joten saatavia ei pääse kertymään yhtä paljon kuin Suomessa. Vakuutusmaksujen lisäksi perimme ns. regressisaatavia. Erääntyneistä saatavistamme lähetämme pari maksumuistutusta, jonka jälkeen perintäyhtiö hoitaa loput. Saataviamme lähetään ulosottoon harvemmin kuin Suomessa, koska se on kalliimpaa.

Olemme yksi niistä harvoista isoista velkojayhtiöistä, joissa perintää johdetaan yli maiden rajojen ja joka käyttää samaa perintäyhtiötä kaikissa maissa. Käytännön perintätyö on kuitenkin hyvin kansallista.

Perintätoimistojen kulta-aika Norjassa on ohi?

Norjalaiset kylpevät öljyrahoissa ja taloudella menee hyvin, mutta siitä huolimatta maksamattomien lasten määrä pysyy korkeana. Toimilupa on 120 perintää harjoittavalla yhtiöllä (vrt. Suomessa 121), joista suurimmat ovat Lindorff, Aktiv Kapital ja KrediNor. Perintäyhtiöt ovat eläneet leveästi, eritoten kun kuluttajavelallisuudesta karhuttavat perintäkulut ovat selvästi korkeammat kuin muissa Pohjoismaissa. Esimerkiksi perintätoimiston lähettämästä maksuvaatimuksesta veloitetaan perintälain ja -asetuksen (inkassoloven, inkassoforskriften) mukaisesti noin 30 - 900 euroa saatavan suuruudesta riippuen, ja määrä kaksinkertaistuu, jos saatavaa ei makseta 28 päivän kuluessa maksuvaatimuksen lähettämisestä (vrt. Suomessa 21 euroa, jos saatavan pääoma on 250 euroa tai vähemmän, ja 45 euroa, jos pääoma on yli 250 euroa).

Nyt puhaltavat uudet tuulet. Kilpailu isoista asiakkaista on kiristynyt ja heikentänyt perintäyhtiöiden kannattavuutta. Viime vuonna 25

yhtiön tulos oli miinuksella. Lisäksi on jopa todennäköistä, että perintäkulojen lakisääteisiä enimmäismääriä lasketaan lähivuosina. Lieneekö tällä yhteyttä siihen, että useiden isojen perintätoimistojen ylin johto on vaihtunut vuoden sisällä. Asiaa ei helpota se, että koko finanssisektoria valvova Kredittilsynet joutui viime vuonna peruuttamaan parin perintäyhtiön toimiluvan väärinkäytösten takia, mikä on vaikuttanut haitallisesti koko alan imagoon. Odotettavissa ovat kovemmat ajat perintäyhtiöille.

Perintäyhtiöt ovat viime vuosina laajentaneet palveluvalikoimaansa myös luottotietopuolelle. Merkittäviä luottotietoyhtiöitä Norjassa ovat muun muassa D&B, Creditinform ja Lindorff. Luottotietotoimintaa valvoo Datatilsynet.

Velallisia kuunnellaan

Norjalaiset perintätoimistot kilpailevat myös asiakaspalvelulla ja laadulla, jota voi mitata esimerkiksi sillä kuinka monta valitusta perintätoimistosta on mennyt valituslautakuntaan (Inkassoklagenemnda). Perin-

tätoimistot ja kuluttajaviranomaiset perustivat lautakunnan 1993, ja se käsittelee kuluttajavelallisten perintätoimiston menettelystä tekemiä valituksia, useimmiten liittyen hyvään perintätapaan. Tällaisen lautakunnan perustamista tulisi harkita Suomessakin.

Yllättävän erilaista

Välillä erehtyy luulemaan, että luottoalaan liittyvät kuviot ovat samankaltaisia kaikissa maissa ja että kysymys olisi vain eri terminologiasta, mutta eroja on runsaasti.

Norjassa voidaan esimerkiksi riidattomat laskut lähettää suoraan ulosottoon, ilman tuomioistuinkierrosta. Ulosottoviranomaisten rooli on myös keskeinen velkajärjestelymenettelyssä. Koko luottoalaa

edustavaa yhdistystä ei Norjassa ole. Perintätoimistoja edustaa Norske Inkassobyråers Forening.

Norjalaiset ottavat vieraat vastaan ystävällisesti kielellä, jota suomalainen luulee ensi melkein ymmärtävänsä, ja kuittaavat lounaansa sämpylöillä.

Maistiaisie norjan kielestä

alioikeus *forlikrådet / tingretten*
eräpäivä *förfallsdato*
hyvä perintätapa *god inkassoskikk*
jälkipierintä *overvåking*
luottoriski *kredittrisiko*
luottotieto *kredittopplysning*
luottotappio *tap (på krav)*
maksuhäiriötieto *betalingsanmerkning*

maksumuistutus / -maksu
purring / purregebyr
maksumuistutus *inkassovarsel*
maksuvaatimus (perintätoimiston)
betalingsoppfordring
perintäkulut (perintätoimiston)
inkassosalær
perintätoimisto *inkassobyrå*
pääoma *hovedstol*
reklamaatio *innsigelse*
ulosotto *namsmannen*
vanhentuminen *foreldelse*
velallinen *skyldner / debitor*
velkajärjestely *gjeldsordning*
velkoja *kreditor / fordringshaver*
viivästyskorko *forsinkelsesrente*

Kristian Vuorilehto
Nordic Head of Credit Management
If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

TEKSTI JA KUVA: SAMI IJÄS

Baltian **luottoriskit** kasvussa

Baltian maat ovat jo pitkään muodostaneet tärkeän markkina-alueen monille suomalaisyrityksille. Esimerkiksi uusista EU-maista Viro ja Latvia olivat vuonna 2006 suurimpia vientimaita heti Puolan jälkeen. Kaikkien vientimaiden osalta viennin kasvu Viroon oli kaikista voimakkainta vuonna 2006 (+32 %).

Kaukana ovat ajat, jolloin Baltia-maiden asiakkaiden kanssa oli mahdollisuus käydä käteiskauppaa. Luonnollisesti tätä edelleenkin tapahtuu, mutta kilpailu eri toimittajien välillä on johtanut siihen, että asiakkaiden on helppo vaatia ostoilleen maksuaikaa. Myyjän on pidettävä huolta kilpailukyvyystään ja kasvatettava myyntiään. Maksuehtojen kannalta luottomyynti on tässä avainasemassa, mutta luonnollisesti siihen liittyy riskinsä. Riskiä lisää usein vielä hyvän olon tunne siitä, että maksut ovat tulleet Baltiasta kutakuinkin ajallaan.

Pankki- ja valuuttariskit ja sitä kautta luottoriskit ovat Baltian mais-

sa kasvussa. Baltian maiden kotimainen kysyntä on rahoitettu pitkälti ulkomaisella velkarahalla. Esimerkiksi Viron ulkomaisen velan määrä suhteutettuna bruttokansantuotteeseen oli vuonna 2004 82 prosenttia ja sen ennustetaan nousevan tänä vuonna 134 prosenttiin. Suurin osa velasta on lyhytaikaista, eivätkä maiden valuuttavarannot riitä niiden maksamiseen.

Tarvittavan lisärahoituksen hankkiminen tulee kalliiksi maailmalla vallitsevan rahoituskriisin vuoksi. Esimerkiksi Viron pankkisektorista 97 prosenttia on ulkomaisessa omistuksessa. Yritysten- ja kuluttajien luotot ovat suurimmaksi osaksi valuuttalainoja, mikä yhdessä talouden ylikuumenemisen kanssa altistaa Viron taloutta ulkoisille shokeille. Tämä lisää riskiä yritysten maksukyvyttömyydestä.

Luottovakuuttaja Euler Hermes seuraa eri maiden luottokelpoisuutta ja riskejä 241 maassa reittausluokituksensa avulla. Maariskiluokitukset ovat AA, A, BB, B, C ja D. Merkinä AA tarkoittaa pienintä mahdollista riskiä ja vastaavasti D tarkoittaa suurinta mahdollista luottoriskiä. Euler Hermes onkin alentanut Baltian maiden luokitusta siten, että Viro



ja Liettua ovat pudonneet luokkaan B ja Latvia peräti luokkaan C. Tämä ei tarkoita sitä, etteikö luottovakuuttaja olisi valmis kantamaan luottoriskejä näissä maissa. Se on kuitenkin todennäköistä, että luottoriskien arviointi ja seuranta Baltian-maissa entisestään vaikeutuu.

**Kirjoittaja on
Euler Hermes Luottovakuutuksen
myyntijohtaja**

Laskujen myynti on vaivaton tapa parantaa yrityksen maksuvalmiutta

Monet yritykset törmäävät jossakin vaiheessa tarpeeseen muuttaa laskuissa kiinni olevat saatavat käytössä olevaksi rahaksi. Tämä koskee erityisesti voimakkaassa kasvuvaiheessa olevia yrityksiä sekä sellaisia yrityksiä, joiden toiminta on vahvasti sesonkiluonteista. Toisilla yrityksillä selvän käteisen äkillinen tarve voi olla satunnaista. Suurella osalla yrityksiä se kuitenkin tulee vastaan ennemmin tai myöhemmin. Tällaisessa tilanteessa laskujen ostopalvelu on kaiken tyyppisille yrityksille mutkaton tapa parantaa nopeasti omaa maksuvalmiutta.

Esimerkkinä laskujen myynnistä nostan esille yhtiön, josta käytän tässä nimeä Rakennusyhtiö Oy. Kyseessä on verrattain nuori yhtiö, joka suorittaa purku- ja rakennusurakointia Etelä-Suomen alueella. Keväällä 2007 Rakennusyhtiö Oy sai toimeksiantajaltaan urakan, joka alkoi nopeasti paisua odotettua suuremmaksi. Tämä johti myös rahaliikenteen odottamattomaan kasvuun, josta oli syntyä ongelmia. Palkkojen maksaminen ja tarvikkeet, joita urakassa vaadittiin, veivät yhä enemmän rahaa – rahaa, jota oli jatkuvasti kiinni laskuissa. Huomattuaan laskujen ostoa koskevan mainoksen, Rakennusyhtiö Oy otti yhteyttä rahoitusyhtiöön ja solmi yhteistyösopimuksen. Rakennusyhtiö ryhtyi myymään saataviaan, vapauttaen näin pääomaa rakennusyhtiön käyttöön. Tämä liike mahdollisti urakan toteutumisen ja yrityksen liikevaihdon kolminkertaistumisen vuoden 2007 aikana.

