

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

1/2009

- **Ilta makutsu s. 6**
- **Varsinainen syyskokous s. 12-13**
- **Taantuma ja luotonhallinta s. 22-23**



K U S T A N T A J A

Luottomiehet - Kreditmännens ry
Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa
27. 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
Jukka Yli-Sirniö puh. 020 5333

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
Kevätiltamakutsu	6
Pikaluottoihin liittyvän lainsäädännön uudistaminen.....	7
Esittelyssä uudet hallituksen jäsenet.....	8
Luottomiehet - Kreditmännens ry toimielimet 2009	10
Luottomiehet - Kreditmännens ry:n Varsinainen syyskokous	12
Lakitoimikunnan palsta.....	14
Pakkokeinot ja saatavien peritä	16
Luottotietotalta asiakkuusmarkkinoinnin saloihin.....	18
Ratman	19
Uudet jäsenet	20
Haastattelussa Elisa Jalonen	20
Taantuma ja luotonhallinta.....	22
Luottotutkinnon 20. ryhmä käynnistyi marraskuussa.....	24
Jäsenhakemus.....	26

Kannen kuva:
Jääkarpaloita, A&S Ravintolat/Ravintola Saaga



Luotonvalvonta arvossaan

Suomessa on jo pitkää totuttu siihen, että yritysten kirjaamat luottotappiot ovat olleet marginaalisia. Luotonvalvontaa on monessa yrityksessä pidetty myynnin jarruna. Sen olemassa olokin on kyseenalaistettu. Muutunut taloudellinen tilanne on kuitenkin osoittanut kuinka tärkeässä asemassa yritysten luotonvalvonta onkaan. Hyvin järjestetty ja ennakoiva luotonvalvonta on useissa yrityksissä taannut sen, ettei viimeaikaisten isojen konkurssien jälkeenkään saatavia ole juuri jäänyt normaalia enempää maailmalle. On ollut myös iloa havaita, että myynnin ja luotonvalvonnan yhteistyö näyttää olevan nykypäivänä saumattomampaa, kun viestiä kentältä on tullut hyvissä ajoin ja asiakkaiden muuttuneisiin tilanteisiin on pystytty luotonvalvonnassa reagoimaan ajoissa.



Luotonvalvonta on kuin harrastuskalastus. Välillä annetaan löysää, ja hetken päästä taas vedetään takaisin, siima kuitenkin kaiken aikaa kireänä. Lopulta ”saalis” sitten päästetään takaisin, jotta se voi tuoda uusia elämyksiä tulevaisuudessakin.



Nykyshdanne näkyy myös perintätoiminnassa. Uusille innovaatioille on selvä tilaus ja saatavia kotiutetaan edelleen varsin tehokkaasti uusia menetelmiä sekä teknologiaa hyödyntäen. Tekemistä riittää. Medialla on kuitenkin ilmeinen harhakäsitys siitä että laskusuhdanne ruokkisi erityisesti juuri perintätoimintaa. Todellisuudessa perintätoimen volyymit ovat viimekädessä suorassa suhteessa myynnin määrään. Myös velallisten asiakkaiden tulee pysyä maksukykyisinä.

Myönteisin odotuksin,

Sami Vesto

päätoimittaja



**Luottomiehet –
Kreditmännens r.y.**

Vuoden jo hyvän aikaa sitten vaihduttua on ehkä syytä vielä vilkaista perustuspeiliin pystyäkseen arvioimaan tulevaisuutta. Meillä Luottomiehillähän on työpaikoillamme tärkeä rooli olla myös asiantuntemuksemme pohjalta ennustamassa tulevaa.

Rahoitusmarkkinoilta 2007 alkanut ja aluksi ohimenevänä häiriönä pidetty kriisi on yleisen luottamuksen kadottua johtanut epävarmuuteen. Tämä ruokkii mediassa ja reaalitaloudessa itseään ja elää jossain

Myrskyn jälkeen selkenevää

määrin omaa elämäänsä. Globaaleiksi muodostuneiden rahoitus- ja tuotantoketjujen aiheuttamien globaalien riskien realisoituminen myös globaalisti luottamuspulaksi on levinnyt ennen näkemättömällä nopeudella. Jo psykologiset tekijät voimistavat kehitystä ja korostavat tilannetta entisestään luottamuksen kadottua.

