

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4/2008

- 
- Luottoseminaari Turussa s. 8-16
 - Syyskokouskutsu s. 6
 - Luottomies Timo Mäki s. 18-19

K U S T A N T A J A

Luottomiehet - Kreditmännens 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. 044 3217787
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
Syyskokouskutsu	6
Luottoseminaari Turussa.....	8-16
Vetäkö USA:n alamäki maailmantalouden taantumaan	10
Yrityssaneerauksen onnistumiseen vaikuttavat tekijät.....	11
Tämän päivän talousrikokset	14
Muuttuva maksukorttikäytäntö SEPA-alueella.....	15
Vuoden Luottomies	16
Svenska Kreditföreningens juhlaseminaari Helsingissä	17
Luottomies Timo Mäki.....	18
Uudet jäsenet	20
Haastattelussa Petri Pärssinen	20
FECMA Newsletter.....	23
Kuulumisia Ruotsista.....	30
Mediatiedot	31
Lainsäädäntövalmisteluja	32
Luottomiehet - Kreditmännens r.y:n lainsäädäntöaloite oikeusministeriölle	33
Forfaiting – niimihirviö vai kätevä työkalu	34

Kannen kuva: Aurajoki, Risto Suviala



Tuleeko taantuma?

Olemme seuranneet päivittäin eri medioiden välityksellä Yhdysvaltain talouden ongelmia. Lukuisat suuryhtiöt ovat ajautuneet vaikeuksiin, osa niistä aina konkurssiin saakka. Kaikkialla kysellään tuleeko taantuma myös Suomeen, ja jos tulee kuinka syvä se on. Pörssikurssit niin meillä kuin muualla näyttävät menevän ylös ja alas, oikeaa tasoaan hakien. Helsingin pörssin yleisindeksi on pudonnut vuoden alusta lukien yli 50 %. Suurilta konkurseilta on ainakin toistaiseksi Suomessa välttytty, mutta muutamat isot yritykset ovat kuitenkin varoittaneet heikosta tuloskehityksestään.



Etlan syyskuinen suhdannekatsaus ennusti vaikeuksia rakennus- alalle ja viimepäivien uutisointi viittaakin siihen, että rakennusala on ensimmäisenä vaikeuksissa. Ostajia ei enää ole, rakentajille arvioidaan jääneen jo nyt käteen yli 2000 asuntoa, joten tuotantoa on supistettava. Alan ihmiset ovat irtisanomisuhan alla. Rakentajan ja asunnonostajan silmin tilanne näkyy halventuvina hintoina ja paremman ulkopuolisen työvoiman tarjontana. Toisaalta, myös sen oman asunnon hinta on nyt pudonnut ja lainarahakin on kallistunut. On tultu tilanteeseen, jossa kaikki odottavat mitä tulevaisuus tuo tullessaan eikä kauppa käy.



Meillä Luottomiehillä oli ainutlaatuinen tilaisuus kuulla talouden tilasta Luottoseminaarissa Turussa, jossa Aktia Pankin pääekonomisti Timo Tyrväinen luennoi aiheesta. Kirjoitus Tyrväsien näkemyksistä löytyy tästä lehdestä.



Kuluva syksy on monelta osin mielenkiintoinen. Talouden kehityksen seuraamisen ohessa, odotamme mm. marras-joulukuun vaihteessa oikeusministeriön asettaman työryhmän ehdotusta pikaluottoihin liittyvän lainsäädännön muuttamisesta. Asia tuntuu olevan niin kuluttajaviranomaisten kuin poliitikkojenkin kuuma peruna. Nähtäväksi jää, millainen työryhmän ehdotus tulee olemaan. Asiasta on artikkeli seuraavassa Luottolinkissä. Samaan ajankohtaan ajoittuu myös maksupalvelujen tarjontaa ja toteuttamista koskevaa direktiiviä käsittelevän työryhmän ehdotus direktiivin täytäntöönpanoon tarvittavasta lainsäädännöstä. Asia oli esillä myös Luottoseminaarissa, Anne Nisénin näkemyksiä asiasta sivulla 15. Asiaa on käsitelty myös Luottolinkissä 4/2007.

Myönteistä uutissyksyä odottaen,

Sami Vesto
päätoimittaja



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

Luottomiesten jokavuotinen seminaari on taas tämän vuoden osalta taakse jäänyttä elämää. Tänä vuonna kokoonnuttiin Turussa, missä lie taas ensi syksynä. Oli mukava tavata taas vanhat tutut, mutta olipa erittäin mukavaa huomata joukkoon ilmestyneen myös uusia kasvoja!

Illallispöydät oli plaseerattu ajatuksella, että samasta yrityksestä olevat henkilöt oli kukin sijoitettu istumaan eri pöytiin. Myös Luottomiesten toi-

”Hauska tutustua tai hauska tavata”

mikunnissa tällä hetkellä vaikuttavat henkilöt oli hajotettu istumaan kauas toisistaan. Uskallan väittää, että jos pöytien istumajärjestystä ei olisi ennalta määriteltä, eivät kilpailevien yritysten työntekijät olisi välttämättä hakeutuneet syömään illallista vieritysten. Vai olisivatko? Uskallan myös väittää, että jos istumapaikan olisi kukin saanut itse itselleen valita, olisi itse kukin helposti hakeutunut istumaan tutun, turvallisen henkilön viereen (ehkä juuri sen henkilön viereen, jonka vieressä joka päivä lounastaa), ja näin ollen verkostoitumista ei olisi tapahtunut niin paljon, kuin sitä nytkin taas tapahtui.

Minä ainakin opin taas tuntemaan nimeltä monta uutta henkilöä ja ehkäpä osaan yhdistää nämä nimet myös oikeaan yritykseen (eri asia sitten on, kuinka kauan nuo nimet muistan, mutta kasvot muistan ainakin varmasti!)

Nykyaikana yritykset ja niiden työntekijät ovat entistä voimakkaammin verkostoituneita. Verkostoituminen terminä tarkoittaa yritysten ja ihmisten lisääntyvää yhteistyötä monimutkaistuvissa verkostoissa. Verkostoituminen voidaan käsittää myös strategiana, jossa yhteistyöllä voidaan saavuttaa molempia osapuolia hyödyntäviä etuja paremmin, kuin jos kumpikin osapuoli toimisi erikseen.

Verkostoituminen ja sen tärkeys tulevat lisääntymään entisestään. Yritykset tulevat entisestäänkin keskittymään omaan ydinosaamiseensa. Verkostoitumisen ja ydinosaamiseen keskittymisen on sanottu olevan tavallaan saman kolikon kaksi eri puolta.

Verkostoituminen ei ole koskaan kertatapahtuma, vaan jatkuvasti kehittyvä vuorovaikutusprosessi. Sen onnistuminen perustuu osapuolten keskinäiseen luottamukseen. Luottamuksen syntyminen henkilöiden tai yritysten välille vie yleensä aikaa. Verkostoituminen lisää tietämystä sekä henkilöistä itsestään että usein myös organisaatioista, joiden työntekijät ovat verkostoitumassa. Kansainvälistyminen on tuonut verkostoitumiseen oman haasteensa, mutta myös oman uuden mahdollisuuden.

Luottomiesten oma yhdistyskin lienee aikanaan luotu juuri kanavaksi luottoalalla työskentelevien henkilöiden verkostoitumiseen. Yhdistyksemme tarjoaa verkostoitumiseen mahdollisuuden taas seuraavan kerran syyskokouksen yhteydessä. Tulethan sinäkin marraskuun 26. päivä Ravintola Saagaan ja tapaa taas vanhat tutuksi tai tutustu uusiin taianomaisessa paikassa, Nähdään!

Syyskokeihin, *Katja Kyntäjä*

**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**



Kutsu

Luottomiehet - Kreditmännen ry:n

Varsinainen Syyskokous ke 26.11.2008 klo 18

Paikka: Ravintola Saaga

Osoite: Bulevardi 34 B, Helsinki

Kokouksessa sääntöjen 10 §:ssä mainitut asiat:

Kokous on avoinna kaikille jäsenille.