Käytännössä laskuja myyvä yritys vapauttaa reskontraan sidottua pääomaa suoraan käyttöönsä myymällä kaikki tai osan laskuistaan rahoitusyhtiölle. Tämä korvaa ne sovitut osin saatavan syntyessä. Tämä korvaus on yleensä prosentuaalinen osuus laskuihin sidotusta pääomasta. Näin laskut myyvä yritys ei joudu odottelemaan mahdollisesti viivästyviä maksuja ja vähentää usein samalla oleellisesti luottoriskiään. Laskujen myynnin jälkeen ne ostanut

rahoitusalan yritys huolehtii kaikesta siirrettyihin saataviin liittyvästä hallinnoinnista mahdollisia muistutuksia ja perintää myöten.

Mitä hyötyä tästä kaikesta sitten on jos laskut kuitenkin tulevat maksetuiksi? Myyjä tietää saavansa tietyn osuuden laskuihin kiinnitetyistä saatavista varmuudella käyttöönsä laskujen eräpäivänä. Valitettavan moni yritys joutuu päivittäin toteamaan, etteivät laskuun kirjatut maksuehdot vastaakaan arjen todellisuutta. Lisäksi on huomioitava, että pitkäaikaisen hyvänkin asiakkaan maksukäyttäytyminen saattaa muuttua eri tilanteissa. Varsinkin pienemmille yrityksille suuret erääntyneet saatavat voivat aiheuttaa odottamattomia maksuvaikeuksia. Suomessa tämä on varsin merkittävä riski, kun suuri osuus toiminnassa olevista yrityksistä sijoittuu perinteisesti pienten ja keskisuurten sektorille.

Monelle yrittäjälle myös luottotappioriskin madaltuminen voi toimia keskeisenä vaikuttimena, kun päätös laskujen myynnistä syntyy. Laskujen ostopalvelu sisältää myös kirjanpidollisia etuja yrityksen voidessa vähentää asiakassaataviaan ja lisätä käteisvarojensa määrää ennen vuosittaista tilinpäätöstä.

Tasaisempi rahavirta parantaa ennakoitavuutta ja helpottaa oman tulevaisuuden suunnittelua. Tämä tasapainottaa myös epätasaisemman kassavirran omaavan yrityksen taloutta. Myyntinotkahduksen sattuessa kohdalle siihen on mahdollista reagoida nopeasti realisoimalla jo syntyneitä saatavia. Olennaisena etuna on myös yrityksen hallinnon keveneminen jonkun toisen ottaessa laskuihin liittyvän rahaliikenteen ja sen hallinnoinnin kontolleen. Tämä jättää myyjäyritykselle enemmän aikaa keskittyä ydinliiketoimintaansa oli se sitten veneiden talvisäilytystä, siivousta tai isompaa rakennusliiketoimintaa.

Tällä hetkellä Suomessa toimii muutamia rahoitusyhtiöitä, jotka ovat sisällyttäneet laskujen oston ja



hallinnoinnin palveluvalikoimaansa. Suoranaisen laskujen myynnin lisäksi yrittäjällä on käytettävissään myös muita rahoitusvaihtoehtoja. Esimerkiksi factoring-rahoitus, jossa yritys siirtää koko saatavakantansa rahoitusyhtiölle saamansa luoton vakuudeksi. Factoringia, kuten laskujen myyntiä, käytetään maksuvalmiuden suunnitteluun ja rahan kierron nopeuttamiseen. Käytännössä factoring-laskut kiertävät rahoitusyhtiön kautta, joka myöntää laskut omistavalle yhtiölle luottona osan saataviin kiinnitetystä pääomasta ja tilittää loput kun asiakkaat maksavat laskunsa.

Kirjoittaja työskentelee toimittajana Svea Rahoitus & Perinnässä.

Salainen hanke **perintälain muuttamiseksi**

HE 32/2008 vp laiksi kuluttajansuojalain 2 luvun ja mm. saatavien perinnästä annetun lain 4 §:n muuttamisesta

Esityksessä ehdotetaan muutettavaksi markkinointia koskeva kuluttajansuojalain luku. Lisäksi ehdotetaan eräitä muutoksia sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa annettuun lakiin ja seitsemään muuhun erityislakiin, joiden joukossa on saatavien perinnästä annettu laki. Muutoksilla on tarkoitus panna täytäntöön sopimattomia kaupallisia menettelyjä koskeva Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi.

Voimassa oleva kuluttajansuojalain 2 luku käsittelee markkinointia. Soveltamisalaa ehdotetaan laajennettavaksi siten, että se koskee markkinoinnin lisäksi menettelyjä myöhemmin asiakassuhteessa. Luvun soveltamisalaan kuuluisi siten elinkeinonharjoittajan toiminta myös sopimuksen tekemisen jälkeen. Esimerkiksi sellaiset menettelyt asiakasvalitusten käsittelyssä ja saatavien perinnässä, jotka täyttävät direktiivissä säädetyt sopimattomuuden kriteerit, kuuluvat ehdotetun luvun soveltamisalaan.

Ehdotetut säännökset vastaavat periaatteiltaan voimassa olevia säännöksiä, mutta ovat huomattavasti yksityiskohtaisemmat. Tarkempi sääntely koskisi toisaalta sitä, milloin markkinointia tai muuta menettelyä pidetään kuluttajan kannalta sopimattomana, ja toisaalta sitä, milloin markkinointia pidetään hyvän tavan vastaisena.

Sopimattomuuteen tai hyvän tavan vastaisuuteen perustuvia yleislausekkeita on kuluttajansuojalain lisäksi muutettavaksi esitetyissä erityislaeissa. Näihin lakeihin ehdotetaan lisättäväksi viittaus kuluttajansuojalain 2 luvun säännöksiin hyvän tavan vastaisesta markkinoinnista ja sopimattomasta menettelystä sen sel-



ventämiseksi, että näiden lakien ja kuluttajansuojalain säännöksiä sovellettaisiin rinnakkain silloin, kun on kysymys kuluttajaan kohdistuvista menettelyistä.

Hyvää tapaa koskeva sääntely on puhtaasti kansallista, sillä direktiivi ei koske markkinoinnin arviointia eettisin perustein. Myös sopimattomasta menettelyä koskevien direktiivin määräysten implementointi toteutuu kuluttajansuojalain 2 luvun säännösten uudistamisella.

Saatavien perintää koskevan lain muutos on tarpeeton

Perintälaisa säädetään erääntyneen saatavan perinnästä sekä perintään liittyvistä, velkasuhteen osapuolten asemaan vaikuttavista muista seikoista. Perinnällä tarkoitetaan toimenpiteitä, joiden tarkoituksena on saada velallinen vapaaehtoisesti suorittamaan erääntynyt velkojan saatava. Voimaan tullessaan 1.9.1999 laki

koski vain perintää. Soveltamisalaa laajennettiin velkasuhteen osapuolten asemaan vaikuttaviin muihin toimiin 1.5.2005, jolloin tuli voimaan velallisen tiedonsaantioikeutta koskeva 4 a §.

Perintälain säätämisellä pyrittiin varmistamaan, että vapaaehtoisessa perinnässä ei käytetä hyvän perintätavan vastaista menettelyä. Asiaa koskeva 4 § on suppea, mutta hallituksen esityksessä (HE 199/1996 vp) viitataan Suomen Perimistöimistojen Liitto ry:n, kuluttaja-asiamiehen ja oikeusministeriön yhteistyönä laadittuun seikkaperäiseen ohjeistukseen vuodelta 1992. Lakivaliokunnan mietinnössä todetaan, että tämän ohjeen määrittely perintätavasta on hyvä ja riittävä.

Niinkuin jollakin toimialalla noudatettava hyvä liiketapa tai asiakaiden kohtelua koskeva koodisto tavallisesti muodostuu, määritteli perintälakikin hyvän perintätavan elinkeinonharjoittajien ja viranomais-

vallitsevissa oloissa on suositeltava ja hyväksyttävissä oleva toimintatapa. Kun perintälakiin vuonna 2005 lisättiin velallisen tiedonsaantia koskeva pykälä sekä tarkemmat säännökset kuluttajalta perittävistä velalliskuluista ja niiden määräytymisestä, ei hyvää perintätapaa koskevan 4 §:ään puututtu.

Jos hyvän perintätavan sisällöstä syntyy tulkintaongelma, ratkaisee sen viime kädessä tuomioistuim. Sekä markkinatuomioistuimien että korkein oikeus ovat tähän mennessä antaneet kumpikin yhden perintälain tulkintaa koskevan ratkaisun.

Perinnän kestäessä tulee usein tarvetta soveltaa rinnan myös kuluttajansuojalain säännöksiä. Näitä on ainakin kuluttajansuojalain 3 luvussa (Sopimusehtojen sääntely), 4 luvussa (Sopimuksen sovittelu ja tulkinta), 5 luvussa (Kuluttajankauppa), 6 luvussa (Kotimyynti ja etämyynti), 6 a luvussa (Rahoituspalvelujen ja rahoitusvälineiden etämyynti) ja 7 luvussa (Kulutusluotot, joita koskevat säännökset on uusittava vuoden 2010 mennessä vast'ikään voimaan tulleen EU:n kulutusluottodirektiivin johdosta). Silti perintälaissa ei ole viittausta näihin lukuuihin.

Myös monien muiden lakien säännöksiä sovelletaan jatkuvasti rinnan saatavien perintää koskevan lain kanssa ilman, että perintälaissa on niihin mitään viittausta. Näin tullaan menettelemään uuden kuluttajansuojalain 2 luvunkin suhteen, vaikka sitä koskevaa viittausta ei perintälaissa olisikaan.

Jos hallituksen esityksen mukainen viittaus kuluttajansuojalain 2 lukuun lisätään perintälain 4 §:ään, tulee sanotun luvun säännöksistä osa hyvän perintätavan määrittelyä. Tämä ei vastaa sitä tahtotilaa, jonka lainsäätäjä on selkeästi ilmaissut saatavien perintää koskevaa lakia säädettäessä ja sitä myöhemmin muutettaessa: **hyvä perintätapa koskee perintää, millä tarkoitetaan toimenpiteitä, joiden tarkoituksena on saada velallinen vapaaehtoisesti suorittamaan erääntynyt velkojen saatava.** Hyvä perintätapa on seikkaperäisesti määriteltä ja näiden yksityiskohtaisten laista tai sen esitöistä löytyvien ohjeiden avulla voidaan ratkaista perintään liittyvät tulkintakysymykset.

Miksi esitetty perintälain muutos on vahingollinen ja torjuttava?

Perintälain säännösten noudattamista **valvoo** kuluttaja-asiamies silloin kun **perintä** koskee kuluttajasaataavaa.