Sumentaen kokonaisnäkömään tilanne on johtanut siihen, etteivät arvostetutkaan asiantuntijat tai heidän organisaationsa halua arvioida kehitystä muutamaa kuukautta pidemmälle. Suomen oma erityispiirre on 90-luvun alkuvuosien lama-aika, jonka useimmat muistavat hyvin. Jos ei omien kokemusten kautta niin kollektiivisena kokemuksena. Tämä on omiaan lisäämään huolta, vaikka silloin kriisi oli kuitenkin kotimaista tai korkeintaan pohjoismaista tekoa.

Tällä kertaa monin verroin avoimemmaksi muuttunut ja kansainvälistynyt taloutemme johtaa kansainväliset ongelmat siis meillekin. Edellä olevan eroavaisuuden lisäksi on suurin muutos se, että koko 2000-luvun ajan jatkuneesta poikkeuksellisen voimakkaan kasvun ajasta ollaan siirtymässä matalamman mutta kestävämmän kehityksen kauteen maailmanlaajuisesti. Mutta näinhän tämä on aina ennenkin mennyt – vaihtelut kuuluvat normaaliin talouden dynamiikkaan ja keinotekoisin toimin ylläpidettyjen kuplien kuuluu puhjeta. Muutosti-

lanteessa terveet yritykset voittavat ja huonosti hoidetut antavat niille lisää tilaa uudelle kasvulle. Konkurssiutisten kehitys kertoo tämän kehityksen olevan jo hyvässä vauhdissa.

Luottomiesten koulutustoiminnalla ja muun verkostoitumisen ohella tällä lehdellä on tärkeä rooli alan tiedon jakajana ja yhteydenpidossa. Vuoden verran Luottomiesten hallituksessa toimineena tuloin tänä vuonna mukaan lehden toimitusneuvostoon pestiä aiemmin ansiokkaasti hoitaneen Sami Ijäksen tilalle. Toimintakunnassa olevana hallituksen jäsenenä lupaankin, että jokainen jäsenistöstä tuleva juttuidea tai vinkki yhdistyksen kehittämiseen tutkitaan tarkkaan. Uusia ideoita ei koskaan ole liikaa. Kevätilmat ovat myös jälleen tulossa jo maaliskuussa ja sinne haluankin toivottaa kaikki uudet ja nykyiset jäsenet tervetulleiksi.

Mitäkö minä siis ennustan? Matalan korkotason ja massiivisen julkisen elvytyksen tuoma kysyntä tulee toimimaan ja suunnanmuutos voi olla jopa yhtä nopea kuin taantuman tulokin. USA:n kehitys vei maailman mukanaan ja tulee vetämään sen mukanaan toiseenkin suuntaan. Historiasta tehdään jälleen siellä muutokin kuin presidentinvaaleissa. Seurataan siis sitä.

Aurinkoisin terveisin,
Jukka Yli-Sirniö

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 sihteeriiin:

**Maarit Tikka / Oy Teboil Ab
sähköposti maarit.tikka@teboil.fi,
puh. 020 470 0312**



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

Luottomiehet - Kreditmännens Ry:n perinteiset kevätiltamat,
pidetään Helsingissä
Ravintola Kaarle XII:ssa torstaina 26.3.2009 klo 18.00 alkaen.
Os. Kasarmikatu 40 (Kaartinkaupunki).

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

Tilaisuudessa jaetaan diplomit Luottotutkinnon suorittaneille.

Illallismaksu 10 € / osallistuva jäsen

Sitovat ilmoittautumiset 12.3.2009 mennessä Luottomiesten
web-sivuilla: www.luottomiehet.fi
- tai sähköpostitse kerhomestarille: katja.kyntaja@kesko.fi

Ilmoita ilmoittautumisesi yhteydessä
mahdolliset ruoka-aineallergiat.

Iltamia sponsoroivat:



Pikaluottoihin liittyvän lainsäädännön uudistaminen

Oikeusministeriön 22.10.2007 asettaman työryhmän hallituksen esityksen muotoon laadittu mietintö, koskien pikaluottoja koskevan lainsäädännön uudistamista valmistui 11.11.2008. Työryhmän tavoitteena on ollut pikaluottojen tarjonnassa esiintyneiden ongelmien ja epäkohtien poistaminen. Työryhmässä olivat edustettuina oikeusministeriö, valtiovarainministeriö, työ- ja elinkeinoministeriö, Kuluttajavirasto/kuluttajaasiamies, Rahoitustarkastus, Finanssialan Keskusliitto ry, Suomen Kuluttajaliitto ry, Suomen Pienlainayhdistys ry sekä Velkaneuvonta ry.

Pikaluotoilla tarkoitetaan tyypillisesti summaltaan pieniä, alle kolmen kuukauden pituisia kulutusluottoja, joita tarjotaan matkapuhelimen välityksellä tai Internetissä ja joiden saamiseksi ei edellytetä vakuuksia.