Kokouksen jälkeen yhdistys tarjoaa osallistujille illallisen samassa tilassa.

~~~~~

Lappiravintola Saagasta löytyy palanen Lapin karun kaunista luontoa sekä taianomaista, sydäntä lämmittävää tunnelmaa. Lumoava Lappi puhuttelee Saagan vieraita niin palvelussa, sisustuksessa, kattauksissa kuin ruoassakin. Halutessasi tutustu paikkaan ennakkoon [www.saaga.fi](http://www.saaga.fi). Myös Maahinen on lupautunut tulla tapaamaan Luottomiehiä illan mittaan...

Varmistathan pikimmiten paikkasi, mukaan mahtuu 30 ensimmäiseksi ilmoittautunutta Luottomiehet ry:n jäsentä.

Ilmoittautuminen 16.11.2008 mennessä: [www.luottomiehet.fi](http://www.luottomiehet.fi) tai sähköpostilla [katja.kyntaja@kesko.fi](mailto:katja.kyntaja@kesko.fi). Muista ilmoittautumisesi yhteydessä myös ilmoittaa mahdolliset ruoka-aineallergiasi.





**L**uottomiesten seminaari pidettiin tänä vuonna Turussa, joten meidän eteläsuomalaisen piti matkustaa bussilla läntiseen osaan Suomea. Bussimatkamme alkoi perinteiseen tyyliin pienellä syötävällä ja Luottomiesten normaalilla matkajuomalla kuohuviinillä. Matkaeväät olivat Suomen Asiakastieto Oy:n ja D & B Finland Oy:n sponsoroimat. Tänä vuonna seminaariin osallistujia oli miltei 100!

Matka Turkuun on sen verran raskastavaa ja aikaa vievää, joten aloitimme seminaarin lounastamalla. Marinassa Palacessa tarjottu lounas oli erittäin runsas ja maittava. Seminaaripaikaksi valittu Radisson SAS Marina Palace Hotel on uusittu täydellisesti ja avattiin remontin jälkeen uudelleen vuonna 2006. Rakennus on valmistunut hotelliksi 1973 ja edustaa tuon ajan arkkitehtuuria. Hotelli oli aikanaan myös Turun yöelämän keskus.

Seminaarin avasi pääekonomisti Timo Tyrväinen, Aktia Pankista. Seuraavalla aukeamalla on Tuuli Kumpulaisen kirjoitus Tyrväisen esityksestä. Pienen tauon jälkeen saimme kuulla professori Erkki K. Laitisen esityksen aiheesta Yrityssaneerauksen onnistumiseen vaikuttavat tekijät. Asiaa on käsitelty Sami Veston artikkelissa seuraavalla aukeamalla.

Laitisen esityksen jälkeen yleisölle esiintyi Kenneth Halin, Dun & Bradstreet Finland Oy:stä. Vauhdikkaassa esityksessään Halin avasi luottomiehille scoring-järjestelmien saloja ja sitä, kuinka niitä voidaan hyödyntää niin luotonannossa kuin myynnissäkin.

Liikkeenjohdon konsultti Erica Selinin osuudessa käsiteltiin sitä, koetaanko asiakas työn tarkoitukse-

na vai hankalana häirikkönä. Lähtökohtana **hyvässä asiakaspalvelussa** ovat hyvät käytöstavat. Tulee pitää mielessä myös se, että asiakkaan maailma ei ole sama kuin omasi. Hyvän asiakaspalvelun rakennuspalikoita ovat: fysiikan laki ja mielenlait. Nämä mielenlait jaetaan hallinnan lakiin, vastaavuuden lakiin, odotusten lakiin sekä syyn ja seurauksen lakiin. Vastaavuuden laista Erica esitti esi-



*Kenneth Halin*



merkin Juicen sanoin: ”Mitä ajattelet, sitä olet”. Asiakkaan saamaan palveluun vaikuttaa myös myyjän **palveluasenne**, joka muodostuu arvosta ja tunteesta. Erica on listannut muutamia huomioita hyvien asiakaspalvelijoiden ajatuksista, joita ovat muun muassa ”hyvä palvelu on nopeampaa kuin huono”, ”asiakkaat pysyvät, kun palvellaan hyvin”, ”ongelmat vähenevät ennakkoinnin avulla” ja ”asiakas-

palvelu kuuluu työhön”. Kolmantena osiona on **läsnäolo**, joka tarkoittaa tilanteeseen pysähtymistä ja keskittymistä. Hyvä asiakaspalvelija pysähtyy kuuntelemaan asiakasta ja on valmis keskustelemaan asiakkaan kanssa ja myös asiakkaan ideoista. Neljänneksi asiakasta tulee **arvostaa**, jolloin on hyvä asiakaspalvelija pystyy hyväksymään erilaisuutta. Hyvä asiakaspalvelija kykenee minimoimaan omia

ennakkoajatuksiaan käsiteltävästä asiasta tai asiakkaasta. Hyvä asiakaspalvelija kykenee katsomaan asioita asiakkaan näkökulmasta ja yrittää ennakoita esiin tulevia riskikohtia. Viidentenä kohtana on kiinnitettävä huomioita käytettävään **kieleen**. On varottava käyttämästä Erican sanoin ”pörhökieltä” ja / tai asiantuntijan kapulakieltä. Hyvä asiakaspalvelija käyttää sellaista kieltä, jota asiakas ymmärtää.

Seminaarin ohjelmaan oli myös omana kohtanaan koulutustoimikunnan esittely. Koulutustoimikunnan puheenjohtaja Seppo Lahtinen esitteli koulutustoimikunnan jäsenet, joista paikalla olivat Katja Kyntäjä (Ruokakesko Oy), Anne Ailio (Suomen Asiakastieto Oy), Terhi Hakkarainen (Duetto Group Oy), Maarit Tikka (Oy Teboil Ab) ja Arja Westerholm (Dun & Bradstreet Finland Oy). Lisäksi koulutustoimikuntaan kuuluvat Marja Ala-Nikkola (Esamar Agency Oy) ja Tero Pyhältö (TrygVesta Garanti) ja Sanna Helve-Tuomainen (Sergel Oy). Seppo kertoi, mitä toimituskunta vuoden aikana tekee valmistellessaan luottoseminaaria. Koulutustoimikunnassa olisi tarjolla kaksi avointa paikkaa seuraavaksi kolmeksi vuodeksi erovuoroisten (Seppo ja Katja) tilalle. Halukkaat voivat ottaa yhteyttä koulutustoimikunnan jäseniin.



Erica Selin

# Vetääkö USA:n alamäki maailmantalouden taantumaa

Pääekonomisti Timo Tyrväinen, Aktia Pankki

Yleisesti subprimekriisi on nähty Yhdysvaltain talouskriisin taustatekijänä. Timo Tyrväinen toi kuitenkin esiin, että Yhdysvallat olisi voinut ajautua taantumaa myös muiden tekijöiden vuoksi, sillä asuntomarkkinoilla vallitsi pitkään hintakupla ja resurssien allokointikupla, joka syntyi siitä, että resursseja suunnattiin liikaa asuntorakentamiseen.

USA:n National Bureau of Economic Research (NBER) mukaan Yhdysvaltain talouskriisin takana on neljä tekijää. Ensimmäisenä tekijänä pidetään Keskuspankki Fed:in liian matalaa rahapolitiikkaa, jonka mukaan reaalin ohjauskorko oli negatiivinen ja Fed harjoitti lamantorjuntapolitiikkaa tilanteessa, jossa BKT kasvoi itse asiassa kolmen prosentin vuosivauhtia. Toisena osatekijänä pidetään subprime järjestelmän luoja, jossa Yhdysvaltain hallituksen politiikka subventoi uutta toimintatapaa asuntolainasektorilla, jonka mukaan myös niin sanotuille huonoille velallisille myönnettiin asuntolainoja. Kolmantena osatekijänä NBER pitää puutteellista rahoitusvalvontaa. Neljäntenä osatekijänä nähdään huono pankkitapa, jossa kannustinjärjestelmät etulinjan asuntolainameklareille oli asetettu niin, että luottoja kannatti myöntää myös huonoille velallisille, sillä meklareiden palkkiot perustuivat uusista myönnetyistä luotoista saatuihin bonuksiin. Yhdysvalloissa asuntolainaa myönnettiin sata prosenttia asunnon arvosta ja asunnon arvon kohotessa velallisella oli oikeus hakea uutta lainaa arvonnousua vastaan. Järjestelmä tuki yksityisen kulutuksen kasvun myötä USA:n talouskasvua, mutta kasvu oli Tyrväisen mukaan ”sannalle rakennettua”.

## Kilisevät kirjekuoret

A:ssa maksuhäiriöt olivat ensimmäisen kerran esillä vuoden 2007 helmimaaliskuussa, mutta vasta elokuussa 2007 havahduttiin tilanteen todelliseen vakavuuteen. Tyrväisen mukaan Yhdysvaltain talous on nyt kuilun partaalla. On selvää, että niin sanottu roskapankkisektori on saatava



Timo Tyrväinen

rauhottumaan, mutta se on vain pieni osa kriisin taustatekijöistä. Asuntojen hinnat tulevat jatkamaan laskuaan ja kriisin myötä markkinoille vapautuu yhä uusia pakkolunastettuja asuntoja ja ”kiliseviä kirjekuoria”, kun velalliset palauttavat asuntonsa avaimet pankille kuitatakseen velkansa. USA:ssa asuntovelallisella on nimittäin oikeus päästä eroon asuntolainastaan palauttamalla asunto pankille, vaikka sen arvo ei enää vastaisikaan lainan määrää.

Tyrväisen mukaan pankkien keskinäisen lainanannon hyyttymisen takana ei ollut ainoastaan se, että pankit eivät luottaisi toisiinsa, vaan ne myös tiesivät että niiden omista kaapeista saattaisi löytyä luurankoja. Yhdysvaltain keskuspankki Fed:in kotisivuilta löytyy aikasarja, josta ilmenee, että Fed alkoi kiristää likviditeettiä kesän 2008 aikana, sillä ylikviditeetti nähtiin syynä öljyn hinnan nousuun. Sittemmin olemme seuranneet talousuutisista yhä useamman yrityksen ahdinkoa; Bear Stern, Lehman Brothers ja AIG vain muutamia mainitakseni. Onkin epäilty, että Fed tiesi joi-

denkin yritysten ajautuvan ahdinkoon likviditeetin vähentämisen myötä.

## Tekninen taantuma

Vuodesta 2009 ennustetaan heikomman talouskasvun vuotta. OECD:n ennakoiva indikaattori on tullut kokoajan alaspäin. Yhdysvaltain pörssi-indeksit Nasdaq ja Standard & Poors 500 ovat Tyrväisen mukaan samalla tasolla kuin kymmenisen vuotta sitten IT-kuplan puhkeamisen jäljiltä. Tyrväinen on kuitenkin sitä mieltä, että kyse on enemmänkin osakemarkkinoiden normaalia heilunnasta, eikä niinkään perusteellisesti muuttuneista ajoista. Onko USA:n talous siis tällä hetkellä taantumassa? Tyrväinen toi esiin, että tekninen taantumaksi, jolla tarkoitetaan tilannetta, jossa bruttokansantuote on laskenut kahdella peräkkäisellä vuosineljänneksellä, on ongelmallinen. Yhdysvalloissa taantuma määritelläänkin useamman tekijän summaksi National Bureau of Economic Research:in toimesta. BKT:ta ei käytetä ensisijaisena mittarina. Vuoden 2008 aikana

USA:n BKT on kasvanut kahden ensimmäisen vuosineljänneksen aikana johtuen ulkomaankaupan kasvusta. Samanaikaisesti kotimainen kysyntä on laskenut. Ulkomaankaupasta ei odoteta samanlaista vetoapua vuoden 2009 aikana, sillä USA:n talous ei enää hyödy samassa mittakaavassa heikosta dollarista, joka tukisi vientiä, ja maailmantalouden kysyntä on muutenkin laskenut. Myöskään yksityisestä kulutuksesta ei ole odotettavissa tukea USA:n BKT:n kasvulle, sillä asuntokuplan puhkeamisella tulee olemaan pitkäkestoinen vaikutus kotitalouksien odotuksiin ja lisäksi inflaatio yhdistettynä matalampaan palkkakehitykseen on vetänyt USA:n kansalaisten reaali-palkkakehityksen negatiiviselle puolelle. Lisäksi työllisyysnäköymien heikkeneminen, yhdistettynä edellä mainittuihin tekijöihin, on osaltaan romahduttanut kuluttajien luottamuksen oman taloutensa kehitykseen. USA:n vienninäköymien heikkeneminen ja kotimaisen kysynnän heikkeneminen indikoivatkin, että vuodelle 2009 ei ole odotettavissa BKT:n kasvua.

Fed on reagoinut USA:n talouden tilanteeseen keventämällä rahapolitiikkaansa. Koronlaskusta ei kuitenkaan ole apua jos USA:sta ei löydy investointihalukkuutta. USA:n hallituksella onkin tiukka paikka edes-

sään, sillä Clintonin ajoilta peruttu budjettilyijäämä kääntyi Bushin aikana budjettialijäämäksi. Lisäksi roskapankkitoiminta tulee raskastamaan USA:n talouskasvua vielä vuosia eteenpäin. Tyrväisen mukaan USA onkin nyt taantumassa tai ainakin taantumun partaalla ja on odotettavissa, että USA:n talous saa kovaa maata jalkojensa alle aikaisin-taan kesällä 2009 tai kenties vuoden 2009 loppuun mennessä.

### USA entinen maailmantalouden veturi?

Tyrväisen mukaan on todettava, että USA:n rooli maailmantalouden veturina on historiaa sillä jo nyt muu maailma vetää USA:n taloutta. Lieventävinä tekijöinä lumipalloeffectille Tyrväinen näkee Fed'in aggressiivisen rahapolitiikan ja nopean reagoimisen talouden tilanteeseen ja inflaation odotettua maltillisemmän kehityksen. Mikä sitten on USA:n vaikutus muuhun maailmaan? Tyrväinen muistuttaa, että vaikka Kiinan talouskasvu on hieman hidastunut, kasvaa se silti edelleen kymmenen prosentin vuosivauhtia. Kiinassa on paljon pääomia, mikä ylläpitää Kiinan kotimaista kysyntää, vaikka vienti USA:han hyytyisi. Tyrväinen toteaa, että ehkä meidän pitäisikin kysyä, että paljon

Kiinan vahvana pysyminen vähentää USA:n ja muun maailman ahdinkoa. Kiina on nimittäin nykyään myös merkittävä tuontimaa ja tukee näin muun maailman talouksia. Tyrväinen muistuttaa, että meidän olisi kenties jo aika muuttaa mielikuvaa Kiinasta vain halpatuotteiden viejänä, sillä esimerkiksi Saksalle Kiina on jo nyt USA:ta tärkeämpi vientimaa. Myöskään Venäjän roolia tärkeänä vientimaana ei tule vähätellä.