Kuluttajaviraston kuluttajaoikeusryhmä, jolle viraston ylivoimainen delegoinut kuluttaja-asiamiehen tehtävät, tulkitsee valvonnan tarkoittavan valtaa määritellä yleisohjeilla ja linjaratkaisuilla hyvän perintätavan sisältö sekä ratkaista menettelyn sopivaisuus myös yksittäistapauksissa. Tässä ohjauksessa on viime aikoina viitattu myös mahdollisuuteen nostaa ryhmävalitus tai -kanne.

Kun kuluttaja-asiamies vuoden 2000 kesällä julkaisi seikkaperäisen ohjeen hyvästä perintätavasta, irtisanoituivat keskeiset elinkeinoelämän järjestöt saman vuoden lokakuussa antamassaan julkilausumassa tästä ohjeistuksesta, koska sitä laatiessaan kuluttaja-asiamies ei ottanut huomioon elinkeinonharjoittajien taholta esitettyjä näkemyksiä. Ohje oli monilta kohdiltaan merkittävästi tiukempi kuin laki tai sen esityöt.

Suomen Asianajajaliitto tiedusteli vuonna 2000 oikeuskanslerilta, pysyikö kuluttaja-asiamies toimivaltansa puitteissa antaessaan yksipuolisen ohjeen. Oikeuskansleri katsoi, että kuluttaja-asiamies voi – kuten kuka tahansa muukin – ilmaista käsityksensä siitä, mikä on suositeltava tapa periä saatavia. Vaikka kuluttaja-asiamiehen ohjeita ei oikeuskanslerin mukaan voida pitää viranomaisen antamina velvoittavina määräyksinä, pyritään niitä varsin laajasti noudattamaan erityisesti kuntien ja kunnallisten liikelaitosten ja yritysten piirissä.

Kuluttaja-asiamies on yksipuolisesti antanut syksyllä 2005 uuden hyvää kuluttajaperintää koskevan toimintaohjeen, joka on enää muutamissa kohdin ristiriidassa lain ja sen esitöiden kanssa. Sen lisäksi kuluttaja-asiamies on antanut kymmeniä yksittäisiä ohjauksia, määräyksiä ja linjaratkaisuja siitä, kuinka perinnässä tulee menetellä. Kun näitä ohjeita ei ole aina voitu perustella perintälain säännöksillä, on tullut tavaksi viitata oikeusohjeena kuluttajansuojalain 3 luvun säännöksiin kohtuuttomasta sopimusehdosta.

Luonteenomaista kuluttaja-asiamiehen ohjeille on myös vahva poliittinen leima, jossa velkoja nähdään riistävänä osapuolena ja velallinen ilman omaa syytään tai tietämättään maksuvaikeuksiin joutuneena uhriksi. Yrityksille ja erityisesti julkisille velkojille korostetaan niiden yhteiskunnallista vastuutta. Kuntia kuluttaja-asiamies on monissa ohjeissaan kehottanut luopumaan saataviensa perinnästä kunnan yleiseen huoltoveliisyyteen vedoten. Erityisesti kuntia on kehoitettu välttämään perintäyhtiöitten palvelujen käyttämis-

tä, koska ne kuluttaja-asiamiehen mukaan vaativat kohtuuttomia palkkioita ja ovat perintätehtävää hoidaessaan tylyjä ja joustamattomia. Kuluttaja-asiamiehen mielestä jopa ulosotto on suositeltavampi alihankkija kunnan perinnässä kuin yksityinen perintäliike.

Kuluttaja-asiamies on koko perintälain voimassaoloajan pyrkinyt tulkitsemaan sitä omista lähtökohdistaan. Kuten Kuluttajaoikeus-lehden päätoimittaja Anja Peltonen lehtensä pääkirjoituksessa totesi: ”Tärkeää ei ole se, mitä perintälaissa sanotaan, eikä edes lain esityöt, vaan lain tarkoitus, jonka me tunnemme.”

Perintälaki on lyhyt ja selvä. Silti sen tulkinta on jo nyt ylivoimaisesti korkea-arvoisillekin lain tuntijoille. Oikeusministeriö ei tunnu tietävän, onko velallisen velkojalle korvattava kulu asiamiehen vai toimeksiantajan saatava, eikä tämän vuoksi osaa antaa oikeaa veroulosottoasioiden neuvonantoa ulosottoa haettaessa. Eduskunnan oikeusasiamies ei osaa lukea perintälain 5 §:ää, vaan vaatii sen soveltamista myös yritysverinnässä ja kuntien maksuhuomautuksissa. Jne.

Kuluttajansuojalain 2 luvun määritelmät sopimattomasta menettelystä ovat sangen yleisluonteisia ja ne jätetään riippumaan kulloisenkin keskivertokuluttajan mielipiteistä sekä erityisesti viranomaisohjeiden varaan. Kuluttajansuojalain 2 luvun 20 §:n mukaan kuluttaja-asiamies valvoo menettelyjä asiakassuhteissa.

Säädösten valmistelu ja asianosaisten kuuleminen

Hallituksen esitystä on valmisteltu toukokuusta 2006 lähtien, mutta luotto- ja perintäalan ihmisille ei ole hiiskuttu perintälain muutos-hankkeesta sanaakaan. Pääministeri Matti Vanhasen II hallituksen ohjelmassa mainittu Paremmen sääntelyn toimintaohjelma sai väistyä.

Kirjoittaja toimii Lindorff Oy:n varatoimitusjohtajana

Minä ja **luottotutkinto**

Olen Mariela Rasku ja työskentelen Vaasan Sähkö Oy:ssä luotonvalvojana. Tehtäviini kuuluu maksukehoitusten lähetyt, luotonvalvonta, maksusopimusten teko ja niiden seuranta sekä perintä.

Odotin luottotutkinnolta paljon. Erityisellä mielenkiinnolla odotin ammatti-ihmisten luentoja alaamme liittyvistä aiheista sekä tulevia keskusteluja opiskelukavereiden kanssa. Ylipäänsä se, että kuulee mitä alalla tapahtuu ja miten asioihin reagoidaan, on kullannarvoista tietoa. Keskusteluista saa myös aina paljon vinkkejä omaan työhön. On ollut myös mukava havaita, että ihmiset painivat samojen ongelmien kanssa mihin minäkin työssäni törmään.

Heti marraskuun lähipäivien jälkeen sain huomata, että suurin osa opiskelusta tapahtuu etäopiskeluna. Tajusin myös, että kun kukaan ei ole patistamassa, aikataulussa pysyminen on kokonaan itsestä kiinni.

Tutkinto täytti odotukseni

Nyt tutkinnon jälkeen olen huomannut seuraavani päivittäin uutisia uudella innolla, arvioiden asiakkaiden luottokelpoisuutta ja maksukykyä. Asiakkaiden maksukäyttäytymistä tulee seurattua myös uudesta näkökulmasta.

Tutkinnon lakiosuus oli erittäin mielenkiintoinen. Kaikki mikä ei ole kiellettyä on sallittu. Wow!

On selvää, että jäin myös kaipaamaan jotain tutkinnolta – erityisesti omaan alaani olisi ollut mukavaa sukeltaa syvemmälle. Kun opiskellaan suuressa ryhmässä kiireisellä aikataululla paljon asioita, on kuitenkin ymmärrettävää, ettei ohjelmaa voida rakentaa ainoastaan yhden alan tarpeita tyydyttämään. Tulevaisuudessa tutkintoa voisi kuitenkin kehittää siten, että samaa työtä tekevät voisivat valita juuri heidän tarpeitaan vastaavia luentoja. Näin ehkä oppisi enemmän.

Lähiopetuksen osalta käräjäpäivät jäivät erityisesti mieleeni. En ollut aiemmin käynyt käräjillä, joten en tiennyt miten siellä todellisuudessa toimitaan. Helsingin käräjäoikeudesta ja ulosottovirastosta saimme matkamme oivan paketin tietoa, sekä heidän toimintatavoistaan että käy-



tännöistään. Tämä oli mielestäni parasta koko tutkinnossa. Käytännön toiminta käräjäoikeudessa poikkesi myös suuresti amerikkalaisista lakisarjoista syntyneistä mielikuvista.

Työssäni hyödynnän tutkinnossa oppimiani asioita joka päivä! Etenkin vuorovaikutus- ja neuvottelutaitoihini niin sisäisten kuin ulkoisten asiakkaidenkin kanssa olen saanut uusia ajatuksia. Pyrin nyt aina hyöntelemään vastatessani puhelimeen. Olen huomannut kuinka tärkeää on luoda soittajalle positiivinen kuva yrityksestäme, vaikka keskustelimekin ikävistä asioista.

Perintämenetelmät ja niiden täytäntöönpano sekä tietenkin hyvät perintätavat, ovat tutkinnon jälkeen myös kirkkaina mielessäni. Rahoitusmuotoja, kirjanpitoa sekä kotimaan ja ulkomaan maksuliikennettä käsitelleet luennot avasivat ajatuksiani. Opin ymmärtämään ja arvostamaan myös muiden töitä, samalla kun opin itsekini uutta.

Tällä hetkellä pyrin työstämään myyntisaamisten kiertonopeutta kädet syyhyten. Hyödynnän niitä tutkinnossa saamiani vinkkejä. Piilevät korot ym. pyörivät yhä päivittäin mielessäni. Yrityksen luottotoimintaa ja -politiikkaa hiotaan asiakas ja käyttäjä läheisemmäksi. Tarkistamme myös kuukausittain toimintatapojamme.

Hauskaa kevättä kaikille! Ja tsemppiä luottotutkinnon aloittaneille opiskelijoille!

Luottotutkinto

Markkinointi-instituutin ja Luottomiehet ry:n yhteistyössä kehittämä luottotutkinto antaa monipuoliset valmiudet toimia luotonvalvonnan eri tehtävissä. Saat käytännönläheistä koulutusta moderneilla menetelmillä, hyvän oppiaineiston ja kokeneiden kouluttajien tuen. Luottotutkinnon tarkoituksena on antaa ajankohtaista perustietoa luottoalasta ja sen eri osa-alueista. Koulutuksessa yhdistyvät teoria ja käytäntö, joten voit soveltaa uusia asioita ja taitoja välittömästi omaan työhösi.

Kenelle

Koulutusohjelma on tarkoitettu luotonvalvontaa ja perintää hoitaville henkilöille sekä yritysten ja julkisten laitosten taloushallinnossa toimiville, jotka tarvitsevat luottoalan tunte- musta.