Lainsäädännön uudistuksen tarpeellisuutta arvioitaessa on ollut esillä yhtenä tekijänä pikaluottoalan voimakas kasvu. Tilastokeskuksen, vuoden 2008 kolmanteen vuosineljänneksen kohdistuneen tiedonkeruun mukaan uusia pikaluottoja myönnettiin noin 250 000 kappaletta. Myönnettyjen pikaluottojen yhteismäärä oli ajanjaksolla vajaat 47 miljoonaa euroa. Luku ei ole juurikaan kasvanut siitä, kun Tilastokeskus aloitti pikaluottojen tilastoinnin vuoden 2008 alussa. Kumulatiivisesti laskettuna vuoden 2008 alusta lukien kolmella ensimmäisellä vuosineljänneksellä pikaluottoja myönnettiin yhteensä reilulla 135 miljoonalla eurolla, lähes 780 000 kappaletta. Alan voidaan katsoa olevan merkittävä ja mahdollisten epäkohtien poistamisen lainsäädäntöteitse on ilmeisen tarpeellista.

Työryhmämietinnön pääkohtina ehdotetaan, että pieniä ja lyhytaikaisia luottoja markkinoitaessa olisi ilmoitettava luoton todellinen vuosikorko. Tällä pyritään siihen, että kuluttajilla olisi parempi mahdollisuus vertailla tarjolla olevia luottotuotteita keskenään sekä siihen, että kuluttajien päätökset luoton ottamisesta perustuisivat asiallisiin tietoihin. Työryhmä ei ole pitänyt riittävänä sitä, että luottotarjoaja ilmoittaa eri kustannukset suoraan rahamääräisinä.

Lisäksi ehdotetaan, että kuluttajan-suojalain 7 lukuun lisätään säännös luotonantajan velvollisuudesta todentaa lainanhakijan henkilöllisyys huo-

rellisesti. Ehdotuksen mukaan, niissä tapauksissa joissa tunnistaminen tapahtuu sähköisesti, tulisi käyttää ns. vahvaa tunnistamismenetelmää, jollaisen mm. pankkien Tupas-menetelmä mahdollistaa. Nykyisellään alalla käytänteet vaihtelevat, osa tunnistamisesta tapahtuu matkapuhelinnumeron sekä henkilötunnuksen ja osoitteen perusteella. Työryhmämietinnön mukaan tämä jättää mahdollisuuden väärinkäytöksille. Työryhmässä mukana ollut Suomen Pienlainayhdistys ry on pitänyt mainittua ongelmaa liioiteltuna, yhdistyksen mukaan väärinkäytöksiä tapahtuu erittäin harvoin, keskimäärin yhdessä tapauksessa viitattuhatta myönnettyä lainaa kohden. Yhdistys toi esiin eriävässä mielipiteessään myös kaikkia luottoa tarjoavien yritysten rekisteröintivaateen rahoitustarkastukseen sekä positiivisen luottorekisterin, Ruotsin mallin mukaisesti. Näitä asioita työryhmässä ei kuitenkaan käsitelty.

Kuluttajasuojalain 7 lukuun ehdotetaan lisättäväksi myös säännös, jolla kielletäisiin kulutusluottosopimuksen nojalla myönnettävien varojen välitön maksaminen kuluttajalle silloin, kun kulutusluottoa haetaan ja se myönnetään myöhään illalla tai yöllä. Tämän työryhmä katsoo vähentävän harkitsematonta luotonottoa. Finanssialan Keskusliitto on pitänyt ehdotettua pikaluottojen osalta ymmärrettävänä, mutta huomauttanut samalla että läpi mennessään ehdotus tulisi koskemaan myös mm. verkkopankkien kautta myönnettäviä luottoja, joidenka osalta ehdotusta ei ole mitenkään perusteltu. Finanssialan Keskusliitto pitää rajoitetta myös EU:n kulutusluottoja koskevan lainsäädännön yhtenäistämiskehityksen kanssa

ristiriitaisena sekä sähköisen asioimisen edistämisen ja tietoyhteiskunnan tarjoamien palvelujen lisäämispyrkimyksen vastaisena.

Mietinnössä ehdotetaan muutettavaksi myös rikoslain luottokiskontaa koskevaa säännöstä siten, että koron ja muun taloudellisen edun kohtuuttomuutta arvioitaisiin suhteessa luotonantajan suoritukseen.