Tyrväisen mukaan Saksa ei tule pelastamaan euroaluetta taantumalta. Tyrväinen myös kritisoi EKP:n koronnostopäätöstä, jota perusteltiin palkkainflaation kiihtymisellä, vaikka todellisuudessa palkkainflaatio oli hidastunut jo ennen EKP:n koronnostopäätöstä. Tyrväisen mukaan EKP:lla onkin paineita koronlaskuun ja laskua on odotettavissa vuoden 2009 puolella. Tyrväinen ennustaa, että Suomi tulee olemaan hivenen plussalla BKT:n kasvun suhteen. Kaiken kaikkiaan Tyrväinen ei usko USA:n vetävän maailmantaloutta taantumasta, mutta suurin osa kehittyneistä maista on jo taantumassa tai vastaavassa tilassa. Tyrväisen mukaan kyse ei ole kuitenkaan syösykierteestä, vaan talouden syklisyyteen kuuluvasta normaalista tilasta, josta kyllä päästään myös ylös.

TEKSTI SAMI VESTO, KUVA RISTO SUVIALA

## Yrityssaneerauksen onnistumiseen vaikuttavat tekijät

Ekonomisti Tyrväisen jälkeen seminaarissa esiintyi Erkki K. Laitinen, professori Vaasan yliopiston Laskentatoimen ja rahoituksen laitokselta. Laitisen vauhdikas luento käsiteli yrityssaneerauksen onnistumiseen vaikuttavia tekijöitä.

Yrityssaneerauslaki astui meillä Suomessa voimaan helmikuussa 1993. Sen avulla on tarkoitus luoda taloudellisissa vaikeuksissa oleville yrityksille mahdollisuus toiminnan tervehdyttämiseen. Yrityssaneeraukseen pyrkivät yritykset ovat tavallisesti maksukyvyttömiä tai niitä uhkaa maksukyvyttömyys. Menettely on tarkoitettu vain sellaisille elinkelpoisille yrityksille, joiden toiminta voidaan tervehdyttää saneerauksen kautta.

Vuosien 1993-2007 välisenä aikana yrityssaneerausta on hakenut yhteensä 4752 yritystä. Vuosittain hakemuksista hyväksytään noin 60%



Erkki K. Laitinen,

ja hyväksytyistä hakemuksista noin 75% osalta päädytään käräjäoikeuden vahvistamaan maksuohjelmaan. Maksuohjelmista vain noin puolet toteutuu, eli iso osa saneerausohjelmista epäonnistuu.

Laitinen on tutkinut todennäköisyyttä sille, kuinka saneerausyritykset tulevat saneerauksesta selviytymään ja mitkä ovat ne tekijät, joihin erityisesti tulee kiinnittää huomiota tätä arvioitaessa. Samassa tutkimuksessaan hän on myös etsinyt merkkejä, joilla voidaan olettaa yrityksen päätyvän saneeraukseen lähivuosin aikana.

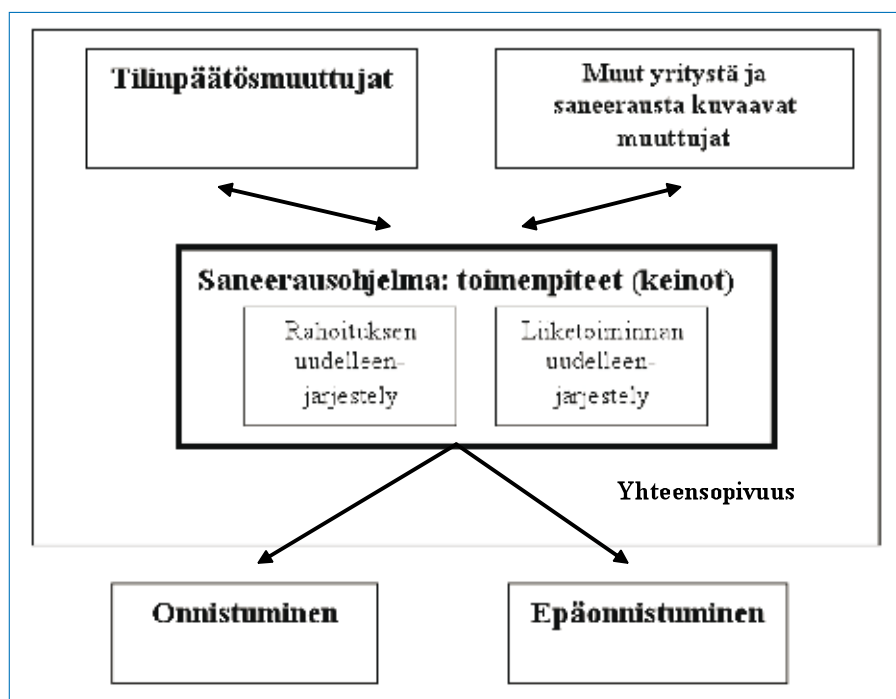
Laitinen listasi asioita, joiden myötä yrityksen hakeutuminen saneeraukseen kasvaa:

- velkoja hakee konkurssiin
- yrityksen vastuuhenkilöillä maksuhäiriöitä ja yhteyksiä konkurssiyrityksiin
- yritys on nuorehko, toiminut alle 10 vuoden ajan
- tilintarkastajan huomautukset tilintarkastuskertomuksessa
- yrityksellä on maksuhäiriöitä
- yrityksellä on maksuviiveitä
- omavaraisuusaste lähestyy nollaa
- rahoitustulos lähestyy nollaa
- quick ratio lähestyy arvoa 0.5
- sijoitetun pääoman tuottosuhde lähestyy nollaa

Yrityksen ajautumisen saneeraukseen Laitinen näkee prosessina. Saneerausyrityksessä merkit asiasta näkyvät tavallisimmin noin kolme vuotta ennen saneeraushakemuksen jättämistä. Näkyvimpiä merkkejä tilanteen heikkenemisestä ovat mm. erittäin nopean kasvun hidastuminen, hyvän kannattavuuden romahtaminen, tulo-rahoituksen heikkeneminen, maksuvalmiuden putoaminen lähelle kriisirajaa ja omavaraisuusasteen romahtaminen nollan tasolle.

Saneerauksen onnistumisen ennustamiseen vaikuttavia tekijöitä Laitinen on hakenut siten, että hän on verrannut onnistuneita saneerausmenettelyjä epäonnistuneisiin. Tutkimuksessaan hän on löytänyt näiden yritysten osalta eroja seuraavasti:

- epäonnistuneet yritykset ovat useimmiten osakeyhtiöitä, jotka toimivat palvelualalla
- epäonnistuneilla yrityksillä on paljon osa-aikaisia työntekijöitä
- nainen tai aviopari johtajana näyttäisi parantavan onnistumisen todennäköisyyttä
- myös käräjäoikeudella, jossa asiaa on käsitelty, näyttää olevan merkitystä



Laitinen, saneerauksen onnistumisen ennustaminen.

- velkoja on leikattu onnistuneilla yrityksillä enemmän
- onnistuneilla syyt usein rahoitusmarkkinoilla
- onnistuneet käyttäneet aktiivisia saneerauskeinoja: panostus markkinointiin, keskittyminen ydintoihintaan
- epäonnistuneilla useammin saneerausta edeltäneitä maksuhäiriöitä ja konkurseja

Johtopäätöksenä Laitinen näkee, että onnistumiseen vaikuttavat yhtiömuo-

to, toimiala ja yrittäjän sukupuoli. Jos yrityksen ongelmat ovat rahoituksessa, riittävällä velkasaneerauksella voidaan vaikuttaa saneerauksen onnistumiseen. Ns. aktiiviset saneerauskeinot parantavat onnistumisen mahdollisuuksia, kun taas konkurseilla ja maksuhäiriöillä näyttäisi olevan taipumus uusiutua.

Tutkimustensa perusteella Laitinen on luonut laskentamallin, jolla pystytään laskemaan melko tarkka ennuste sille miten yritys tulee selviytymään saneerauksesta.

## Luottoseminaari 25-26.9.2008 Turussa



Antti Setälä, Anna Johansén ja Tuuli Kumpulainen



*Luottomiehet Turun linnan piballa*



*Turun linnan opas*

Alkuiltaan meille oli järjestetty tutustumisen Turun linnaan.

Luottoseminaarin jännittävin hetki koetaan aina Juhlailallisella, silloin yleensä paljastetaan aina Vuoden Luottomies. Arvuuttelua voi harrastaa ennen tilaisuutta osallistujalistaa tutkailemalla. Ennen Vuoden Luottomiehen paljastusta nautimme ensin tosi maittavan aterian. Meille tarjottiin alkuun saksanhirvi carpacciota rucola –parmesansalaatilla. Pääruoaksi saimme hummerilla kuorutettua kuhaa, grillattua vihersipulia ja sitruunalla maustettua perunapyyretä. Jälkiruoksi nautimme tyrnisorbetia maustettuna karhunvadelmalla ja lämpimällä valkosuklaavaahdolla. Ja tämän maittavan aterian ja hyvien juomien jälkeen yhdistyksen puheen-

johtaja Matti Rahikka esitteli vuoden Luottomiehen valintaperusteet. Tänä vuonna Luottomieheksi valittiin Sami Vesto! Hyvä meidän Sami!



Riston kirjoitus Samista on sivulla 16. Juhlallisuuksien jälkeen oli aika siirtyä testaamaan Turun yöelämää, samalla tuli kuitenkin muistaa, että ensimmäinen luento alkaa seuraavana aamuna kello 10:00.

Toinen seminaaripäivä alkoi vauhdikkaasti Tom Pöystin esityksellä ”Ihmeellisestä asiakkaasta”. Tomin esityksen sanoma oli, että hyvä asiakaspalvelu lähtee asiakaspalvelijasta itsestään. Ihminen toimii aina sekä järjellä että tunteella, varsinkin sillä intuitiolla ”vahingossa tuli tehtyä”. Asiakaspalvelussa toimivan henkilön tulee välittää asiakkaista ja osoittaa toimissaan empatiaa. Opin Tomilta myös uuden termin, jos on mennyt vähän pitkäksi tai on tullut otettua se kuuluisa yksi liikaa; on tullut nautituksi huliylimokkaa.

Tomin esityksen jälkeen palattiin ruotuun eli lain ja järjestyksen pariin. Kaarle Lönnroth Turun Kihlakunnan poliisilaitokselta kertoi tämän hetken talousrikostutkinnasta ja sen tavoitteista.

Lönnrothin ja viimeisenä seminaariluennoitsijana olleen Anne Nisénin esityksistä on kirjoitukset seuraavilla sivuilla. Esitysten jälkeen olikin aika lähteä kohti kotia ja Helsinkiä, osa seminaarilaisista jäi tietenkin Turkuun. Mutta ei hätää kohta Turkuun on liitetty osaksi muuta Suomea, kun uusi puuttuva moottoritieosuus Lohjan ja Muurlan väliltä avataan liikenteelle.

*Tom Pöysti*

# Tämän päivän **talousrikokset**

Turun kihlakunnan poliisilaitoksen rikoskomisario Kaarle Lönnroth kertoi tämän päivän talousrikoksista. Talousrikostutkinnan organisaatioon kuuluvat Lönnroth tutkinnanjohtajana, rikostarkastaja, kaksi rikoshyödyn jäljittäjää, liiketoimintakiellon valvoja, tutkija, ICT-tutkija ja tutkintasihteeri.

Tutkinnanjohtajalla on paljon oikeuksia. Hän päättää mm. pakkokeinojen käytöstä. Rikostarkastajana on ekonomisti, joka tekee mm. tilintarkastuksia. Rikoshyödyn jäljittäjien tehtävä on löytää rikoksella hankittu raha tai rahanarvoinen omaisuus. Vuosittain saadaankin takaisin 1-3 MEUR, joten talousrikostutkinta maksaa itsensä takaisin.

Tutkija hoitaa mm. kuulustelut, hankkii näytön, tekee pöytäkirjat ja tekee yhteistyötä syyttäjän, ulosoton, verottajan ja TE-keskusten kanssa. ICT-tutkija pystyy avaamaan myös tuhotut kovalevyt.

Talousrikokset jakaantuvat määrällisesti kolmeen osaan. Yksi kolmasosa on verorikoksia. Velallisen rikoksia on toinen kolmasosa. Kolmas kolmannes koostuu eri rikostyypeistä: kirjanpitorikokset, rekisterimerkintärikokset, yrityssalaisuusrikokset, väärennykset, petokset, kavallukset sekä ympäristö- ja työrikokset.



Kaarle Lönnroth

## Kuittikauppa

Verorikoksista tyypillisin on kuittikauppa, joka on hiljaiselon jälkeen taas tullut suosituksi rikokseksi. Kuittikauppa vie valtakunnan tasolla talousrikostutkijoiden työajasta 30 prosenttia.

Kuitteja tarvitsee muun muassa sellainen yritys, joka on maksanut työntekijöilleen palkkaa pimeästi ilman veroja ja sosiaaliturvamaksuja. Tekaistujen kuittien avulla ostaja saa yrityksestä rahaa ulos maksamatta veroja. Rahalla voidaan maksaa esimerkiksi pimeitä palkkoja. Pime-

ää palkkaa haluava työntekijä on esimerkiksi ulosottovelallinen, joka ei halua palkkaansa ulosmitattavaksi.

Asiantuntijoiden arvion mukaan vuonna 2007 valtio menetti yli 100 miljoonaa euroa verotuloja rakennusalan kuittikaupparikoksien takia. Rikollisesti toimivat rakennusalan yritykset ostavat tekaistuja kuitteja, joihin vedoten arvonlisäverot jätetään maksamatta. Veroviranomaiset vaativat Suomeen käännettyä arvonlisäverojärjestelmää, jolla rakennusurakoissa arvonlisäveron suorittamisen siirtyisi pääurakoitsijalle.

*Lähes 100 luottoalan ihmistä osallistui tänäkin vuonna vuoden päätapahtumaan*



# Muuttuva maksukorttikäytäntö **SEPA-alueella**

Kehityspäällikkö Anne Nisén Finanssialan Keskusliitosta piti seminarin viimeisen esitelmän muuttuvasta maksukorttikäytännöstä yhtenäisellä euromaksualueella. Pankkien oli 1.1.2008 mennessä tuotava asiakkaiden saataville SEPA-yhteensopivat yleiskäyttöiset maksukortit, jotka toimivat yhdenmukaisesti euroalueella. Korttimaksamisen turvallisuuden takaamiseksi siirtymisen sirukortteihin on tapahduttava vuoden 2010 loppuun mennessä koko SEPA-alueella. Hakkerit eivät ole onnistuneet murtamaan sirua.

SEPA-alueeseen kuuluvat EU-maat, muut ETA-maat eli Islanti, Liechtenstein ja Norja sekä Sveitsi.

EMV-sirukortit täyttävät SEPA-korttikehikon edellytykset. Muita SEPA:n edellytyksiä täyttäviä kortti-ohjelmia ei vielä ole. Tavoitteena on mahdollistaa kilpailevien korttiohjelmien helppo pääsy markkinoille.

Käytännössä SEPA-yhteensopivia kortteja Suomessa ovat Visa, MasterCard ja Visa Electron. Näitä kortteja on jo yli neljä miljoonaa. Kaikki Otto.-automaatit ovat jo SEPA-ajassa. Sirumaksamiseen sopivien maksupäätteiden määrä lisääntyy koko

ajan. Kotimaiset pankkikortit eivät tällä hetkellä ole SEPA-yhteensopivia.

Yritys/kauppias valitsee kortit, jotka hyväksyy maksuvälineiksi. Kauppias voi vapaasti valita korttitapahutumien vastaanotto- ja tilityspalvelua tarjoavan osapuolen. Myös ulkomail-

ta voi tulla uusia toimijoita.

Maksupäättejärjestelmässä on oltava päivitettyä viimeisin ohjelmaversio, jotta laite tunnistaa kaikki uudet kortit. Sirukortteja lukevat päätteet on otettava käyttöön viimeistään vuonna 2010.

*Anne Nisén*



*Outi Lukkarila ja Marketta Muona nauttivat Turun kauniista säästä*

# Vuoden Luottomies 2008

## Sami Vesto



*Tuore Vuoden Luottomies saa ansaitut halaukset kerhomestari Katja Kynätjältä. Vasemmalla hallituksen puheenjohtaja Matti Rahikka.*

Luottomiehet ry:n syysseminaarissa Radisson SAS Marina Palace Hotellissa Turussa julkistettiin uusi Vuoden Luottomies Sami Vesto. Julkistamisen suoritti yhdistyksen puheenjohtaja Matti Rahikka.

Vuoden Luottomiehen arvo myönnetään henkilölle, joka toimii tuloksellisesti luottotehtävissä, vie luottoalan kehitystä eteenpäin tai tekee luottoalaa tunnetuksi elinkeinoelämässä tai viranomaisten keskuudessa.

### Hallitus perusteli valintapäätöstään seuraavasti:

Tänään nimettävä Vuoden 2008 Luottomies toimii palvelupäällikkö-

nä OK Perintä Oy:n Helsingin toimistossa.