Tavoitteet

Luottotutkinnon tavoitteena on:

- antaa valmiudet arvioida asiakkaan luottokelpoisuutta ja maksukykyä
- selvittää yleisimmät rahoitusmuodot
- selvittää maksuliikkeen maksutavat
- opettaa arvioimaan yrityksen vakuusmahdollisuuksia ja niiden käyttöä
- perehdyttää luottopolitiikkaan
- selvittää yleisimmät perinnän muodot sekä pakkotäytäntöönpanoon liittyvät menettelytavat
- antaa tietoja luottokaupan oikeudellisesta sääntelystä
- opettaa luotto- ja perintätoiminnassa tärkeitä vuorovaikutus- ja neuvottelutaitoja.

Vaasan Sähkö Oy

Vaasan Sähkö -konserni on lämpö- ja sähköenergiaa asiakkailleen toimitava energiayhtiö, jonka tavoitteena on olla alueellisesti vahva, edullinen ja operatiivisesti tehokas. Energian hankinta katetaan pääasiassa omalla ja voimalaitosyhtiöiden osakkuuksien kautta tuotetulla energialla.

Vaasan Sähköverkkko Oy on Vaasan Sähkön tytäryhtiö, jonka jakeluverkko kattaa Vaasan, Mustasaaren, Laihian, Vöyrin, Maalahden ja Korsnäsin alueet sekä pieniä alueita Närpiössä ja Jurvassa. Kaukolämpöä myydään pääasiassa Vaasan kaupungin alueelle. Konsernin liiketoimintaan sisältyy myös sähkö- ja kaukolämpöverkkojen rakennustoimintaa sekä laajakaistatoimintaa.

Vaasan kaupunki omistaa 99,9 prosenttia yhtiön osakekannasta.

Menesty ja tee hyvää tulosta

Yrityksen pääasia on menestyä ja tehdä hyvää tulosta. Keskeisenä tavoitteena on kasvattaa jatkuvasti liikevaihtoa kannattavalla tavalla.

Yksi myynnin lisäyksen keinoista on myöntää asiakkaalle luottoa eli maksuaikaa.

Luottomyynnillä saadun liikevaihdon kasvun riskinä ovat kasvavat luottotappiot. Tappiot ovat viime vuosina kuitenkin saatu yrityksissä hyvin hallintaan eikä luottotappioita juurikaan esiinny.

Tänään yritykset näkevät luottotappioita suuremmaksi haasteeksi myyntisaamisten kierron nopeuttamisen ja sitä kautta luottokaupan kustannusten pienentämisen. Luottokaupan kustannusten osuus yrityksen tuloksesta on suuri - tavallisesti noin 10 %.

Mistä syntyvät luottokaupan kustannukset?

Kustannuksia luotonannosta syntyy jo siinä vaiheessa kun arvioimme potentiaalisten asiakkaiden luottokelpoisuutta – siis jo ennen myyntiä. Erilaisia kustannuksia aiheutuu koko luottoajalta:

- korkokuluja
- luottotappioita ja
- hallintokuluja.

Luottokaupan kustannusten laskeminen on hyvä lähtökohta yrityksen luottopolitiikan uudelleen arvioimiselle ja jatkuvalle kehittämiselle.

Luottokaupan kustannuksista suurin osa syntyy myyntisaamisiin sidotusta pääomasta ja sen korkokuluista. Credit Management -analyysin mukaan myyntisaamisiin sidotun pääoman korkokulut ovat 10-20 kertaa suuremmat kuin luottotappiot.

Erääntyneitä saatavia yrityksil-

lä on tyypillisesti 10-20 % kaikista myyntisaamisista. Vain osa – yleensä alle 50 % - erääntyneisiin saataviin sidotun pääoman korkokuluista saadaan katetuksi asiakkailta perityillä viivästyskoroilla. Suurin osa jää yrityksen lopullisiksi kustannuksiksi.

Yritysten tehokas perintä edellyttää paitsi ammattimaista perintätaitoa ja yksittäisten kriisisaatavien pelastamista, niin myös sujuvaa ja virheetöntä perintäprosessia.

Talousprosessien automatisointi

Maailman talousfoorumi WEF:n tutkimuksen mukaan Suomi hyödynittää tieto- ja informaatioteknologiaa maailman viidenneksi tehokkaimmin.

Vuonna 2005 julkaistusta Tietoyhteiskuntaneuvoston raportista käy ilmi, että organisaatioiden sisäiset liiketoimintaprosesseja tukevat tietojärjestelmät ovat vertailumaita yleisempiä Suomessa. Sen sijaan organisaatioiden välinen tietojärjestelmien integrointi ei ole edennyt muita maita nopeammin.

Taloushallinnon prosessien automatisointi saatavien perinnässä on nyt mahdollista eri organisaatioiden - kuten yrityksen ja perimistöimiston - välillä. Kysymys on nyt jo enemmänkin yritysten kypsydestä omaksumaa tämä helposti käyttöönotettava ja helppokäyttöinen uusi toimintamalli ja siirtyä rullaavaan perintään.

Rullaava taloushallinto

Yritykset ovat kasvavassa määrin ryhtyneet taloushallinnossa käyttämään liukuvaa ennustetta. Rullaava budjetointi on parantanut tulevaisuuden näkyvyyttä ja tarkentanut suunnittelua.

Yritykset laskuttavat asiakastaan heti kun on tullut tieto tavarantoimituksesta varastosta asiakkaalle. Laskutus on rullaavaa, koska laskutusviive on käytännössä nolla päivää. Laskutusjärjestelmästä lasku siirtyy automaattisesti myyntireskontraan.

Voitaisiinko ajatella, että myös yrityksen perintä olisi rullaavaa?



Kirjoittaja on Duetto Groupiin kuuluvan Eräpäivä Oy:n toimitusjohtaja.

Mitkä ovat perinnän muutostrendit?

Perintä nähdään nykyään tärkeäksi myynnin yhteistyökumppaniksi. Vastakkainasettelun aika on ohi. Tehokkaalla perinnällä ”tehdään tilaa uudelle myynnille”. Asiakkaan suoritettua erääntyneen laskunsa hänelle voidaan myydä lisää luottorajan puitteissa.

Taloushallinnon automaattiset prosessit yrityksissä on laajasti käytössä luottopäätösten tekemisestä perinnän loppuvaiheisiin asti.

Valtion oikeushallinto valmistelee parhaillaan atk-pohjaista sähköistä asian käsittelyä riidattomien saatavien perintään.

Suuret muutostrendit ovat siten perinnän ja myynnin kumppanuus sekä sujuva automaatiota hyödyntävä perintäprosessi.

Miksi laskutus rulla, mutta perintä ei?

Vaikka saatavia peritään taidokkaasti, niin yleinen huomio on se, että pe-

rintä on jaksottaista, jopa nykivää. Perimiskirjeet tulostetaan tavallisimmin kahden viikon välein. Tästä johdun erääntyneet saatavat muodostuvat ”kasoiksi”, jotka nytkähtävät liikkeelle seuraavassa perimiskirjeajossa taas kahden viikon päästä. Seuraava nytkähdys tapahtuu jälleen kahden viikon kuluttua jolloin vielä maksamatta olevat saatavat siirretään ammattimaisen perimistoimiston perintään.

Jaksottainen perintä hoidetaan erilaisten paperidokumenttien (lasku, tiliote, perimiskirje) avulla. Merkittävä osa yrityksen perintähenkilöstön työajasta kuluu dokumenttien kirjoittamiseen, etsimiseen, käsitteilyyn, tulostamiseen, faksaamiseen, sähköpostin lähettämiseen tai web-lomakkeen täyttämiseen.

Mitä tarkoittaa rullaava perintä?

Rullaava perintä tarkoittaa toimintamallia, jossa erääntyneet saatavat siirtyvät rullaavan laskutuksen tapaan perintään päivittäin ilman että ne kertyvät isoiksi kasoiksi. Jaksotaisessa perinnässä perintään siirto tapahtuu jaksoissa, joiden pituus määräytyy yrityksen luottopolitiikan mukaan. Jaksotukseen vaikuttavat myös laskutus- ja reskontraohjelmiston ominaisuudet.

Kun erääntyneet saatavat siirretään nopeasti perintään, puolittuu niiden kiertoaika helposti ja erääntyneitä saatavia on puolet vähemmän. Tämä on hyvä tilanne myös luottotappioiden välttämiseksi kun talous-suhdanne kääntyy seuraavan kerran voimakkaaseen laskuun.

Rullaavassa perinnässä säilyy mahdollisuus kaupallisista syistä poimia perinnästä pois yksittäisiä velallisasiakkaita.

Mitkä ovat rullaavan perinnän hyödyt?

Rullaava perintä

- maksimoi myyntisaamisten kiertonopeuden
- minimoi luottotappiot
- minimoi korkokulut
- lisää perintäprosessin säännön mukaisuutta.

Miten yritys voi siirtyä rullaavaan perintään?

Yritys voi siirtyä rullaavaan perintään tekemällä muutoksen luottopolitiikkaansa ja ryhtymällä toimimaan sen mukaisesti. Toimintamalli muuttaa perinnän jaksottaisesta rullaavaksi.

Mitkä ovat kustannukset?

Uusi rullaavan perinnän toimintamalli ei useimmiten maksa mitään.

Käsitteet ja laskentakaavat

Myyntisaamisten kiertoaika

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{365 \text{ pv} \times \text{myyntisaamiset}}{\text{liikevaihto (12 kk)}}$$

Myyntisaamisten kiertoaika kertoo, kuinka monen päivän myyntitulot ovat saamisina ennen kuin ne tulevat rahana yrityksen kassaan.

Erääntyneiden myyntisaamisten kiertoaika

$$\text{Erääntyneiden myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{365 \text{ pv} \times \text{erääntyneet myyntisaamiset}}{\text{liikevaihto (12 kk)}}$$

Ajan hinta

Rahankierron nopeuttaminen myyntisaamisissa vapauttaa sidottua käytöpääomaa ja siten alentaa korkokuluja.

Esimerkki: myyntisaamisten kiertoa nopeutetaan viidellä päivällä:

vuosiliikevaihto, MEUR	vapautuva pääoma, MEUR	vuosituotto, MEUR (laskentakorko 7,5 %)
50	0,685	0,051
100	1,370	0,102
150	2,055	0,153
200	2,740	0,204
500	6,850	0,510

Jos yrityksen liikevaihto on 100 MEUR ja se nopeuttaa myyntisaamisten kiertonopeutta viidellä päivällä siirtymällä rullaavaan perintään, niin yritys vähentää korkokulujaan 102.000 euroa joka vuosi.

Laskentakorko

Laskentakorko on WACC (Weighted Average Cost of Capital) eli pääoman keskimääräinen kustannus.

WACC on yrityksen oman ja vieraan pääoman hinnan painotettu keskiarvo. Koko yrityksen WACC ei ole välttämättä sama kuin tulosityksikön tai projektin WACC.