Lisäksi ehdotetaan muutettavaksi korkolain säännöstä, joka mahdollistaa lakisääteistä viivästyskorkoa korkeamman koron perimisen silloin, kun luottoajalta maksettava korko on ollut suurempi kuin lakisääteinen viivästyskorko. Työryhmän ehdotuksena on, että oikeutta rajoitettaisiin ajallisesti siten, että ns. juoksukorkoon sidottu viivästyskorko laskisi lakisääteisen viivästyskoron tasolle 180 vuorokauden kuluttua siitä, kun velka on kokonaisuudessaan erääntynyt. Tämä voisi tapahtua ehdotuksen mukaan myös aiemmin, sillä hetkellä kun velasta on haettu ulosottokelpoinen tuomio. Tässä yhteydessä työryhmä mainitsee sen, että luotonantajien tietojärjestelmiin liittyvien syiden vuoksi aikamäärä ilmaistaan vuorokausina kuukausien sijasta. Samasta syystä ilmeisesti on päädytty siihen, ettei koronlaskuperuste voi enää muuttaa kesken ulosottomenettelyn. Käytännössä luotonantajien tietojärjestelmien tulee kyetä käsitellä uutta vaihtuvakorkoista saatavalajia, ulosoton ei. Ehdotuksen mukaan muutos koskisi tilanteita, joissa velallisen sitoumus liittyy kulutusluottoa tai kulutushyödykettä koskevaan elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan väliseen sopimukseen tai sopimukseen, jossa velallinen ostamalla tai vuokraamalla hankkii asunon itseään tai perheenjäseniään varten.

Työryhmän mietintö on ollut lausuntokierroksella ja lausuntojen määräpäivä oli 31.12.2008. Jäämme odottamaan millä aikataululla ja missä laajuudessa tämän poliittisestikin merkittävän mietinnön pohjalta tullaan tekemään muutoksia ja lisäyksiä nykyiseen lainsäädäntöömme. Lainsäädäntömuutokset eivät kuitenkaan tule merkittävästi vaikuttamaan pikaluottoalaan, joka on saanut jalansijansa suomalaisessa yhteiskunnassa.

Esittelyssä uudet

**Nimesi, työnantajasi
ja tehtäväsi**

**Missä eri tehtävissä
olet ollut luottoalalla**

**Voitko hieman raottaa
Luottomiesten tulevaisuuden
verhoa**

**Miten yhdistyksemme
tulisi osallistua luottoalan
koulutukseen**

**Miten yhdistyksemme
tulisi osallistua luottoalan
lainsäädäntövalmisteluun**

**Miten yhdistyksemme tulisi
osallistua luottoalan
kansainväliseen toimintaan**

**Millaisena näet luottoalan
tilan Suomessa**



Maarit Tikka

Toimin luottopäällikkönä Oy Teboil Ab:ssä, jossa olen työskennellyt vuodesta 2003. Tehtävässäni vastaan yhtiön luottohallinnosta ja luotto-toimintojen kehittamisestä. Tätä ennen työskentelin kuuden vuoden ajan Tellabs Oy:n taloushallinnossa sekä markkinoinnissa. Olin kehittämässä vientiyrityksen luottotoimintoja ja hoidin myös vientisaatavien perintää. Tämä vuoden alusta tulini valituksi Luottomiesten hallitukseen ja minulle uskottiin hallituksen sihteerin pesti.

Luottomiehet on hyvä foorumi jäsenistölle verkostoitumiseen ja vuorovaikutukseen alalla toimivien kollegoiden kanssa sekä päivittämään tietojaan luottoalan kehittymisestä. Yhdistyksen näkyvyyttä oli hyvä kehittää, jossa tehtävässä hallituksella on merkittävä rooli. Myös tätä kautta kannustetaan uusia jäseniä liittymään yhdistykseen.

Yhdistyksemme osallistuu aktiivisesti luottoalan koulutustoimintaan. Luottotutkinto ja Credit Management toimivat erinomaisena koulutusrunko niin alalle aikovalle kuin täydennyskoulutuksena. Luottomiesten vuosittaiset koulutusseminaarit tarjoavat ajankohtaisia aiheita luottoalalta. On tärkeää, että koulutustoimikunta pyrkii jatkossakin löytämään hyvän teeman ja sisällön seminaareihin, joten palautteet näistä tilaisuuksista ovat kullannarvoisia. Itse toimin koulutustoimikunnassa

nyt toista kautta.

Yhdistyksen lakitoimikunta on merkittävä kanava yhteiskunnalliseen vaikuttamiseen. Aktiivinen toiminta tässä lisää myös näkyvyyttä ja painoarvoa.