Yhdistyksen jäsenlehdessä Luottolinkin toimitusneuvostoon hän on kuulunut vuodesta 2000 alkaen. Luottolinkin päätoimittajana hän on ollut numerosta 3/2007 alkaen. Vuoden Luottomies on ollut työryhmän jäsenenä suunnittelemassa Luottomiesten kotisivuja. Hän vastaa myös kotisivujen teknisestä ylläpidosta.

Vuoden Luottomies 2008 on kirjoituksillaan ja aktiivisella toiminnallaan Luottomiehissä vahva vaikuttaja kahden sukupolven ajatuksiin ja työhön yritysten luotonhallinnassa. Hän on erityisesti korostanut myynnin ja luotonvalvonnan saumatonta yhteistyötä ja etujen yhteensovittamista.

## Arvokkaassa seurassa

Kiitän Luottomiehiä huomionosoituksesta, jota en osannut odottaa. Tavallisestihan me toimitusneuvostossa olemme saaneet jo hyvissä ajoin tiedon valinnasta.

Tälläkin kertaa, noin viikkoa ennen julkistamista, olin yhteydessä yhdistyksemme puheenjohtajaan Mattiin ja tiedustelin kenet hallitus on tänä vuonna valinnut. Matin vastaus tuli nopeasti ”Vuoden luottomies on valittu. Hänet tuntien jutun saaminen hänen itsensä kirjoittamana on 100% varmaa. Hallitus päätti että emme tihku sanakaan valinnasta ennen julkistusta.” Myönnän, että se sai minut jopa hieman kierroksille. Eikö uusi puheenjohtaja tiedä, että toimitusneuvostolle tulee aina kertoa tieto jo etukäteen, jotta se voi valmistautua tulevan lehden artikkeliin? Tätä sähköpostikeskustelua siteeraa Matti julkaisi valinnan Luottoseminaarissa, ja sillä hetkellä olisin voinut painua maanrakoon, minua oli vedätetty oikein kunnolla.

Toiminta Luottomiehissä on ollut minulle erittäin antoisaa. Olen tutustunut lukuisiin uusiin henkilöihin luottoalalla, monen kanssa tehdään myös yhteistyötä erilaisissa tilanteissa. Kaikkien Teidän kanssa käymäni keskustelut ovat olleet erittäin antoisia, niistä on aina jäänyt paljon ajatuksia, joita olen voinut myös hyödyntää omassa työssäni. Toivon ja tiedän, että näitä keskusteluja on luvassa jatkossakin.

Toimitustyö toimitusneuvoston kanssa on ollut koko Luottomiestoiminnan helmi. Saanhan eteeni kaikki jutut jo tuoreeltaan ja näin pysyn vaihtava ajan hermoilla erilaisissa luottoalaa ja taloutta koskevissa kysymyksissä. Toimitusneuvostomme on ollut jo pitkään miehitykseltään lähes sama ja meidän välillemme on myös muodostunut erittäin hyvä yhteistyö. Tällaisten ihmisten kanssa lehden tekeminen on päätoimittajalle melko helppoa. Olemme myös yhteydessä toisiimme muissa asioissa, mielipiteitä ja kokemuksia vaihtaen. Tällaisessa joukossa toimiminen on erityisen arvokasta – todellista verkostoitumista.

Koko toimitusneuvosto panostaa lehdentekoon omaa vapaa-aikaansa, josta mielestäni sen jäsenistölle kuuluu suuri arvostus. Näenkin valintani myös arvostuksen osoituksena koko toimitusneuvostolle, hyvä me!

Luottomiesterveisin, Sami Vesto

# Svenska Kreditföreningens juhlaseminaari Helsingissä

Läntisen naapurimaamme sisarjärjestö Svenska Kreditföreningen i Stockholm piti tämän vuoden seminaarinsa juhlan merkeissä kun vuonna 1968 perustettu yhdistys täytti 40 vuotta. Lähes 90 ruotsalaista kollegaa osallistui seminaariin, joka pidettiin Radisson SAS Royal Hotelissa Runeberginkadulla Helsingissä 10.-12.9.2008.

Osa osallistujista tuli laivalla ja palasi myös laivalla kotiin. Heille kertyi pitkäkestoinen matka kun he lähtivät jo keskiviikkoiltana Tukholmasta ja saapuivat kotiin vasta lauantaina aamupäivällä. Osa taas luotti ilmajetukseen, joka lyhensi matkavuorokausia. Toisaalta he jäivät paitsi niin sanotusta hyödyllisestä jälkirupattelusta.

Minulla oli ilo osallistua seminaarin toiseen päivän kun kävin kertomassa heille Luottomiehet ry:stä. Toisen seminaaripäivän alkulämmittelyksi esiintyivät Mauri Antero Numminen ja Pedro. Virittely toisen päivän luennoille oli erittäin elävä ja hauska.

Oma puheenvuoroni oli heti M.A. Nummisen jälkeen. Omassa puheenvuorossani käsitelin Luottomiehet-Kreditmännen ry:n organisaatiota ja toimikuntien toimintaa. Lisäksi käsitelin viime vuoden puolella tehdyn jäsenkyselyn tuloksia eli mitä jäsenet ovat mieltä yhdistyksestämme.

Hyvin paljon tuntui olevan samantlaisia piirteitä kummankin yhdistyksen toiminnassa, mutta erojakin löytyi. Organisaatiossa merkittävin ero lieenee toimikuntien rakenteessa. Esim. Ruotsin järjestön toimikuntien jäsenet ovat myös hallituksen jäseniä, kun meillä toimikuntien jäsenet ovat lähes kaikki hallituksen ulkopuolelta. Tämä rakenne johtaa erilaiseen työskentelytapaan kun hyväksyntä on haettava meillä hallitukselta jälkeenpäin. Toisaalta Suomessa saadaan enemmän jäseniä aktiiviseen toimintaan mukaan.

Jäsenmäärässäkin on suuri ero. Svenska Kreditföreningensissä on noin 350 jäsentä kun meillä on yli 800. Ero selittyy sillä että Göteborgissa toimii toinen vastaavanlainen järjes-

tö, joten luottomiehet Ruotsissa ovat kahdessa eri järjestössä.

Tilaisuuden lopussa SVK:n puheenjohtaja Staffan Willow teki yhteenvedon seminaarista ja totesi, että seminaari oli erittäin onnistunut ja järjestelyt toimivat hyvin. Tunne onnistuneesta tilaisuudesta oli myös luettavissa seminaarin osanottajien ilmeistä.

Kaiken kaikkiaan hieno tilaisuus ja toden totta meillä on paljon yhteistä. Moni yrityshän toimii sekä Suomessa että Ruotsissa. Näissä luottotalan ihmiset joutuvat kosketukseen sekä Suomen että Ruotsin lainsäädännön kanssa.

Yhteistyötä ja ajatustenvaihtoa kannattaa kehittää heidän suuntaan ja miksei myös vaikkapa yhteisiä seminaareja. Oma syyseminaarimme voisi hyvinkin olla toisen päivän osalta yhteinen. Ei joka vuosi, mutta vaikkapa joka toinen vuosi.

**Kirjoittaja Lars Meyer on  
Hankkija-Maatalous Oy:n  
luottopäällikkö.**



Lars Meyer





## Luottomies **Timo Mäki**

**Timo Mäen ura perintäalalla hakee vertaistaan. Timo on työskennellyt sekä alamme että yleisesti luotonhallinnan hyväksi yhtäjaksoisesti yli kahden vuosikymmenen ajan. Varatuomari Mäki aloitti koulutus- ja perintäpäällikkönä Lindorff Oy:ssä (silloinen Contant Oy) vuonna 1981 ja vuonna 1989 hänet nimettiin yhtiön varatoimitusjohtajaksi. Tässä tehtävässä hän toimi kuluvaan syksyyn saakka ennen siirtymistään eläkkeelle.**

Timon työura alkoi valtion virkamiehenä. Hän toimi useamman piirin nimismiehenä noin 10 vuoden ajan. Siirtymistä virkamieskoneistosta liike-elämän palvelukseen Timo pitää yhtenä parhaimmista sattumista, joi-

ta hän on kohdannut ja joka on sittemmin pitkälti myös ohjannut hänen elämänsä kulkuaan.

”Näin jällenpäin sen näkee kristallinkirkkaasti. Liike-elämässä on se terve lähtökohta, että tehdään sitä, mihin on tarvetta ja tehdään se tehokkaasti ja hyvin”, Timo on sanonut.

Meistä Luottomiehistä kaikki muistavat Timon parhaiten yhdistyksemme lehdessä olleista lukuisista artikkeleista, joissa hän on tuonut esiin niin uusia lainsäädösvalmisteluja, kuin ottanut kantaa erilaisiin luotonhallinnan kysymyksiin. Timo on toiminut yhdistyksemme puheenjohtajana ja luottoalan neuvottelukunnan sekä lakitoimikunnankin pitkäaikaisena puheenjohtajana. Edellä mainituissa tehtävissä sekä Suomen Perimistöimistojen Liiton puheenjohtajana Timo vaikutti päättäjiin aina kuluvaan syksyyn saakka.

Kaikkiaan Timo Mäen ura on ollut mittava. Tämän artikkelin kir-

joittaminen on suuri kunnia, mutta samalla myös mittava haaste. Miten kaiken voi sanoa muutaman sivun mittaisessa kirjoituksessa. Timosta löytyy niin paljon kertomista ja kertomuksia, että kirjamuotoinen elämäkertakaan ei riittäisi niitä kattavasti kertomaan.

Tavatessani Timon syyskuuisena iltana Siltavuorensalmen partaalla, tunnen pientä jännitystä. Olen saanut ennakkoon paljon materiaalia, mutta silti mielessä kaivertaa epävarmuus siitä, mitä tuleva kirjoitus tulisi sisältämään.

Tapaan herrasmiehen, senhän me kaikki Timossa tunnistamme, joka on ennättänyt nauttia ansaituista eläkepäivistään vajaan kuukauden. Kiirettä on pitänyt, Timo on ennättänyt matkustamaan sekä tyttärtään remonttipuuhissa auttamaan. Hyvin pian illallisemme muuttuu vuolaaksi kerronnaksi. Keskustelemme Timon urasta ja siitä miten hänellä on ollut tarmoa tarttua niin moneen asiaan.

Ensimmäisestään kaiken tekemisen takana näyttää olleen sisäinen palo toimia alamme ja yhteiskuntamme hyväksi sekä omalta osalta vaikuttaa siihen, että meillä kaikilla olisi paremmin.

Timo on kuvannut asiaan näin: ”Minulla on ollut se etuoikeus, että olen pystynyt yhdistämään yhtäältä asiakasvastuulliset tehtävät ja toisaalta nämä vaikuttajaroolit. Se on varmistanut sen, että on ollut kerrottavaa ja annettavaa asiakkaille, ja toisaalta viestiä vietävänä päättäjille.”

Suurin mahdollisuus vaikuttaa tulevaan tapahtuu Timon näkemyksen mukaan politiikan kautta.

”Eivät ne kansanedustajat toki meiltä mitään kysy, niille pitää kertoa, kuinka asiat ovat” Timo kertoo miten vaikuttaminen toteutuu käytännössä. Timo on ollut uransa aikana mukana eri lainvalmistelutyöryhmissä sekä jäsenenä että kuultavana lukuisia kertoja. Timo oli vahvasti mukana mm. perintälakia valmistellessa mietintötyöryhmässä ja näin osaltaan pääsi vaikuttamaan myös lain valmisteluun. Hän tähdentää tällaisen työn merkitystä jatkossakin.

”Asioita pitää tuoda edustajien tietoisuuteen, jotta nämä voivat ottaa niitä esille eduskunnassa ja näin asioita saadaan eteenpäin”.

Timo muistuttaa meitä Luottomiehistä myös siitä, että yhdistyksen perimmäisenä tarkoituksena on edistää luottoalan tuntemusta ja kehitystä, kuten yhdistyksemme säännöissään mainitaan.

”Ei myöskään pidä väheksyä yhdistyksemme mahdollisuutta vaikuttaa, kyllä meitä kuunnellaan ja on aina kuunneltu. Olemme vahva vaikuttaja,” Timo tähdentää.

Kaikkiaan vaikuttaminen juuri lainsäädännön valmisteluun sekä viranomaisiin on Timon näkemyksen mukaan ollut hänen urallaan haastavinta. Niin oikeusministeriössä kuin eri viranomaistahoissakin on ihmisiä, joilla on hyvin erilaisia näkemyksiä siitä, onko meidän alallemme ylipäänsä olemassa tarvetta. Tämä lähtökohta haastaa meidät ottamaan hyvinkin jyrkästi kantaa erilaisiin asioihin ja tuomaan luottoalaa esiin monissa eri foorumeissa.

Luottoala ja erityisesti sen sisällä perintäala tulee Timon näkemyksen mukaan tulevaisuudessa entisestään vahvistumaan. Mäki näkee, että esimerkiksi ulosoton rooli tulee tulevaisuudessa supistumaan lähinnä erikoisperintää hoitavaksi yksiköksi, kun perintätoimistot tulevat hoitamaan jatkossa yhä enemmän aiemmin ulosotolle kuuluneita tehtäviä.

## Timo Mäen ura pähkinäkuoressa:

Syntynyt 1944 Turussa  
Ylioppilas 1963

Oikeustieteen kandidaatti 1970,  
varatuomari 1972

Nimismiehenä Parkanossa, Marttilassa, Somerolla ja Halikossa

Lindorff Oy:n (ent. Contant Oy) koulutus- ja perintäpäällikkö 1981, yhtiön varatoimitusjohtaja 1989-2008.  
Suomen Nimismiesyhdistyksen sihteerinä 1970-luvulla

Suomen Perimistöimistojen Liiton puheenjohtaja 1994-2008

Luottomiehet r.y.:n puheenjohtaja 1991-1992, Luottoalan neuvottelukunnan puheenjohtaja 2003-2008, Luottomiesten lakitoimikunnan puheenjohtaja 1989-2006.

Reservin majuri, Vapaus sodan Varsinais-Suomen Perinneyhdistyksen puheenjohtaja, Varsinais-Suomen Maanpuolustusyhdistyksen varapuheenjohtaja, Turun Upseerikerhon hallituksen jäsen.

## Otteita Timon kirjoituksista:

”Edellä olevia suunnitelmia hengästyneenä tarkastellessa herää kysymys, tulisiko erityisesti aloittavan yrittäjän hyväksi säätää luotto- ja rahoituslaitoksia sitova velanantopakko?” Velkahallinta- ja yrittäjyysohjelmasta Luottolinkissä 4/2003.

”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 perintälainlaissa sanotaan, eikä edes lain esityöt, vaan lain tarkoitus, jonka me tunnemme.” Otsikolla ”Salainen hanke perintälain muuttamiseksi” Luottolinkissä 2/2008.

”Luotto- ja perintäalalla on meneillään monia uudistushankkeita, joihin velkojien puolesta ovat kantaa ottaneet oikeastaan vain Suomen Pankkiyhdistys ja Perimistöimistojen Liitto. Tilanne on mennyt nyt sellaiseksi, että meidän on ajettava toisinkin etuja, tuotava tosiasiat keskusteluun.” Luottolistassa 12/2001.