Muistilista

Kevätkokous- ja tapahtuma.....22.05.2008
 Golf-mestaruus ratkotaan.....02.06.2008
 Syysseminaari25.-26.09.2008
 Credit Management hakuaika päättyy....13.06.2008



Kemiöstä Kirkkonummelle

Olen syntynyt Kemiössä, jossa myös kirjoitin ylioppilaaksi vuonna 1972. Olin erittäin ”energinen” kaikessa muussa paitsi koulutyössäni. Opettajat olivat tietenkin mielissään... Beatles ja Rolling Stones olivat koulu-aikoina ykkösartistit, mutta myöskin ruotsalaisbändit. Suomalaisista en muista ketään, showbusinseksemme oli siihen aikaan hyvin alkeellinen eivätkä Laila Kinnunen ja Brita Koivunen ihan olleet meidän suosikkeja...

Ensimmäinen tehtäväni luottoalalla oli Houtskarinkin Säästöpankin toimitusjohtajuus 70-luvulla. Kolmen vuoden jälkeen siirryin Vaasan Säästöpankin johtajaksi ja vuonna 1986 Contantin toimitusjohtajaksi Turkuun. Kansallissrahoitus ja SKOP-Rahoitus olivat silloin ostaneet firman Yrjö ”Ykä” Lehtoselta. Oli hyvin vaiherikas aika ja ostin monta perintätoimistoa, useimmiten Tietoperinnän nenän edestä... Contant kasvoi nopeasti markkinajohtajaksi ja oli monessa edelläkävijä.

Viiden vuoden jälkeen kutsu tuli uudestaan pankkihommiin ja tällä kertaa korttelin päähän Turun Säästöpankin toimitusjohtajaksi. En silloin vielä ymmärtänyt, että siirtyi-

sin yhdestä perintätoimistosta ”toiseen”. Pankkikriisi kolkutti nimitäin ovella. Vuonna 1994 vaihdoin alaa ja tulin Verdandin (Veritaksen) konsernihoitajaksi. Lähes kymmenen vakuutusvuoden jälkeen lähdin taas uudelle alalle, tällä kertaa kauppa kutsui. Nyt olen S-ryhmässä ja Varubodenin toimitusjohtaja, pääpaikkana Kirkkonummi. Varubodenille kuuluu Prisma, S-Marketit ja Sale-kauppoja, ravintoloita, rautakauppoja ja ABC-liikennemyymälöitä. Lisäksi tulemme tänä vuonna myymään yli 3000 autoa. Luottoalaa en ole kuitenkaan vielä ihan jättänyt, koska olen ollut neljä vuotta suunnittelemassa S-Pankkia, jonka hallituksessa istun.

Aktiivinen aikani Luottomiehissä jäi viiteen vuoteen, mutta muistan että seminaarimatkat olivat hyvinkin antoisia. Varsinkin muistan Euroopan Pariisin konferenssin, se oli hyvin järjestetty ja ohjelma varsin mielenkiintoinen. Siellä taisin ensimmäisen kerran kuulla mahdollisen laajan eurooppalaisen luottolaman uhasta. Myöskin Dublinkin konferenssi oli hyvä, mutta ehkäpä muistat siitä...

Neuvotteluja Bo Göranssonin kanssa

Luottomiehissä jäin kaipaamaan Luottomiesten hyvää henkeä. Se oli silmiinpistävä ja piristysruiske arkielämälle. Olen joskus jäänyt miettimään mitä olisi tapahtunut, jos olisin jäänyt Contantiin. Olin nimittäin ostamassa Suomessa toimivan Credit Justitian Bo Göranssonilta, joka oli hyvin innoissaan hankkeesta. Neuvottelimme kahdestaan monta kertaa sekä Lontoossa että Tukholmassa, operaatio oli hyvin salainen koska Intrum Justitia oli juuri siihen aikaan menossa pörssiin. Suunnitelmiin kuului, että kansainvälinen Intrum Justitia olisi tullut Contantin omistajaksi. Jostain syystä hanke jäi sitten puolitiehen. Ilmeisesti seuraajani ei nähnyt minkälainen mahdollisuus olisi avautunut Contantille. Mutta siihen aikaan Suomi oli vielä aika, etten sanoisi hyvinkin, kehittymätön kansainvälisissä kontakteissaan.

Haluan toivottaa hyvää jatkoa kaikille luottomiehille ja naisille. Nimi ei ole näköjään muuttunut vaikka jo 80-luvulla käytiin keskustelua ”maskuliinisesta nimestä”.

Uudet jäsenet

13.02.2008

Långnabba, Tuomo, Matias
Credit Controller
Oy KWH Mirka Ab
Pensalantie 210
66850 Jepua

Thomas, Kim Thomas
luotonvalvoja
American Express
Arkadiankatu 2
00100 Helsinki

Sihvonen, Heidi
yrittäjä
Alfa & Omega Capitals
Valtakatu 17 as 8
37600 Valkeakoski

Lehto, Tanja Marjaana
asiakasvastaava
OK Perintä Oy
Hovioikeudenpuistikko 16
65100 Vaasa

Kyyhkynen, Jutta Maarit
Credit Manager
Kukankaari 12
06100 Porvoo

03.04.2008

Mavroudis, Tarja Kaarina
luotonvalvoja, perintäasiat
Amerikan Express
Arkadiankatu 2
00100 Helsinki

Annala, Kreetta-Leena
perintätoimihenkilö
GE Money Oy
PL 500
00031 GE

Parviainen, Päivi Maarit
Credit Control Manager
Valio Oy
Hepokuja 7 a 25
01200 Vantaa

Suves, Melina
asiakasvastaava
OK Perintä Oy
Töölönkatu 42
00250 Helsinki

Wikman, Jonna
asiakasvastaava
OK Perintä Oy
Töölönkatu 42
00250 Helsinki

Honkanen, Maria Theresa
luotonhallintakonsultti
Intrum Justitia
PL 47
00811 Helsinki

Tammiranta, Mauri Ilmari
luotonhallintakonsultti
Intrum Justitia Oy
PL 75
00811 Helsinki

Mantila, Ritva
luottopäällikkö
Musta Pörssi Oy
Kutojantie 4
02630 Espoo

Schaaf, Outi Katriina
luottomyyntivastaava
Oy Aurinkomatkat -
Suntours Ltd Ab
Pohjoinen Rautatienkatu 25
00101 Helsinki

Henricson, Liselotte Marita
kirjanpitiäjä
Atradius Credit Insurance N.V.
Mikonkatu 9
00100 Helsinki

Ståhl, Jarmo Johannes
luotonvalvoja
Luottokunta
00050 Luottokunta

Terho, Tuulia
luotonvalvoja
Ramirent Finland Oy
Tapulikaupungintie 37
00750 Helsinki

Koskinen, Suvi-Katariina
lakimies/tiiminvetäjä
Keskinäinen Vakuutusyhtiö Tapiola
Revontulentie 7
02010 Tapiola

Lehtinen, Terhi Marianne
luotonvalvoja
Nokian Renkaat Oy
PL 20
37101 Nokia

Eklöf, Mia
talouspäällikkö
Suomen 3M Oy
Lars Sonckin kaari 6
02600 Espoo

Joska, Maria Susanna
taloushallinnon suunnittelija
Suomen 3M Oy
Lars Sonckin kaari 6
02650 Espoo

Julin, Sirpa
kuluttajamarkkinointivastaava
Dun&Bradstreet Finland Oy
Vattuniemenkatu 21 A
00210 Helsinki

Koskinen, Atso
suunnittelija
Suomen Asiakastieto Oy
PL 16
00581 Helsinki

Forss, Nina Margit
luotonhallintakonsultti
Intrum Justitia
PL 47
00811 Helsinki

Hannula, Maarit Susanna
Collection Specialist
GE Money Oy
Kuortaneenkatu 2
00510 Helsinki

Nordström, Leena
henkilöstöpäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00580 Helsinki

Kozliakov, Anton
Collections Specialist
GE Money Oy
Kuortaneenkatu 1
00510 Helsinki

Haastattelussa

Tuulia Terho

TEKSTI: "KASSU"

Kuka olet, missä työskentelet ja mitä teet?

Hei, olen Tuulia Terho, Ramirent Finland Oy:n luotto-osaston tuorein vahvistus. Työnkuvani on laaja ja monipuolinen. Toimin päivittäin yhteistyössä toimipisteidemme kanssa, kaikissa laskutusasiakkaidemme luotonvalvontaan liittyvissä asioissa.

Millä alalla yritys toimii?

Ramirentin toimialana on konevuokraus. Vuokraamme koneita ja laitteita sekä tarjoamme niihin liittyviä palveluja rakentajille ja remontoijille sekä teollisuudelle.

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

Kollegani ovat jo jäseniä ja heidän kauttaan sain tutustua Luottolinkki-lehteen, joka taas opasti minut Luottomiesten www-wivuille jäsenhakemusta täyttämään. Ensisijainen ajatus liittymisestä juontaa kaikkiin niihin tapahtumiin mihin jäsenenä on mahdollisuus osallistua. Lainaamieni Luottolinkki-lehtien sisältö on myös vaikuttanut mielenkiintoiselta, joten odottelen myös omia kappaleita lehdestä.

Mitä odotat tai toivot Luottomiesten toiminnan suhteen?

Toivon Luottomiesten seuraavan ajankohtaisia asioita ja informoivan meille tänne kentällekin näistä asioista. Odottelen myös jo seuraavia kinkereitä joihin voisin osallistua. On mukavaa päästä tutustumaan uusiin ihmisiin tai tapaamaan mahdollisia vanhoja tuttuja!

Minkälaisia aiheita haluaisit käsiteltävän Luottolinkki-lehdessä?

Koen olevani sen verran tuore tällä alalla ettei erityistoiveita käsiteltävistä aiheista vielä ole. Tällä hetkellä toivon pääasiassa kaiken kattavaa yleistä informaatiota alamme asioista. Lupaen myös lähettää toiveita sitä myötä kun niitä ilmenee!

Mukavaa kevättä,

Tuulia

"Tämä kortti ei toimi. Luottokorttinne näyttää olevan suljettu."

Siihen jäi ostokseni kaupan tiskille ja tyhjin käsin lähdin kotiin. Miten tämä voi olla ikinä mahdollista? Minä luottopäällikkö? Onneksi kukaan ei ollut näkemässä tai kuulemassa tätä tilannetta ja kassaneitikään ei tietääkseni minua tunne... Vaan hävetti silti ja taisinpa muutaman Ärräpäänkin ihan ääneen päästää.

Yhdistin asian tietenkin heti Sammon tietojärjestelmämuutoksiin. Juuri edeltävänä viikonvaihteena Sampo-pankki oli tehnyt paljon puhutut muutokset järjestelmiinsä. Kaikkialla tiedotusvälineissäkin asiasta puhuttiin ja kirjoitettiin. "Kyllähän minä jouston. En minä ole niin maksukorttini orja, etten pärjäisi. Tämänhän otan ihan säästölinjana, mies hoitakoon perheemme ostokset ja niiden maksut nyt toistaiseksi." Yritin kuitenkin tavoitella jo samaisena päivänä puhelimitse pankin henkilökuntaa, mutta juuri edellä mainituista tietojärjestelmämuutoksista johtuen, niin yritti moni muukin! Yritinpä laittaa nettipankinkin kautta viestiä, mutta taisipa olla sekin osasto ilman minunkin viestiäni täystyöllistetty.

Loppuviikosta sain kuitenkin pankista puhelun. Perjantai-aamuna. Pankin tati puhelimen toisessa päässä esitteli itsensä ja kyseli, että missä minä olen. Hieman oli huono aamu minulla ja meinasin jo vastata, että mitäs asia hänelle kuuluu. Mutta ajattelin kuitenkin, että jospa minua onkin onnistanut - vaikka jossain "suurissa arpajaisissa" ja vastasin iloisesti, että töissä! - "Ai, missä niinku?" No, nyt minulla kyllä loppui ymmärrys. Missäkö? Helsingissä, Katajanokalla, vaan mitä tämä tieto tälle naiselle kuuluu?? Vai tuodaanko mahdollinen arpajaisvoitto kenties henkilökohtaisesti työpaikalle? "Tiedätkö, missä luottokorttini on tällä hetkellä?" jatkoi tämä nainen henkilö puhelimen toisessa päässä. No, jos noin kysytään, niin siinä vaiheessa täytyi tarkastaa asia, vaikkakin hyvin varma olin siitä, että kortti on lompakossani. Kortin kun sain lompakosta kaivettua käteeni, muistinkin silloin, että eihän se edes toimi. Se on suljettu! Tämän asian tämä pankin palveluhenkilö jo tiesikin. -

"Oletko käynyt taannoin Australiassa, kerran et siellä enää par'aikaa ole? Olitko kenties pääsiäisenä Australiassa?" - "Ei, koskaan en ole ihan niin kauas päässyt. Minun Australia-ni oli pääsiäisenä Vuokatissa." vastasin.

Tähän saakka keskusteltuamme, oli verenpaineenikin alkanut jo nousta. Kertokaahan nyt suoraan, mistä on kyse? "Luottokorttianne käytetään parhaillaan Australiassa. Ostotapahtumat tapahtuvat Australian dollareilla. Luottorajakin on jo tullut täyteen ja silti sillä yritetään taas tehdä kahdentuhannen euron ostosta." "Voi hyvä luoja" ajattelin. Pankin tati päätti puhelun, mutta lupasi palata asiaan pikimmiten. Suu auki, suljettu kortti kädessäni jäin istumaan työpöytäni ääreen. Ja kyllä harmitti! Vai että tieto-järjestelmäongelmia minä luulin vain olevan?

Pankista tosiaan asiaan palattiin vielä saman päivän aikana. Taas mukavilla kysymyksillä pommitettiin. "Oletko käynyt Thaimaassa ja milloin?" - "Kyllä ja jouluna viimeksi" vastasin. Eli korttinihan oli tosiaan tuolla Thaimaan matkallani kopioitu jossain yhteydessä. Se ei koskaan minulle käynyt selväksi, että oliko kopiointi suoritettu kenties jossain automaatilla vai yksittäisessä kaupassa asioidessani. Kopioijat olivat olleet fiksuja. Eivät he heti ryhtyneet korttiani käyttämään, vaan odottivat kolmisen kuukautta ja sitten! Ensimmäinen ostotapahtuma oli euron eli testattiin, että kopioitu kortti toimii. Ja sitten ajeltiin jo taksilla ja seuraavat ostokset olivatkin sitten jo suuria euromäärältään...

Eli täysin kortiton olen tällä hetkellä. En tiedä, kuinka kauan tämä tila jatkuu. Niin kauan ainakin, että tämä asia kokonaisuudessaan ja tähän liittyvät hyvitykset saadaan loppuun käsiteltyä. Toivottavasti saan kaikista minun kortillani muiden henkilöiden tekemistä ostoksista loppulta hyvityksen ja jonakin päivänä postipoika toisi minulle myös uuden maksukortinkin. Elämää ilman korttia! Muistakaa hyvät ystävät edes postikortilla minua...

Mediatiedot 2008

Julkaisija Osoite:	Luottomiehet-Kreditmännen 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-osio:		
Ilmoitushinnat		
Ilmoituskoko	Mustavalkoinen	4-värinen
Keskiaukeama	1010 €	1350 €
Takakansi + s.2. á	600 €	940 €
1/1 muut sivut	450 €	790 €
1/2 sivu	250 €	590 €
1/4 sivu	170 €	510 €
Tekniset tiedot		
Lehden koko:	A4	
Painopinta-ala:	210 x 297 mm	
Palstojen määrä:	3 kpl	
Palstan leveys:	1 p 55 mm, 3 p 180 mm	
Aineistot:	Tiedostoina	
Ohjelmat:	Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat	
Maksuosoite Maksun saaja: Pankkiyhteys:	Luottomiehet ry Nordea 208918-73866	
Reklamaatiot	Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatiot 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.	
Ilmoitusten peruuttaminen:	Viimeistään 14 vrk ennen aineistopäivää. Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.	
Ilmestymispäivät Nro	Aineisto	Ilmestyy
3/2008	15.08.2008	29.08.2008
Painos:	1000 kpl	ISSN 1457-7909

Luottolinkki
LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

Luottomiehet Golf 2.6.2008

**Perinteinen Luottomiehet ry:n
golftapahtuma järjestetään 2.6.2008
St. Laurence Golfissa Lohjalla.**

Ohjelmassa:
Loistokkaita golf-suorituksia
Erinomaista peliseuraa
Herkullista ruokaa
Hyvät jälkipelit

Tapahtumasponsorit



Decide with Confidence



**Tarkemmat tiedot tapahtumasta lähetetään
sähköpostilla huhtikuussa!**

Varaa kalenteristasi iltapäivä 2.6.2008 ja
varmista lisätiedot lähettämällä
sähköposti(osoitteesi) osoitteeseen
golf@luottomiehet.fi



From Glen Bullivant:



Another year has slid by, hardly unnoticed, but with great rapidity nevertheless. As 2008 takes hold, we can look to the future and embark upon greater exposure for credit management professionals right across Europe. In so far as that may be taken by some of you as a prediction, let me emphasise that this will be the *only* prediction that you will hear from me. If any one of us could predict the future with any degree of certainty or accuracy, then he or she will be lying on a millionaire's beach on a private island in the Caribbean as we speak. The truth is that the future is just as much a mystery as it has always been! A recent programme on British television "The 100 Worst Ever Predictions" really brought home all the mistaken interpretations of alleged experts. Like all the publishers who turned down J K Rowling and her first Harry Potter book. Even the one who accepted her manuscript suggested to her that she should take on a day job because she would not be able to write another! Or Tony Blair and his insistence on the existence of Iraq's Weapons of Mass Destruction.

I once had to make a definite prediction and stick by it. I had the great honour of being Chairman of the UK Institute of Credit Management from 1999 to 2001. Part of my duties involved writing the monthly Chairman's Column for the Institute's magazine. Throughout the latter part of 1998 and all through 1999, we were bombarded with horrific predictions of doom around our computer systems and the world's total inability to survive beyond midnight 31 December 1999. This always struck me as odd, to say the least. I had a computer generated driving licence, issued in 1976 and valid until 2015: I received regular pension statements, private and government, updating me on the situation I was likely to be in financially upon retirement: my passport was valid until 2009, etc., etc. Somebody somewhere was making a lot of money out of Year 2000. Writing the monthly column involved submitting my script 2/3 months before publication, so in September, 1999 I wrote the January 2000 column, greeting all the ICM members with my cheery "Happy New Year" and "We are all still here then!!" Happy to say, I was right and Silicon Valley was wrong.

The fall out from the US sub prime market continues and the industrialised nations' economies are feeling the strain. Alright, you have twisted my arm – I will make one prediction. Just looking at the UK and the housing market, all the pundits and experts and hot boys in the City are talking downturn, slowdown, and "where is my next £3 million bonus coming from?" They all forget one simple fact – the population is growing, but this little island does not get any bigger. Indeed, not being as adept as our Dutch friends at reclaiming land, this little island is actually getting smaller every year. Demand far exceeds supply. Result? House prices will rise, equity will be restored and disposable incomes will be on the up again. The thing about getting on in years, and this is addressed to all the young professional credit managers out there, is that I have seen it all before, got the T-Shirt and the video. So do not panic, continue to protect your company's investment in receivables and 2008 will be succeeded by 2009 whether you like it or not.

FECMA members:

Austria	www.credit-manager.at	Ireland	www.iicm.ie
Belgium	www.ivkm.be	Italy	www.acmi.it
Denmark	www.dkforum.dk	Malta	www.macm.org.mt
Finland	www.luottomiehet.fi	Netherlands	www.vvcm.nl
France	www.afdcc.com	Sweden	www.kreditforeningen.se
Germany	www.credit-manager.de	United Kingdom	www.icm.org.uk



**Interview with Søren Kargaard, Chairman of the Danish Association of Credit Management
CEO of Dan-Aktiv A/S, Crédit Agricole Group**

Could you please provide some main economic data for Denmark ?

With a location, central to the Nordic Region and the Baltic Sea Region, Denmark has become the port of Scandinavia for many European and overseas countries. The population is slightly in excess of 5 mio. inhabitants, in general characterized by a high level of education, with a particular angle on innovation and development. A flexible labour regulation framework, combined with a strong growth has lead to an all time low unemployment rate of 3,9%. Inflation rates are kept at a low level (1,8% in 2006, 2% expected in 2007), and GDP pr Capita reaches USD 37.000.

Denmark is a member of EU, but has kept the Danish Kroner as its currency, closely tied to the development of the Euro. Interest rate level follows the EUR rate with a typical marginal of 0 to 0,25%. The annual growth rate is expected to reach 2,3% - 2,4% in 2007, leaving Denmark with a generally strong economy. With a well functioning social security system to back up the flexible labour market, the price is a very high level of VAT and personal taxes – which causes some pressure on salary levels.