”Onhan se kuitenkin hyväksyttävä, että ammattimaista perintää harjoitetaan jonkinlaisella katteella.” Yksityisen perinnän kulutaulukoista Luottolistassa 11/2003.

”Koulutustyön anti onkin siinä, että on pakko seurata tiiviisti ”missä palaa”, joudun syynäämään kaikki komiteamietinnöt ja vastaavat. Se antaa itsellekin paljon.” Luottolistassa 3/1989.

Timo, toimintasi luottoalalla on ollut suurenmoista. Kiitämme sinua kaikesta siitä, mitä olet meidän hyväksemme tehnyt. Me kaikki Luottomiehet toivotamme sinulle myös oikein antoisia eläkepäiviä. Toivottavasti sinulla on mahdollisuus osallistua jatkossakin meidän tilaisuuksiin, myös lehdessämme on aina tilaa kirjoituksillesi.

Lämpimin ajatuksin,

Sami Vesto, päätoimittaja

Lähteet: Luottolista, Condidence 2/2008, Lindorff Oy:n laajakroniikka Timo Mäelle.



# Uudet jäsenet

**Blomqvist, Mia Kyllikki**  
Perintälakimies  
Resolvium Group Oy  
Aurakatu 12 B  
20100 TURKU

**Vikdal, Hans Emil**  
Juristi  
Gothia Oy  
PL 722  
20101 Turku

**Stenfors, Anu Kristiina**  
Perintäneuvottelija  
Intrum Justitia Jälkipierintä  
PL 519  
33101 TAMPERE

**Salminen, Marjo Helena**  
Luotonvalvoja  
Neste Oil Oy  
PL 95  
00095 NESTE OIL

**Henriksson, Janna-Riikka**  
Luotonvalvoja  
Nokian Renkaat Oy  
PL 20  
37101 Nokia

**Walther, Toni**  
Toimitusjohtaja  
Kreditia Oy  
Vesijärvenkatu 14 D  
15110 Lahti

**Toivonen, Juhana**  
Lakimies  
Vähittäiskaupan Takaos Oy  
Satamakatu 3  
00160 Helsinki

**Palomäki, Reija**  
Perintäkäsittelijä  
OK Perintä Oy  
Hovioikeudenpuistikko 16  
65100 VAASA

**Pärssinen, Petri**  
Avainasiakaspäällikkö  
Suomen Asiakastieto Oy  
Työpajankatu 10A  
00580 Helsinki

**Almi, Tero Kristian**  
Analyytikko  
Lindorff Oy  
Joukahaisenkatu 6  
20101 Turku

**Heinonen, Jenni Margit**  
Perintäneuvoja  
Eräpäivä Oy  
PL 735  
20101 Turku

**Sihvo, Mirka**  
Perintäneuvoja  
Eräpäivä Oy  
PL 735  
20101 Turku

## Haastattelussa **PETRI PÄRSSINEN**

**Kuka olet, missä työskentelet ja mitä teet?**

Nimeni on Petri Pärssinen ja olen töissä Suomen Asiakastiedossa avainasiakaspäällikkönä. Tehtävässäni vastaan nimetyistä asiakkuuksista yhtiömme suurasiakastoiminnossa.

**Millä alalla yritys toimii?**

Suomen Asiakastieto tuottaa luotettavaa tietoa riskienhallinnan ja asiakassuhteiden tueksi. Tarjoamme asiakkaillamme tietoa, joka antaa turvaa liiketoiminnalle sekä avaa uusia mahdollisuuksia menestymiseen.

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

Liityin Luottomiehisiin koska mielestäni verkostoituminen muiden alalla toimivien ihmisten kanssa on tärkeää. Lisäksi työpaikallani on henkilöi-

tä, jotka ovat aktiivisesti olleet mukana toiminnassa ja on varsin luontevaa olla yhdistyksen jäsen jos toimii tällä alalla.

**Mitä odotat tai toivot Luottomiesten toiminnan suhteen?**

Mielestäni jäsenille järjestettävät tilaisuudet yhdistyksen toimialaan kuuluvista kysymyksistä ovat tärkeä osa sen toimintaa.

**Minkälaisia aiheita haluaisit käsiteltävän Luottolinkki-lehdessä?**

Mielestäni lehdessä on jo nykyisellään Tässä viitataan osittain edelliseen vastaukseen eli pidän tärkeänä että myös lehti käsittelee ajankohtaisia alaan liittyviä asioita ja valottaa niiden taustoja.



**Oy Hedengren Ab** on teknisen maahantuonnin monialakonserni, joka tarjoaa parhaiden tuotteiden lisäksi vaativat erikoisratkaisut suunnittelu- ja asennuspalveluineen. Kattavat varasto ja huoltopalvelut takaavat luotettavuuden, josta vuonna 1918 perustettu perheyhtiö tunnetaan.

Toimialamme kattavat kodintekniikan, talotekniikan, turvallisuustekniikan sekä AV- ja broadcast-tekniikan. Yhtiön liikevaihto oli viime vuonna 106 milj. euroa ja henkilöstön määrä noin 350. Pääkonttori sijaitsee Helsingin Lauttasaareissa ja varasto sekä huolto Espoon Kauklahdessa. Lisätietoja konsernistamme on osoitteessa [www.hedengren.fi](http://www.hedengren.fi).

## **Luotonvalvoja/reskontranhoitaja**

Etsimme luotto-osastollemme Lauttasaareen ammattitaitoista luotonvalvojaa vakituisen, kokopäiväiseen työsuhteeseen. Toimit osana kuusihenkiä tiimiä ja työhösi kuuluu luotonvalvonnan lisäksi myynti- ja/tai ostoreskontran hoitoon liittyviä tehtäviä.

### **Tehtävässä menestyminen edellyttää**

- kaupallista peruskoulutusta, luottotutkinnon suorittaminen on eduksi
- tehtävään sopivaa, usean vuoden työkokemusta
- sosiaalista luonnetta, oma-aloitteisuutta, joustavuutta ja kärsivällisyyttä
- asiakaspalvelutaitoja
- kykyä myös itsenäiseen, tarkkaan ja järjestelmälliseen työskentelyyn

Kokemus laskujen sähköisestä käsittelystä on eduksi.

### **Tarjoamme sinulle**

- monipuolisia työtehtäviä mukavassa tiimissä
- työajan kahdeksasta neljään
- kilpailukykyiset edut, mm. kattavan työterveyshuollon

Työ alkaa sopimuksen mukaan.

Lähetä hakemuksesi ja ansioluettelosi palkkatoiveineen 18.11.2008 mennessä sähköpostiosoitteeseen [irmeli.lehmus@hedengren.fi](mailto:irmeli.lehmus@hedengren.fi) tai osoitteeseen **Oy Hedengren Ab, Irmeli Lehmus, PL 110, 00201 Helsinki**. Merkitse viestiin/kuoreen "Luotonvalvoja / reskontranhoitaja".

Lisätietoja tehtävästä antaa luottopäällikkö Irmeli Lehmus puh. (09) 6828 2136, parhaiten maanantaina 10.11. klo 12-15 ja keskiviikkona 12.11. klo 9-11.





# FECMA

Newsletter autumn 2008 — number 21

## From Glen Bullivant:



This has to have been the most difficult editorial I have written for the FECMA Newsletter since I began some years ago. Not in the sense of subject matter – on the contrary, there can only be one topic – but more in the sense that every day, every hour almost, another shockwave rocks the financial markets, so remaining topical by the time of publication is virtually impossible. Ironically, our American friends refer to this season of the year as “Fall”. For once it may be said that their word is more apt and descriptive than our very own “Autumn”. Banks have fallen, insurance companies have teetered on the edge of falling, and the signs are that going forward bank bonuses will be going south faster than swallows heading for their winter quarters. The UK Government’s nationalisation of Northern Rock earlier in the year was unprecedented. Having set that precedent, they have now nationalised Bradford & Bingley, the UK’s 8<sup>th</sup> largest bank. Bank rescue has spread from the US and the UK to Iceland, Belgium, Holland, Luxembourg and Germany and names like Fortis and Dexia join the ranks of HBOS, Wachovia and a seemingly endless list of others.

For credit managers in Yorkshire, across the UK and right across Europe, one thing is certain. Bank finance and support for business will continue to be in short supply – some might say as thick on the ground as rocking horse droppings. The three pillars of business finance (own funds, bank borrowings and trade credit suppliers) are reduced to just two – namely Aunt Edith’s legacy and the long suffering trade suppliers. Times being just as tough for Aunt Edith (falling house prices, petrol, gas and electricity prices rising faster than a NASA Saturn V and a decent Merlot from the Languedoc approaching Chanel No. 5 prices), it leaves just you and me, the suppliers. Again, it is down to us to carry the burden

Pro active credit management has always been **the** most important function in any credit granting business and now more than ever before it will be our expertise in receivables management and the promotion of profitable sales which will save the day. This in a market scenario screaming in financial pain – our services are at a premium, make no mistake. Credit management across Europe is in the forefront of common sense when it comes to business decisions. It always has been in fact, but the events of the summer of 2007 and since seem to me to suggest that common sense has been singularly lacking in financial circles, certainly in some quarters. Before the Fall of 2007, who had ever heard of Fanny Mae or Freddie Mack (fast food chains??) – indeed, who had even heard of “sub prime” before those two words became more offensive than walking into Aldi and shouting “Lidl”? Where was the common sense then?

Still, sanity prevails in the final analysis – run credit management up the company flagpole, act with professionalism and responsibility, and take it from me that all will be well. Here in the UK, the Institute of Credit Management moves joyously towards its 70<sup>th</sup> birthday. More than just credit managers will be thankful for joining in that party!

### FECMA members:

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



## PRESIDENT'S COLUMN

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

### Decreasing prices, increasing bankruptcies- across all sectors and countries

National as well as international: the economic crisis does not only have impact on USA but also on Europe and on Germany.



Particularly credit managers are asked here to stronger close the ranks and to act according to our motto "From the credit manager to the credit manager" and to increasingly swap ideas not only on a national basis but also internationally.

The FECMA offers the platform for the exchange on an international basis. This should be used more intensively by the respective colleagues since only in this way we can exchange the extensive knowledge and experience jointly.

What is the share of equity within the balance of a Dutch or British company in the respective sectors? Do I know my French customer and am I able to analyze him? There are uncountable country-specific differences which I am not allowed to disregard as a credit manager.

Against this background the exchange of knowledge and experience is of utmost importance.

### Contribution from Germany

### Safety net for online trading

For Christian B. safety is of capital importance when doing online shopping. He does not like to reveal his personal data on the internet. And his opinion represents the opinion of 74,4% of the 1.035 online shoppers interviewed in the survey "eCommerce 2007" of EuPD Research. Online traders are not less interested in safety – the safety of the receipt of payment. The interests of traders and buyers can be reconciled and protect both parties.

Online business is booming. For years, E-commerce is the sales channel with the strongest growth. In 2007 German consumers spent 17,2 billion Euro on goods and services they immediately bought through the internet. According to the Web Scope survey of the GfK Group (Association for consumption research) the number increased by 12% compared to the previous year.

Growth will continue. Michael Hülsggensen, General Manager at EOS Payment Solutions says: "More and more industries will open up to internet trading." Insurance companies, for example, will offer their products online more frequently.

### From shopping basket to payment

The kind of payment methods offered is important to 92,8% of the Internet buyers interviewed by EuPD. The one who wants to profit from the online cake has to be flexible and has to offer various payment methods. As soon as the customer has found the way to the shopping basket he should be allowed to immediate payment. Classical payment methods like purchase on account, advance payment and payment on delivery require an interim stage. Admittedly, the customer buys online. However, he has to transfer the money or to pay at the door before dispatch of the goods or after invoice receipt. Numerous online traders accept this disadvantage for their customers in order to ensure the own payments. 74% of 312 online traders interviewed exclusively deliver cash on delivery or on advance payment in order to avoid defaults. This was revealed by the survey "Payment handling on the internet" of the institute for research and consulting ibi research in 2006.