**What is the actual profile of the Credit Manager (level of education, average age, average salary..?).
According you, how should be the « perfect » credit manager in term of profile & in term of technical skills ?**

The role of the Credit Manager is not as clearly defined in Denmark, as can be seen in the rest of the EU. This is an area, where the relative small size of the country plays a role. The credit management function is typically embedded within the area of finance in the companies, in a large number of companies simply defined as a duty for the CFO, the Head of accounting. Only in larger companies dedicated Credit Managers are seen.

As an exception to this rule, financial institutions and in particular consumer lending businesses, all operate with dedicated Credit Managers. A result of this is a scattered picture, when it comes to education/ background, age and salary levels. However, it would not be totally wrong to indicate

- Typically a business school education combined with practical experience
- A middle age of approximately 35-40 years
- A salary level of approximately 65.000 Euro/year

In my own view, a few of the key skills that should be present with a “perfect” Credit Manager would be the following:

A good sense of business

Understanding the dynamics of the business and the market that the company is operating on is the key to achieve success as a credit manager.

An analytical approach

In credit management, data can tell you a lot. They will help you develop tools, and they can prevent you from repeating mistakes. The perfect Credit Manager can make the figures and data talk !

A good overview and a steady hand

Credit decisions should be made, using all available information – internal as well as external. The Credit Manager needs a steady hand in his or her work, and has to be careful not to get “carried away”, when the going gets tough.

Be open-minded

In an ever changing world, the Credit Manager has to pursue constant personal and professional development, paying interest to new methods and business models. The phrase: “This is how we have always done it”, will ultimately mean that the job is moving faster than yourself !



Presentation of the Danish association, and main goals of the institute.

Operating in a small country, there is a natural limit to the number of potential members of a credit management association. Some years ago, we decided to change the scope of the organisation from Credit Managers to Companies. We found that we actually spent a lot of resources on working for companies – so why not let them pay for it ?

Our main goals are to promote good practise in credit management and to ensure good and sound working conditions for companies, offering credit. We try to fulfil our goals through organising workshops, seminars and education/training courses for the member representatives and through working actively with Ministries and other Non-Governmental-Organisations on legislation – in other words; lobbying.

The Danish Association of Credit Management today comprises approx. 100 companies, a number which has been rather constant for a number of years.

Your organization is part of the FECMA. Why are you member of FECMA, what are your main expectations ?

One of the core missions of FECMA is to promote good credit practise in all countries. If good credit practise exists, it will facilitate the working life of all companies, knowing that each country has an appropriate legislation, that enables transactions to run smoothly and collection processes to be carried out in an efficient way.

An active credit organisation is the best guarantee that someone is pushing for a sound development of the practise and legal framework in a country. And this is where FECMA can make a difference. The objective is not to harmonize but to push development. And the best way to ensure development is by supporting the establishment of national credit management organisations.

It means that FECMA will probably never play a direct role vis-à-vis EU or the individual country – but FECMA will support the development in each country by offering best practise comparison, international networking and by taking initiatives to establish new credit management organisations in countries. The most recent example is Austria, which now has established its own organisation, with the help of the German credit management association.

According you, what should be the evolution of the credit management ?

If I should point in one direction, where I see that credit management as a concept can evolve, I would mention a deeper integration in the company. Credit managers can bring an insight that is needed as well in marketing as in sales, production planning and in project management. I do not believe in Credit Managers expanding their areas of responsibility to cover these functions – but a number of companies would benefit from reshaping the organisation to reflect the complexity of the future. And involving credit managers more in cross-organisational tasks will bring to light the special skills and knowledge of the Credit Managers.

Directive on late payments, and transposition in the English law ? Main impact of this directive in DK

I have had the pleasure of addressing this topic on a number of occasions. The fact is that the European Directive on Late Payments has had a very insignificant impact on the payment behaviour of Danish companies. The main reasons are the following

- The directive more or less reflected the market practise in Denmark when it was implemented
- The current payment duration in DK is between 30 & 40 days
- The average delay in payments in DK is below 8 days.

The surcharging of late payment interest and fees has been embedded in Danish legislation for a number of years and is frequently used. Maybe with the public sector (as payers) as an exception, as recent studies have shown that their payment behaviour has deteriorated to an unacceptable level. I am happy to say, that this will be a topic at our next seminar in the Danish Credit Management Association.



New EU Members from the Red Sea Region

Josef Busuttill, Malta

I celebrated the early seconds of the New Year 2007 together with my family in an typical old but cosy farmhouse in the hearth of a small village in Gozo, the sister island of Malta. As I was enjoying full bodied Maltese wine and nibbling traditional Gozitan food while chatting with my old friends of mine, I was watching attentively various celebrations which were going on in other countries, via satellite television.



Among the European countries, a sizeable crowd were celebrating in the same square where seventeen years ago, another significant crowd had gathered and shouted down Nicolae Ceausescu to end a communist era. These celebrations came from Bucharest, Romania. Differently from seventeen years ago, the Romanians were celebrating not only the New Year 2007 but also their country's accession in the EU. Similar celebrations were going on in Bulgaria. The Bulgarians were seen on TV wishing each other well, while watching a spectacular fireworks show to mark the day when their country also became an EU Member state. I suddenly remembered the celebration that we, Maltese people, had organised in the Grand Harbour of Valletta on 1st of May 2004, also to mark the day of Malta's accession in the EU.

I assume, however, that the feelings of these three different crowds should have been different, as Malta's history, culture and lifestyle are remarkably different from the two new EU Member states. Nevertheless, Accession to the European Union is open to any European state which respects the principles of democracy, human rights and the rule of laws upon which the Union is founded. And rightly so!

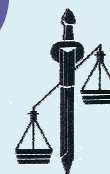
The recent EU enlargement does not simply imply another 29 million EU citizens and extending the Union's borders to the Black Sea, but it means that most of these new citizens fall below the EU poverty line. Something, which had sparked off long hours of arguments and discussions from the other member states. Although stark improvement and progress has been noted in the recent years, thanks to the pressure exerted by the EU, poverty, corruption, incompetence and lack of proper infrastructure dominate the daily lives in these two countries. Therefore, a feared factor was the possibility of an influx of cheap labour in central and western EU countries from these new comers. Hence, the ability of these new EU citizens to find work in other EU member states was restricted.

Nevertheless, solidarity is one of the pillars of the EU. All EU Members should work collectively to improve the lives of our new counterparts. Nonetheless, Bulgaria and Romania should strive for themselves to identify the benefits and work hard to achieve what other Member States have attained from membership. I will be pointing some issues, which in my humble opinion, Malta has benefited from and so may these two countries.

One of the significant benefits is surely that of being part of the largest market in the World. This includes the four freedoms of membership: Freedom of movement of goods; Freedom of movement of persons; Freedom of movement of services; and Freedom of movement of capital. If these freedoms are wisely used, they should help the economies of the two countries to pick up, and at a fast pace. Businesses can manufacture and sell their products and services in accordance with a system of free competition throughout the EU, comprising of more than 400 million consumers.

However, not all is rosy! One should also take into consideration the other side of the coin. Certain Maltese economic sectors are experiencing parallel trading. Small businesses and sole traders, having a low cost structure are importing branded goods from wholesalers in nearby countries and selling these products in the local market at relatively lower prices than the official distributors. Education is another benefit for Bulgaria and Romania to consider seriously and urgently. The EU runs a number of educational programmes which specifically address vocational training. A significant number of Maltese workers had taken this opportunity in order to improve their own skills and knowledge, which in turn their enterprises had benefited from.





Coming from the eastern part of Europe, Romania and Bulgaria are now able to raise pertinent issues pertaining to the Red Sea region. Malta was successful, thanks to its MEPs and the neighbour countries, to exert pressure on the European Parliament in order to combat the problem of illegal immigration coming from North Africa. FRONTEX is expected to strengthen border security by sending the necessary equipment and fleet in the Mediterranean region to manage this border as appropriate.

Being a member of the European Union with relatively low cost of production and enjoys skilled labour force, also helped Malta to attract foreign investment. 'SmartCity@Malta' for example is projected to be the largest ever ICT private sector project and foreign direct investment as well as the largest ever new source of knowledge-based jobs to be secured by Malta. The investors of this project are Tecom Investments. Tecom Investments is a leading full service telecommunications network operator and service provider and are the originators, developers and operators of the 'Dubai Internet City' which groups together over 700 tenant ICT companies: the world's largest managed entity for ICT providers.

Another observation, which I would include, relates to religion. Romania and Bulgaria's membership will strengthen the Orthodox Churches' position in the EU, which could have positive implications in favour of the European Constitution to include the issue of Christian roots.

On a final note, I am somehow, wary about the prices of property. The local property demand, tourism and increasing number of foreign investors may cause property prices to get out of hand. Associated Press claimed that property investment return rates in Bulgaria and Romania were among the highest in Europe. Apartment prices in Bulgaria raised by an average of 15 to 20% in 2006, and in some parts of Sofia, the increase was much higher. This has, and is still happening in Malta to the detriment of first-time buyers, who are struggling to buy their property with all its negative social repercussions.



From the Swedish Credit Management Organisation: Kreditforeningen.



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".

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.

Guidelines for the FECMA Newsletter

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

Deadline for the summer 2008 edition

15th May 2008. Contribution expected from Belgium, the Netherlands and Ireland to write an article for this edition. Other countries may feel free to contribute as well.

TSE exe

Johdon, esimiesten ja asiantuntijoiden kehittäjä

Tarvitsetko lisätietoa seuraavista?

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

CREDIT MANAGEMENT 4

lokakuu 2008-toukokuu 2009

Haku ohjelmaan 13.6.2008 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

Luottomiesten iltamat

03.04.08 Ravintola Kaarle XII:ssa

Jo perinteeksi tulleet iltamat pidettiin taas tänäkin vuonna. Monena vuonna peräkkäin Luottomiehet ovat juhloneet Ravintola Kaisaniemessä ja oli taas aika kokeilla jotain muuta ja järjestää Iltamat uudessa paikassa. Siinä oli varmaan-kin kerhomestarille haastetta, sillä Ravintola Kaisaniemi on ollut pidetty ja kehuttu illanviettopaikka jäsenten mielestä, tai ainakin paikka, jossa ei ehkä tule muuten pistäydyttyä. Tänä keväänä kerhomestariimme oli järjestänyt Iltamat Kalleen, joka sijaitsee keskeisellä paikalla, Kasarmintorin kupeessa. Ravintola Kaarle XII toimii Karl Hård af Segerstadin suunnittelemana ja vuonna 1901 valmistuneessa Nylands Nation-osa-kunnan talossa. ”Kallena” paikka on

tunnettu vuodesta 1976, joskin sen yläkerrassa toimi aina vuoteen 1991 saakka ravintola Natsa. Kalle on ollut ovien avaamisestaan lukien yksi Helsingin suosituimmista ravintoloista, joka tunnetaan erityisesti torstai-illoistaan, jolloin se on yksi kaupungin ykkösmenopaikoista. Tästä saimme tuntumaa iltamien virallisen ohjelman jälkeen, paikassa riitti meenoa ja meininkiä.

Iltamat alkoivat 18.00 ja varsin pian ravintola oli täynnä tilaisuuteen saapuneita luottomiehiä. Tervetuloaisiksi tarjottiin kuohuviiniä, jonka siivittämänä pöydissä käytiin vilkasta keskustelua luottoalan kuumista aiheista.

Virallinen ohjelma alkoi Matti Rahikan tervetuliaispuheella, jossa Matti toivotti kaikki luottomiehet tervetulleiksi iltamiin.

Puheenjohtajan tervetulotoivotusten jälkeen luottomiehille tarjottiin maittava illallinen. Alkupaloiksi catering-yritys Tapahtumataikurit oli järjestänyt meille siikatartarta saa-

ristolaisleivällä, pääruokana nautimme härän paahtofleetä omena-tinjamipunaviinikastikkeessa, pariisin perunoiden kera. Illallisen kruunasi valkosuklaa Crème Brulée marjasalaatin kera.

Illan päätapahtumana oli luottotutkinnon suorittaneiden palkitsemisen diplomein ja ruusuin - tällä kertaa tutkinnon suorittaneita olikin todella paljon, peräti 36 oppijaa valmistui. Järjestyksessä tämä juuri suorittaneiden kurssi oli 18. Oli mukavaa todeta että tutkinnon suorittaneista valtaosa oli saapunut myös iltamiin.

Luottotutkinnon läpäisseet kukitettiin ja palkittiin Kerhomestarin Katja Kytäjä ja hallituksen edustajien Matti Rahikan ja Satu Lindholmin toimesta. Puheenjohtajamme toivotti luottotutkinnon suorittaneet tervetulleiksi yhdistykseen, muistuttaen myös että tutkinnon suorittaneille ensimmäisen vuoden jäsenyys on ilmainen.

Kurssin priimus oli Helka Eronen, Savonlinnan Puhelin Oy:stä.

Matti Rahikka avasi tilaisuuden

Luottomiehet kävivät vilkasta keskustelua ruokailun lomassa





Pitkäaikainen luottotutkinnon kouluttaja Tom-G Ahlroos kiittää saamastaan huomiosta



Luottotutkinnon suorittaneet 2008



Luottolinkki 2/2008



Matilla pääsi halaamaan kaikki kurssilaiset

Hän ei tällä kertaa päässyt paikalle noutamaan Luottomiesten stipendiä. Myös kaksi seuraavaksi parhaiten opinnoissa menestynyttä palkittiin stipendein, he olivat Kirsi Korkalainen Helsingin OP-pankista ja Jutta Kyyhkynen Stora Enso Timber Oy:stä.

Lisäksi hallitus muisti eläkkeelle jäävää Tom-G Ahlroosia. Hänethän tunnemme luottotutkinnon pitkäaikaisena kouluttajana. Markkinointi-instituutin koulutuspäällikkö Minna Ristimäkeä siteeraten: ”Haluamme kovasti kiittää Tomppaa kuluneista vuosista. Hän toimi meillä pitkään yrityksen luottotoiminta -oppiaineen asiantuntijana. Erityiskiitosta hän on saanut luottotutkinnon opiskelijoilta siitä, että hän on aina antanut etätehtävistä palautteen esimerkiksi nopeasti”.

Juhlat olivat onnistuneet ja ei niinkään minkään ulkoisen asian, kuten paikan, ruoan tai juoman vuoksi, vaan juuri luottomiesten ansiosta. Moni luottomies sanoikin, että missä muualla tulee tavattua luottoalan ihmisiä ja vaihdettua ajatuksia kuin yhteisissä tapahtumissa.

Illan kustannuksiin olivat osallistuneet seuraavat sponsorit



Luottomiehet kiittää sponsoreita osallistumisesta Iltamien toteutukseen!



Tommy Dolivon luotsaama trio viihdytti luottomiehiä



Luottolimiittejä tunteella

Tavaraluottolimiittejä on monenlaisia, suuria, pieniä, lyhyt- ja pitkä-aikaisia ja kaikkea siltä väliltä. Yhteistä niille on se, että tulevaisuutta on pyritty ennustamaan limiitin teko-hetkellä.

Yleensä limiittipäätös perustuu taloudelliseen riskiin ja seikkoihin joita pidämme totena. Harmi vain, että tässä maailmassa ei ole mitään absoluuttista totuutta eikä sadan prosentin varmuutta.

Kun ns. tosiasiat on kartoitettu tehdään subjektiivinen päätös. Lie-nee turha väittää päätöstä objektiiviseksi koska sellaisia ei taida olla-kaan.

Käytettävissämme on tietokoko-naisuuksia kuten luottotietoraportit ja yksittäisiä tietoja, esimerkiksi toi-mipaikan osoite.

Filosofi **René Descartes** (1596-1650) oli sitä mieltä, että ehdoton varmuu-den tavoittelu ei kuulu käytännön elä-mään. Joudumme usein tyytymään todennäköisyyksiin, koska liiketoimia hoitaessamme suotuisa hetki kaikkoo-aa nopeasti ennen kuin kykenemme päätöksen tekoon.

Näin ollen limiittipäätöksetkin on tehtävä nopeasti tyytymen paljolti to-dennäköisyyksiin. Siitä on toki ol-tava täysin varma, että käsittelem-

me juuri oikeaa asiakasta. Sehän on helppo tarkistaa kohteelta itseltään.

Yleensä päätöksen teossa vanno-taan järjen nimeen, mutta silti voitta-maton yhdistelmä on järki ja tunteet. **Jane Austen** (1775-1817) kirjoiti teoksen *Sense and sensibility* joka suomennettiin nimellä *Järki ja tun-teet*. Tosin siinä ei käsitellä luottoli-miitin tekoa, mutta nimi sopisi hyvin motoksi limiittityöskentelylle.

Luottotietoraportti on yleensä ko-keen tekemä. Siihen voi sisältyä su-denkuoppia, joten tarkkaa läpilukua tarvitaan. Raportissa on paljon tie-toa, mutta ei tunnetta.

Limiittipäätökset voidaan toki ko-neellistaa, mutta siinäkin pätee sama kuin luottotietoraporteissa. Tun-ne puuttuu. Ihmistä tarvitaan tul-kintaan ja lopulliseen päätöksen te-koon.

Johtaja **Kalevi Kontinen** Nokian tutkimuslaitokselta toteaa Kauppa-lehdessä vuonna 2003, että ei ole oi-keita ratkaisuja, ainoastaan eri vaih-toehtoja. Kun haetaan 1.000.000 limiittiä ja käsitelijä puoltaa 800.000 ja lopullinen päättäjä antaa 900.000, niin eihän päätösten välillä ole mai-nittavaa eroa. Erot lähinnä antavat suuntaa mihin kohteen kehityksen arvioidaan menevän.

Laskentatoimen emeritusprofesso-ri **Pekka Pihlanto** on Kauppalehden mukaan sitä mieltä, että päätöksen teossa joudumme aina arvioimaan ja arvottamaan epävarmuuksia ja se ei ole mahdollista ilman tunteita.

Sosiaalipsykologi **Ap Dijksterhuis** ryhmineen tuli viime vuonna alan-komaalaisen tutkimuksen mukaan siihen johtopäätökseen, että: ”Ali-tajunta kykenee käsittelemään suu-ria tietokokonaisuuksia ja yksityis-kohtia muodostaen niistä yleiskuvan. Luonnollisesti kriittistä ajattelua täy-tyy olla mukana. Kun yritämme ana-lysoida samanaikaisesti laajoja jouk-koja erilaisia tekijöitä, loogisella ajattelulla on rajansa. Intuitio perus-tuu kokemukseen.”

Vanhastaan sanotaan, että vai-kean päätöksen edessä nukutaan yön yli. Silloinhan alitajunta työs-tää meille valmiin ratkaisun aamuk-si. Me vain ihmettelemme, kuinka emme edellispäivänä tajunneet ilmi-selvää asiaa.

Kuitenkin on katsottava, että pää-töstä tehdessä, olipa se limiitti taik-ka asunnon hankinta, etsitään esil-le myös mahdolliset vaaran merkit taikka erityisen myönteiset seikat. Siis ennen päätöstä.

Uutinen - Suomen Asiakastieto Oy:n omistaja vaihtuu

Investcorp International Ltd ja GMT Communications Partners ovat 9.4.2008 julkistaneet aieso-pimuksen kaupasta, jolla Suomen Asiakastieto Oy:n koko liiketoi-minta ja osakekanta siirtyvät Inves-tcorp International Ltd:lle. Kauppa pyritään saamaan päätökseen tou-kokuun loppuun mennessä.

Suunnitelmien mukaan kauppa ei tule aiheuttamaan välittömiä toimin-nallisia muutoksia Suomen Asiakas-tieto Oy:ssä eikä sillä ole arvioiden mukaan suoria henkilöstövaikutuk-sia. Investcorpin tavoitteena on edel-

leen kehittää Asiakastiedon palveluita ja liiketoimintaa asiakaslähtöisesti ja pitkäjänteisesti. Yhtiön toimiva johto jatkaa tehtävissään.

”Asiakastiedolla on johtava asema Suomessa, hyvät ja pitkäaikaiset asia-kassuhteet sekä vahvat siteet paikalli-siin viranomaisiin ja tiedontuottajiin. Investcorpin tavoitteena on kehittää Asiakastiedon palveluita Suomessa orgaanisen kasvun ja asiakaskohtai-sesti räätälöityjen riskinhallintapal-veluiden kautta sekä hyödyntämällä kansainvälisesti avautuvia mahdolli-suuksia lähivuosina”, Managing Di-

rector Thilo Sautter Investcorpin Lontoon toimistosta toteaa.

”Investcorpilla on pitkä kokemus lisäarvoa tuottavasta ja pitkäaikai-sesta pääomasijoittamisesta keski-suuriin yrityksiin Euroopassa, Poh-joismaissa sekä Pohjois-Amerikassa. Investcorp mahdollistaa Asiakastie-dolle seuraavan kasvuuskeleen ot-tamisen panostamalla asiakasläh-töiseen palvelukehitykseen sekä potentiaaliin yritystostoihin Suo-messa ja kansainvälisesti”, toimi-tusjohtaja Mikko Parjanne Suomen Asiakastiedosta kommentoi.