Continue on page 3 .....



# FECMA

Newsletter autumn 2008 — number 21, page 3

"Cash on delivery" does not only offer advantages for the traders", Hülsggensen warns. Internal and external expenses make the payment method relatively expensive. Added to that, if a customer is not solvent, he cannot meet the cash on delivery at the door. "This is frequently underestimated", the expert comments. Purchase on account, a prevailing payment method in the German mail order business, is a very insecure form of payment for the trader. Moreover, it takes longer until the money arrives in the sellers' account. Often customers use granted periods of payment or pay too late. It might be that the trader has to dun. In this period he is missing the money for investments or for paying his own bills.



Ernst Stahl, Research Director at ibi research at the University Regensburg confirms the risks of internet trading for the provider. "Every tenth online shop registers defaults of at least 3% of the turnover." In order to compensate the loss the contractor has to conclude the twentyfold of the bad debt losses in new business at a margin of 5%. "Defaults particularly occur with sales on account", Stahl says.

## Offering electronic diversity

This is different when paying online by card or with electronic means of payment like Giropay. Providers of electronic payment system solutions develop systems where the customer buys upon paying. This does not only save the customers' time. The money faster reaches the trader and the traders' cost for the payment transaction decrease. Michael Hülsggensen: "I assume that a change of thinking will occur in the companies. In the medium-term the companies will put emphasis on other payment forms."

The integration of ePayments is a task for experts. They determine which information is available to the trader and to what extent it may be processed. "The traders know that credit card and debit entry are existing, they have heard about Giropay, but frequently they do not know which advantages and disadvantages are related to these payment forms", Hülsggensen reports on his daily experiences. The providers of payment system solutions advise on the services of the different payment forms and which of them is the most useful for traders as well as for customers. Then the payment system will be adapted to the customers' needs. During the process of online shopping it acts as intermediary between bank, trader and customer – similar to the EC terminals at the sellers' cash point in the store business.

## Data abuse versus fraud protection

In order to protect oneself effectively against defaults, valid customer data are required. "The more customer data are available, the easier the rating of the payment risk as well as the subsequent collection of a claim", ibi research expert Stahl knows.

Due to the entry of comprehensive data- and for fear of their misuse- consumers like Christian B. hesitate when doing online shopping. The ghost of the glassy online customer spooks through net, forums and blogs. One reason for the uncertainty Hülsggensen sees in the internet hype around the turn of the millennium. "At that time, many young companies emerged. However, the internet bubble has bursted." Big mail order sellers, which already operate on the market for a longer period of time and offer online as well as offline different payment methods, contribute to the reduction of these fears.

One of the problems in the online area is the anonymity: It plays into the defrauders' hands. Therefore, according to Hülsggensen it is important for each trader to keep customer data up to date. Thus, a purchaser can be identified. If a trader knows the address data, makes alignments and applies scoring-modules, he will locate the risks and will find out how they can be embanked. "Proper customer data protect consumer and trader", Hülsggensen says.

After the address verification traders have the possibility to integrate one or more credit agencies in the payment process. These rate the risk group and provide a score value which is composed of payment experiences and of publicly accessible debtor registers. On this basis the trader weighs which payment forms he offers to the customer. Online all this happens within seconds.

Hülsggensen replies to concerned customers that safety risks also exist in the storage business. "I consider of importance that consumers are risk-conscious", the 45 year old says. "However, the probability to be stolen from in a shop is at least as big as to be defrauded on the internet. ". Online the consumer can protect himself very well against illegal access to the own computer. Every online shopper should install firewall and anti-virus software, the expert recommends. Payment providers for online trading deliver systems that are safe. This includes the protection of the customer and his data. "The risk to actually pay the trader who collaborates with a reasonable payment service provider is minimal", Hülsggensen judges.



## Contribution from the Netherlands

**Bert Bruning,**  
managing director of  
Atradius in the Netherlands

## European entrepreneurs underestimate commercial risks in emerging markets

Incomplete information on the creditworthiness of companies, political instability, a weak legal system and corruption – these are the most important risks when doing business in emerging economies such as Brazil, China, India, Mexico and Russia. This is the result of an Atradius survey of 1,200 companies in the Netherlands, Belgium, Germany, France, the United States and Italy. The most striking conclusion is that companies that are not yet active in emerging markets take much too rosy a view of the risks.

Almost half of the entrepreneurs asked stated that they do business with one or more of the emerging economies referred to. China is top of the list of the most important business partners, followed by Russia and India, with Mexico and Brazil in fourth and fifth places respectively. The Atradius database containing information on 52 million companies worldwide also shows that increasing numbers of Dutch entrepreneurs are doing business with these countries.

## CORRUPTION IS GREATEST COMMERCIAL RISK IN RUSSIA

The emerging economies bring a range of risks with them. Companies regard political instability as the greatest risk of doing business in China. In India it is the weak legal system, while corruption is said to be the greatest danger in Russia, as it is in Mexico and Brazil as well. The top 5 greatest commercial risks are as follows:

| No. | Brazil                                 | China                                  | India                                                   | Mexico                                                  | Russia                                                  |
|-----|----------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 1   | Corruption                             | Political instability                  | Weak legal system                                       | Corruption                                              | Corruption                                              |
| 2   | Weak legal system                      | Corruption                             | Limited legal protection for creditors                  | Weak legal system                                       | Political instability                                   |
| 3   | Bad payment behaviour                  | Weak legal system                      | Political instability                                   | Limited legal protection for creditors                  | Limited legal protection for creditors                  |
| 4   | Limited legal protection for creditors | Limited legal protection for creditors | Corruption                                              | Incomplete information on creditworthiness of customers | Incomplete information on creditworthiness of customers |
| 5   | Political instability                  | Cultural differences                   | Incomplete information on creditworthiness of customers | Bad payment behaviour                                   | Weak legal system                                       |

Continue on page 5....



## ..... European entrepreneurs underestimate commercial risks in emerging markets

### OBSTACLES – PERCEPTION AND REALITY

The perception of entrepreneurs who do not do business with the emerging economies is very different to the experience of companies that do maintain trading relationships. In respect to China, for instance, they accept the deficiencies of the legal system as a part of doing business and play down the risks associated with poor access to information about the creditworthiness of buyers more than companies that are already doing business in China do. The risks connected with companies that do not meet their payment obligations or do so much too late are also seriously underestimated.

### RISK MANAGEMENT IS PRECONDITION FOR SUSTAINABLE GROWTH

The emerging economies are attractive growth markets for Dutch companies, but the risks can put profitability under pressure. Non-payment or lack of knowledge about new customers can easily mean that business transactions end in disillusionment. Good insight into political and cultural circumstances in particular is a pre-condition for successful investments and many companies are also hampered by legal and bureaucratic obstacles. The degree to which companies which are not active in emerging economies underestimate these risks is remarkable. Their vision of emerging market opportunities is far too rosy and is not in line with the reality. Sound preparations and good risk management offer the best guarantees of sustainable growth.

Contribution from France

by **Thierry Besanzon**  
AFDCC Regional delegate  
for Rhône Alpes area

### The new law « loi de modernisation de l'économie » and payment terms

The new law has been promulgated last August 4<sup>th</sup> 2008. Main goals of this law are to modify some parts of the French economy to help some fields of activity to develop themselves, and to create some more employments and to help in reducing prices.

Here are the main points concerning payment terms:

This law is concerning the orders which will be placed from January 1<sup>st</sup> 2009.

In case a contract firmed before 01/01/09 contains some "open" orders, (no quantity of delivery dates have been decided at the contract signature) the payment term to be used would be the new one.



#### A payment of 45 days end of month or 60 days from invoice date.

Maximum payment term to be used now is 60 days from invoice date or 45 days end of month. This is the main point of the article 21, which should help the SME's to improve their cash flow. For example, a company which was used to pay its invoices within 90 days end of the month the 10, approx 115 days of credit, will have to settle payment within 60 days from invoice day as from next month of January (which means that the supplier will have a "bonus" of 55 days in comparison with the old payment term).

Continue on page 6....



## ..... The new law « loi de modernisation de l'économie » and payment terms

### Debt interests:

The rate for debt interests is increasing, and will be ECB rate + 10 points from 01/01/09 (instead of ECB rate + 7 points as per the European Directive on late payments), and minimum applicable rate would be 3 times the French legal interest rate (11,97% as of today).

This means that the inter-professional credit would be more expensive than the bank credit!?  
SME's should consequently reduce their payment terms and avoid late in payments.

### Inter-professional agreements

Some inter-professional agreements could be applied until 31/12/11 to set some payment terms > 60 days from invoice date. These special agreements will have to be validated by the Competition Counsel and should be published for March 31st 2009 at the latest.

**L'Association Française Des Credit Managers et Conseils (AFDCC)** will follow carefully the application of this law and will propose an educational program on this matter from October 2008.

### Why French government has decided to review the payment terms and debt interests matters?

In June 2000, the European directive on late payments fixed a payment term of 30 days. A large part of the European countries made modification in their own law to include modification provided by the European directive.

France made transposition in its own law on May 2001. Despite this European regulation, insolvencies did not decreased and some abusive payment practices have been reported.

### Will help .... or not?

As per the last edition of the « payment term observatory », the inter-professional credit is representing approx 600 Billions EUR (3 times the bank credit and twice the French budget) Reducing payment terms should reduce this amount as companies will cash invoices quicker.



### Guidelines for the FECMA Newsletter

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

### Deadline for the early spring 2009 edition

15th January 2009. Contribution expected from Austria, Finland and Italy to write an article for this edition. Other countries may feel free to contribute as well.

# Kuulumisia **Ruotsista**

Ruotsissa eurojen sijasta peritään kruunuja, ja finanssikriisin seurauksena perittävää varmasti riittää. Naapurimaiden välillä on muitakin eroja, vaikka historia ja lainsäädäntö yhdistävät meitä. Tässä artikkelissa käyn läpi joitakin vakuutusalaan ja perintään liittyviä kysymyksiä ja eroavuuksia, joita olen työssäni kohdannut.

## **If Ruotsissa**

Työnantajallani Ifillä on Ruotsissa yhteensä 1 800 työntekijää neljällä paikkakunnalla: Tukholmassa, Göteborgissa, Malmössä ja Sundsvallissa. Konttoriverkostoa ei ole, vaan asiakaspalvelu hoidetaan puhelimesa ja verkossa. Ifin markkinaosuus vahinkovakuutuksessa on 20 prosenttia.

## **Suomesta mallia vakuutusallalla**

Lakisääteiset vakuutukset ovat olleet Ruotsissa viime vuosina paljon esillä. Ne ovat osa Fredrik Reinfeldtin johtaman oikeistohallituksen ajamaa yksityistämisen ja verojen alentamisen politiikkaa. Liikennevakuutus muuttuneen siten, että se kattaa aiempaa suuremman osan sairaanhoitokuluista, jotka ovat olleet yhteiskunnan vastuulla, mikä lisää korotuspaineita vakuutusmaksuihin.

Lakisääteinen tapaturmavakuutus on osittain yhteiskunnan ja osittain työmarkkina-järjestöjen omistaman yhtiön hoidossa. Harkinnassa on siirtää vakuutusten hoito yksityisille vahinkovakuutusyhtiöille, mutta uudistus ei ole edennyt. Sekä liikennevakuutusta että lakisääteistä tapaturmavakuutusta muutettaisiin lähemmäksi Suomen mallia. Ifin suomalaisilla asiantuntijoilla onkin ollut kysyntää lahden tuolla puolen.

## **TFF hoitaa perinnän**

Liikennevakuutuksessa keskeinen rooli on Trafikförsäkringsföreningellä (TFF), joka maksaa vakuuttamattomien ajoneuvojen aiheuttamat vahingot. Se perii omien ns. hyvikemaksujen lisäksi vakuutusyhtiöiden puolesta kaikki maksamatta jääneet liikennevakuutuksen ja vapaaehtoi-



sen autovakuutuksen maksut. TFF onkin yksi Ruotsin suurimmista velkojista, yli 100 000 summaarista velkomisjuttua vuodessa. Sillä on oma kymmenien henkilöiden suuruinen perintäosasto.

## **Alhaiset perintäkulut velallisilta**

Velallisilla on mukavat olot Ruotsissa, mukavimmat koko Pohjolassa. Vallalla on näkemys, että velkojan on kannettava oma vastuunsa maksuhäiriöistä ja niistä aiheutuvista kustannuksista, ns. 50/50 periaate.

Lain mukaan velkoja saa periä velalliselta maksumuistutuksesta 50 kruunua (noin 5 euroa), mutta vain kerran. Maksuvaatimuksesta, lähetä sen velkoja itse tai perintätoimisto, saa periä kertaalleen 160 kruunua. Summa on kiinteä, eikä vaihtelee laskun suuruuden mukaan kuten muissa Pohjoismaissa. Maksusopimuksesta saa veloittaa 150 kruunua ja ulosotoperusteen hankkimisesta 340 kruunua. Maksut ovat Pohjoismaiden alhaisimmat, joten velkojan on syytä tarkkaan miettiä kuinka pitkälle sen kannattaa jatkaa perintää.

Toisaalta luottottajan riskinvallinta helpottavat potentiaalisista asi-

akkaista saatavat kattavat luottotiedot, sisältäväthän ne Ruotsissa myös verotustiedot. Niiden avulla on helpompaa välttää maksukyvyttömiä ja -haluttomia asiakkaita.

## **Maksuajat ovat pidentyneet yritystoiminnassa**

Maksuajat ovat viime vuonna pidentyneet yritystoiminnassa Ruotsissa. Syitä ja seurauksia on selvittänyt Ruotsissa oikeusneuvos Anders Bengtson (SOU 2007:55). Joillakin suurilla yrityksillä ja kaupungeilla on satoja julkisia maksuhäiriömerkintöjä. Tukholman kaupungilla niitä on 600. Ruotsin johtavan luottotietoyhtiön UC AB:n mukaan yli 20 yrityksellä, joista osa on pörssiyrityksiä, on vähintään 80 maksuhäiriötä. Lääkkeeksi Anders Bengtson suosittelee korkeampaa viivästyskoroa, nopeampaa oikeudellisen perinnän prosessia ja velallisen suurempaa vastuuta perintäkustannuksista. Lainsäädäntötoimenpiteitä ei ole kuitenkaan käynnistetty. Suuryritysten osalta on nähtävissä siirtymistä kansainväliseen, hitaaseen maksukäyttäytymiseen. Näin ei ole onneksi Suomessa, ainakaan vielä.

# Mediatiedot 2008

## Ulosottoviranomainen paljon vartijana

Saatavien perinnän lisäksi myös velkajärjestelyasiat on Ruotsissa keskitetty ulosottoviranomaiselle, jolta velkajärjestelyä haetaan ja joka siitä myös päättää. Vielä pari vuotta sitten asian käsitteli tuomioistuin, jos yksikin velkoja vastusti velkajärjestelyä. Konkurssiasiamiestä ei ole, vaan ulosottoviranomaisen erillinen yksikkö, Konkurstillsyn, valvoo konkurssipesiä. Sillä on toimipisteet suurimmissa kaupungeissa.

Ulosottooperustetta ei haeta tuomioistuimelta kuten Suomessa, vaan ulosottoviranomaiselta. Viime vuodenvaihteesta alkaen ulosotto ei ole enää osa verohallintoa, vaan itsenäinen viranomainen. Samalla ulosoton neutraalisuutta lisättiin siten, että valtiota velkomisasioissa edustaa yleensä verottaja eikä ulosotto.

Tämän vuoden alusta ei ole enää jakoa saatavan suppeaan ja laajaan ulosottoon. Tarjolla on vain jälkimäinen vaihtoehto, joka maksaa hakijalle 600 kruunua vuodessa perintätuloksesta riippumatta. Aiemmin ulosotto kesti vain vuoden, jonka jälkeen sitä saattoi eri maksusta pidentää, mutta nyt ulosotto jatkuu kunnes saatava on peritty tai velkoja peruuttaa hakemuksen.

## Mihin suuntaan perintä kehittyy?

Kun perintä on kallista ja velkoja vastaa kustannuksista, jäävät saatavat monesti perimättä. Kuinka pitkään Ruotsilla on varaa tällaiseen? Toisaalta ruotsalaiset näyttävät viimeaikoina tehostaneen muun muassa ulosottoperintää.

Vai käykö sittenkin niin, että Ruotsista leviää Suomeen ajatus, että maksuongelmat ovat velkojen syytä ja saatavien perintä on jotenkin tahdittonta ja imagolle haitallista? Mielestäni Suomen järjestelmä, jossa velallinen vastaa sitoumuksistaan, on hyvä.

**Kristian Vuorilehto**  
Nordic Head of Credit  
Management  
If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

**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, 044 3217787

**Jäsenrekisterin ylläpito**  
**Puhelin:**  
**Fax:**

Consista Oy  
(09) 622 5715  
(09) 622 5725  
consista@kolumbus.fi

**Paino**  
**Yhteyshenkilö:**  
**Osoite:**  
**Puhelin:**  
**Telefax:**

KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote  
Pia Huovinen  
Äyritie 8 A, 01510 Vantaa  
040 563 7911  
(09) 7594 6202  
pia.huovinen@painotuote.fi  
www.painotuote.fi  
Raimo Elovaara  
KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote  
050 323 8066  
raimo.elovaara@painotuote.fi  
aineisto-pc@painotuote.fi  
aineisto-mac@painotuote.fi

**Aineistotiedustelut:**

**Aineisto-osoite:**

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

|        | Mustavalkoinen | 4-värinen |
|--------|----------------|-----------|
| 1010 € |                | 1350 €    |
| 600 €  |                | 940 €     |
| 450 €  |                | 790 €     |
| 250 €  |                | 590 €     |
| 170 €  |                | 510 €     |

**Tekniset tiedot**  
**Lehden koko:**  
**Painopinta-ala:**  
**Palstojen määrä:**  
**Palstan leveys:**  
**Aineistot:**  
**Ohjelmat:**

A4  
210 x 297 mm  
3 kpl  
1 p 55 mm, 3 p 180 mm  
Tiedostoina  
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  |
|-----------|-----------|
| 31.1.2009 | 20.2.2009 |

1/09

**Painos:**

1000 kpl

ISSN 1457-7909

**Luottolinkki**  
LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

# Lainsäädäntövalmisteluja

## Suomen Perimistojen Liitto ry:n kannanotto Oikeusministeriön työryhmälle, jonka tehtävänä on arvioida ja tarvittaessa ehdottaa oikeudenkäyntiasiamiehiä ja -avustajia yleisissä tuomioistuimissa koskevan sääntelyn tarkistamista

Seuraavassa on tehty yhteenvedoa Suomen Perimistojen Liitto ry:n jäsenyrityksissä toimivien lakimiesten roolista riitautettujen juttujen hoidossa sekä otettu kantaa oikeusministeriön työryhmän tehtävään oikeudenkäyntiasiamiehiä ja -avustajia yleisissä tuomioistuimissa koskevan sääntelyn tarpeellisuudesta.

## Tausta / Suppeat haastehakemukset vuonna 2007

Suurin osa kärjäoikeuksissa vireille tulevista suppeista haastehakemuksista on lähtöisin Suomen Perimistojen Liitto Ry:n jäsenyrityksiltä. Viime vuonna kärjäoikeuksissa vireille tulleista suppeista haastehakemuksista noin 140 000 on lähetetty Suomen Perimistojen Liitto Ry:n jäsenyritysten toimesta. Suuri osa liiton suppeista haastehakemuksista toimitetaan kärjäoikeuksiin konekielisesti. Konekielisten haastehakemusten taustatiedot ja aikaisemmat perinnän vaiheet löytyvät ainoastaan haastehakemuksen lähettäneen perintätoimiston tiedostoista. Tämän vuoksi on luonnollista, että riitautuneen haasteasian kirjallista valmistelua jatkaa saman perintätoimiston lakimies, josta haastehakemus on lähtöisin. Tällä tavoin varmistetaan, että haasteasian myöhemmässä käsittelyssä voidaan hyödyntää kaikkea asiakirjamateriaalia, joka asiassa on syntynyt.

## Kirjallinen valmistelu vuonna 2007

Perintätoimistoissa hoidetaan mittavissa määrin riitautettuja asioita kirjallisessa valmistelussa osana pysyvää toimeksiantosuhdetta päämieheen.

Ulkopuolisen asiamiehen ajamina kulut moninkertaistuisivat. Tavoitteena on myös saada asiassa prosessiekonominen ratkaisu, eli käytännössä kirjallisessa valmistelussa, silloin kuin se suinkin on mahdollista.

Velkomusasia voidaan riitauttaa vapaaehtoisen perinnän yhteydessä perintätoimistoon tullessa riitautuksena tai vasta suppean haastemenettelyn käsittelyn yhteydessä kärjäoikeudessa. Tällaisia riitautuksia käsiteltiin Suomen Perimistojen Liitto Ry:n jäsenyrityksissä viime vuonna yhteensä noin 2 200 jutun osalta. Valtaosa perintätoimistojen riitautetuista jutuista hoidetaan kirjallisen valmistelun kuluessa laatimalla perusteltu lausuma tai sopimalla juttu ilman, että suulliseen käsittelyyn tai pääkäsittelyyn on tarvetta. Tästä aiheutuu suuri kulusäästö riitajuttujen molemmille asianosaisille.

## Suullinen valmistelu ja pääkäsittely vuonna 2007

Viime vuonna suulliseen valmisteluun ja pääkäsittelyyn eteni Suomen Perimistojen Liitto ry:n jäsenyrityksistä yhteensä noin 350 juttua. Perintätoimistojen lakimiesten hoitammat jutut ovat hyvin hoidettuja, mikä vuoksi useimmat jutut päättyvät kantajan eduksi, jota Suomen Perimistojen Liittoon kuuluva lakimies on edustanut. Hyvän lopputuloksen varmistaa huolellinen kirjallinen valmistelu.

Suomen Perimistojen Liitto ry:n lakimiehet hoitavat pääosin itse riitautettujen juttujen kirjallisen ja suullisen valmistelun sekä pääkäsittelyn. Sama lakimies hoitaa pääosin myös mahdollisen muutoksenhaun, vastapuolen muutoksenhakuun vastaamisen ja istunnot muutoksenhakutuomioistuimissa, mikä helpottaa ja nopeuttaa asian käsittelyä ja varmentaa sen, että velkojan kustannukset jutun hoidosta pysyvät kohtuullisina.

## Koulutus ja erityisosaaminen

Valtaosa perimistojen lakimiehistä on auskultoineita/tuomio-

istuinharjoittelun suorittaneita. Näkemysmme mukaan saavutettu varatuomarin kelpoisuus toimia tuomarina kärjäoikeudessa, on myös kelpoisuus toimia asiassa oikeudenkäyntiasiamiehenä. Suomen Perimistojen Liitto ry:n lakimiehet ovat täydentäneet koulutustaan Lakimiesliiton ja oikeusministeriön kärjäoikeuskoulutustilaisuuksissa säännöllisin välein. Lakimiesliiton jäsenenä liiton lakimiehet noudattavat myös Suomen Lakimiesliiton valtuuskunnan hyväksymiä Lakimiehen eettisiä ohjeita sekä hyvää lakimies- ja asianajotapaa.

## Tilanne Ruotsissa

Ruotsissa ei ole asianajajamonopolia. Oikeudenkäyntiasiamieheksi tai -avustajaksi on asianajajien lisäksi kelpoinen kuka tahansa rehellisyysdeltään, tiedoiltaan ja taidoiltaan ja aikaisemman toimintansa huomiotaan ottaen sopivaksi katsottava henkilö. Ruotsalaisten perintätoimistojen lakimiesten rooli riita-asioiden hoidossa on hyvin samanlainen kuin Suomessa.

## Kilpailunäkökohdat

Oikeudenkäyntiasiamiehen ja -avustajan kelpoisuusvaatimuksia on käsitelty useaan otteeseen mm. HE 82/2001 vp käsittelyn yhteydessä, jolloin kiinnitettiin huomiota myös kilpailunäkökohtiin. Kilpailuviraston lausunnossa katsottiin, että riittäviä perusteluita käytännön tiukentamiselle ei ollut. Kilpailuviraston lausunnon mukaan kelpoisuusvaatimuksen tiukentaminen pääsääntöisesti asianajajiin rajoittaisi elinkeinonharjoittamismahdollisuuksia huomattavasti ja johtaisi hintojen nousuun.

## Asianajajan kelpoisuus

Suomen Asianajajaliiton sääntöjen mukaan asianajajan on tullut saavuttaa asianajajan toimen harjoittamiseen tarvittava taito sekä käytännöllistä kokemusta siinä toimimalla lakimiestutkinnon suoritettuaan ennen jäseneksi pääsyä vähintään neljän vuoden ajan oikeudenhoidon alalla tai siihen verrattavissa oikeustieteellistä koulutusta edellyttävissä toimituksissa ja tehtävissä, kuitenkin vähintään kaksi vuotta avustavana lakimiehenä.

nä, julkisena oikeusavustajana taikka muussa sellaisessa toimessa, jossa hän on vastaavassa määrin hoitanut asianajotehtäviä.

Asianajan kelpoisuusehtoihin ei kuulu se, että asianajaja olisi käytännössä itse hoitanut juttuja oikeuden istunnoissa.

### **Lupajärjestelmä**

Jos lupajärjestelmään päädytään, järjestelmän tulee olla tasapuolinen niin, että kaikkien ammattiryhmien lakimiehiä arvioidaan samojen sääntöjen mukaan. Lupajärjestelmän piiristä ei pidä tällöin sulkea pois ketään.

Asiamiehenä oikeudessa toimivalta lakimieheltä pitäisi edellyttää ammatillisten taitojen lisäksi kykyä hoidtaa oma taloutensa moitteettomasti,

mikä voidaan varmistaa esimerkiksi sillä, että asiamiehellä ei saisi olla omia julkisia maksuhäiriöitä. Tämän lisäksi asiamiehellä tai asiamiehen työnantajalla pitäisi olla riittävät vastuuvakuutukset mahdollisten vahinkojen varalle. Suomen Perimistojen Liiton ry:n lakimiesten vakuutusturva sisältyy osana Suomen Perimistojen Liitto ry:n jäsenyritysten oikeusturvavakuutukseen.

### **Yhteenveto ja johtopäätökset**

Suomen Perimistojen Liitto Ry pitää nykyistä toimintamallia toimivana. Suomen Perimistojen Liitto ry:n lakimiehet ovat onnistuneesti ja pienillä kustannuksilla hoidaneet vuositason noin 2 200 ri-

tautettua haasteasias kirjallisessa valmistelussa, joista noin 350 juttua on käsitelty oikeuden suullisessa käsittelyssä. Suomen Perimistojen Liitto ry:n tietoon ei ole tullut tapauksia, joissa oikeudenkäynnissä toimineen Suomen Perimistojen Liitto ry:n lakimiehen kelpoisuutta olisi kyseenalaistettu.

Jos toimikunta päättää esittää Suomeen lupajärjestelmää, pitää lupaedlytysten olla tasapuolisia niin, että lupaedlytykset kohdistuvat samalla tapaa kaikkiin ammattiryhmiin. Lupaviranomaisena voisi toimia esimerkiksi tuomioistuin tai erityinen lautakunta.

# **Luottomiehet – Kreditmännens r.y.:n lainsäädäntöaloite oikeusministeriölle**

**Yhdistyksemme hallitus on jättänyt syksyn aikana Oikeusministeriölle Luottoalan neuvottelukunnan laatiman luonnoksen lainsäädäntöaloitteeksi.**

**Takausvastuun perusteella tehty ulosmittaus ja päävelan vanhentuminen**

Jos ulosotto-perusteen määräajan kuluessa saatavan perimiseksi on toimitettu ulosmittaus tai saatava on ilmoitettu ulosottomiehen toimittamassa julkisessa huutokaupassa tai sitä vastaavassa vapaassa myynnissä, määräajan umpeen kuluminen ei estä maksun saamista ulosmitatuista varoista (UK 2:24.3).

Takauslain 15 §:n mukaan takajan vastuu velkojaa kohtaan lakkaa, kun päävelka on suoritettu tai kun se on muuten lakannut, esimerkiksi vanhentumisen takia.

Ongelmaksi ovat muodostuneet takausvelan perimiseksi tehty ulosmittaukset silloin, kun päävelka vanhentuu täytäntöönpanokelpoisuuden päättymisen vuoksi. Jos ennen vanhentumista suoritettua ulosmittausta ei ole pantu täytäntöön eli kohteen realisointi ja tilitys on tekemättä päävelan vanhentumista, ulosmitattuja varoja ei voi käyttää takausvastuun suorituksiksi.

Useimmissa tapauksissa ulosottoviranomainen olisi voinut tehdä ulosmittauksen ja saattaa realisoinnin ja varojen tilityksen päätökseen ennen vanhentumista. Valtio on vastuussa ulosottoviranomaisen laiminlyönnistä ja sen vuoksi velvollinen korvaamaan velkojalle ulosmittauksen raukeamisesta aiheutuneen vahingon

täysmääräisenä.

Ulosottoa ei luultavasti pystytty käytännössä ohjeistamaan niin, että ulosmittaukset aina saatetaan viivytyksettä loppuun varojen tilittämistä myöten. Tämän vuoksi esitämme, että oikeusministeriö ryhtyy toimenpiteisiin ulosottokaaren tai vanhentumislain muuttamiseksi niin, ettei määräajan umpeen kuluminen estä maksun saamista takausvelan perimiseksi ulosmitatuista varoista.

Kunnioittavasti

**LUOTTOMIEHET  
– KREDITMÄNNENS R.Y.**

# Forfaiting

## – nimihirviö vai kätevä työkalu?

Forfaiting suomeksi on vapaasti käännettynä ”vientikaupasta syn-tyvien saatavien diskonttaus ja osto ilman takautumisoikeutta edelli-seen saatavan haltijaan nähden”. Onko siis mikään ihme, että yleises-ti rahoitusmaailmassa puhutaan vain forfaiting’ista? Sanaa forfaiting ei pidä kuitenkaan sotkea forfeiting’iin, joka ainakin urheiluelämässä tarkoitta luovutusvoittoa.

Forfaiting’in historia laveasti käsi-tettyinä ulottuu niin pitkään kuin kansainvälistä kauppaa on yleensä harjoitettu. Yleisempään kielenkäyttöön forfaiting tuli 1960-luvulla, jolloin tätä rahoitustapaa käytettiin lähes yksinomaan vientivekseleiden diskont-taamiseen. Nykyään forfaiting’ia voi-daan käyttää minkä tahansa saatavan siirtoon edunsaajalta toiselle. Ainoa tekninen edellytys forfaiting’in käytölle on, että saatava voidaan juridi-sesti siirtää siten, että siirronsaajalle siirtyvät samat oikeudet saatavaan kuin edelliselläkin haltijalla oli.

Mitä forfaiting sitten ”aikuisten oikeasti” on? Forfaiting on väline aktiiviseen riskienhallintaan kansain-välisessä kaupassa. Edut, jotka yri-tys saavuttaa päättyessään myymään viennistä aiheutuneet saatavansa, ovat ainakin seuraavat:

- ostajaan liittyvät maksuriskit poistuvat (sekä kaupalliset että poliittiset riskit)
- tase kevenee
- likviditeetti paranee
- käyttöpääoman rahoitustarve vä-henee
- korko- ja valuuttariskit vähenevät

### Forfaiting vs. Factoring

Saatavien myynnin yhteydessä on to-tuttu käyttämään factoring’ia. Fac-toring sopii yrityksille, joilla on lu-kumääräisesti paljon lyhytaikaisia (30-90 pv) myyntisaatavia.

Forfaiting’in merkittävin ero factoring’iin on sen ”ainutkertai-suus”. Forfaiting’issa sovitaan yksittäisestä kaupasta syntyvän saata-van diskonttauksesta ja myynnistä. Sanomattakin on selvää, että tietyt raja-arvot ovat tarpeellisia. Saata-van tulisi olla määrältään vähintään 300,000 euroa ja jäljellä oleva mak-suaika vähintään 90 päivää. Edelleen

toivottavaa on, etteivät molemmat minimiarvot toteutuisi yhtä aikaa. Raja-arvot ovat tärkeitä sen vuoksi, että jokainen yksittäinen transaktio dokumentoidaan erikseen ja tietyt kiinteät kulut syntyvät huolimatta saatavan koosta.

### Minkä vuoksi forfaiting?

Kansainvälisen kaupan suuntautues-sa yhä enenevässä määrin kehittyville markkinoille, kasvaa samalla riskien-hallinnan ja rahoitusratkaisujen tar-joamisen tärkeys. Rahoitusratkaisuis-sa on myös aina otettava huomioon mahdolliset kohdemaan paikalliset erityisvaateet. Yleisimmin forfaiting on käytössä pääomatavaroiden vien-nin suuntautuessa kehittyville markki-na-alueille. Perinteisiä forfaiting-alu-eita ovat Lähi-Itä, Afrikka, keskinen Itä-Eurooppa, Venäjä ja muut CIS-maat, Keski- ja Etelä-Amerikka. Näil-lä alueilla ostajat usein edellyttävät tavarantoimittajan järjestävän kau-pan kohteeseen myös rahoituksen. Aikaansa seuraavat vientiyritykset ja vientimyyjät ovat huomanneet myös, miten tehokas markkinointiväline ra-hoituksen/maksuajan järjestäminen asiakkaalle on.

Yksinkertaisin tapa viejälle hoitaa asia on myöntää ostajalle maksuai-kaa (180 pv – 5 vuotta) kauppasum-man maksamiseen. Ennen kuin viejä sitoutuu maksuajan myöntämiseen, hän on selvittänyt, että syntynyt saa-tava voidaan forfaitata eli muuttaa käteiseksi toimituksen tapahduttua. Forfaiting-yhtiön kanssa on sovittu, millä edellytyksillä saatava on dis-konttauskelpoinen. Toisin sanoen on määritelty:

- saatavan dokumentointi (vekse-li, remburssi, lainasopimus tai ti-lisaatava)
- saatavan pituus ja maksuaikatau-lu
- vaadittava vakuus (yritysriski, pankkitakaus, luottovakuutus etc.)
- hinta

Forfaiting’in hinnoittelu riippuu os-tajaan/takaajaan liittyvästä kau-pallisesta riskistä, ostajan maahan liittyvästä poliittisesta riskistä, kaup-pasummasta, laskutusvaluutasta ja maksuajan pituudesta. Hinnoittelu-



**Kirjoittaja on DF Deutsche Forfait AG:n Suomen edustuston vetäjä.**

komponentit ovat 1) diskonttokorko, joka koostuu jälleenrahoituskoros-ta (Euribor tai Libor) ja riskimargi-naalista; 2) järjestelypalkkiosta ja 3) ”luotonvarauspalkkiosta” (=commit-ment fee), joka peritään sitovan for-faiting-tarjouksen antamispäivästä diskonttauspäivään asti. Kun edel-lä mainittu sitova tarjous haetaan jo kauppasopimuksen tekohetkellä, voi-daan ostajaan liittyvä valmistusai-kainen kaupallinen ja poliittinen ris-ki minimoida.

### DF Deutsche Forfait AG Suomessa

DF Deutsche Forfait AG on Köl-nissä, Saksassa pääkonttoriaan pi-tävä, yksi maailman johtavista for-faiting-yhtiöistä. DFAG listautui Frankfurtin pörssiin huhtikuus-sa 2007 ja yhtiöllä on pääkontto-rin lisäksi toimistot tällä hetkellä Ranskassa, Suomessa, Iso-Britan-niassa, Tsekin Tasavallassa, USA-sa, Brasiliassa, Pakistanissa ja Du-baissa. Lisätietoja yhtiöstä löytyy osoitteesta [www.dfag.de](http://www.dfag.de).

Skandinavian edustusto avatiin Helsingissä maaliskuun alus-sa 2004. Alusta alkaen edustus-toa on vetänyt Keijo Kiviluoma. Joulukuusta 2007 toimisto on si-jainnut Espoon Länsikeskukse-sa. Edustuston asiakaskuntana ja yhteistyökumppaneina ovat Poh-joismaissa ja Baltiassa toimivat pääomatavaroiden viejät sekä alu-eella toimivat rahoituslaitokset sekä luottovakuutusyhtiöt.