Yhdistyksen osallistuminen Fecman toimintaan on tärkeää, jotta pysymme ajan tasalla luottoalan kehittymisestä myös muualla kuin Suomessa, varsinkin talousalueemme Euroopan tasolla. Fecmaan pyritäänkin aktiivisesti hakemaan uusia jäsenyhdistyksiä eri maista.

Juuri nyt elämme haastavia aikoja yleisen taloustilanteen vuoksi, taantumasta ei varmasti kukaan voi esittää pitävää arvioita. Valtiovalan toimenpiteet tilanteen ratkaisemiseksi, vientikaupan elvyttäminen nousee varmasti avainkysymykseksi.

Arto Kallio



Työskentelen johtajana Lindorff Oy:ssä. Vastaan Public liiketoimintayksikön toiminnasta. Lindorff Public on erikoistunut saatavien hallinnan palveluratkaisuihin julkisella sektorilla.

Palveluvalikoimamme kattaa laskutus-, reskontra-, maksumuistutus-, perintä- ja CRM -palvelut sekä kattavan asiakaspalvelun. Palvelemme sekä pieniä että suuria julkisen sektorin yksiköitä. Nykyisessä tehtävässäni olen työskennellyt vuoden 2008 alusta lähtien.

hallituksen jäsenet

Aikaisemmin olen työskennellyt Lindorff Oy:ssä avainasiakaspäällikön tehtävässä. Ennen Lindorff Oy:tä olen toiminut myynti- ja markkinointi- sekä esimiestehtävissä IT:n ja kaupan alan yrityksissä.

Luottomiesten tulevaisuus näyttää valoisalta, alan kehittymisen ja jäsenmäärän kasvun myötä. Luottomiesten tapahtumat ovat suosittuja, hyvänä esimerkkinä syksyn tapahtuma Turussa, jossa oli paljon sekä uusia että vanhoja jäseniä mukana.

Yhdistyksemme osallistuminen luottoalan koulutukseen ja koulutus- tarjontaan on ensiarvoisen tärkeää jäsenistömme tietotaidon kasvattamisessa ja päivittämisessä. Luottoalan täsmäkoulutus on tarpeen alan jatkuvan kehittymisen ja kasvun takia.

Yhdistys on ollut aktiivinen alan lainsäädäntövalmistelussa.

Lakitoimikuntamme aktiivista roolia työssä tulee jatkaa, jotta yhdistyksemme kannanotot tulevat huomioiduksi jo uutta lainsäädäntöä valmisteltaessa.

Kansainväliseen toimintaan osallistuminen FECMA:n kautta kuuluu olennaisena osana yhdistyksemme tehtäviin. Kansainvälisen toiminnan kautta on mahdollista rakentaa uusia verkostoja ja linkkejä ulkomaisiin toimijoihin sekä luoda vertailupohjaa luottoalaan muissa maissa.

Luottoalan palveluille on kasvava kysyntä nykyisen taloustilanteen, mutta myös uusien tuote- ja palveluinnovaatioiden, takia. Luottoala tulee kasvamaan sekä lukujen että sen painoarvon valossa. Yhdistyksen jäsenet ovat keskeisissä tehtävissä määriteltäessä keinoja vastata uuden taloustilanteen tuomiin haasteisiin.

Tomi Tupola

Kokemukseni luottoalasta rajoittuu nykyiseen työnantajaani Suomen Asiakastietoon. Tulin Asiakastiedon palvelukseen vuonna 2000. Toimin aluksi yrityksessämme kirjanpitäjänä vuosien 2000 - 2004 välillä. Vastasin tuolloin juoksevan kirjanpidon, ostoreskontran ja käyttöomaisuuskirjanpidon hoidosta.

Mielenkiintoisen mahdollisuus-

den avautuessa tartuin siihen kiinni ja vaihdoin toisiin tehtäviin yrityksemme sisällä. Vuosina 2004 - 2008 toimin tuotepäällikkönä vastuullani seurantalpalveluidemme kehitys, ylläpito ja esimiestehtävät.

Vuosien 2007 ja 2008 vaihteessa alkoi taas näyttää siltä että ruoho on vihreämpää aidan toisella puolella. Meillä oli paikka auki myynnissä ja vetäjänä oli kiva kaveri. Kun vihreää valo näytettiin, oli taas aika hypätä seuraavaan liikkuvaan junaan. Tällä tiellä ollaan tänään 20.1.2009. Vastaan nyt asiakaspäällikkönä nimitystä asiakkuuksista Kari Räsäsen vetämässä myyntiryhmässä.

Aiemmassa elämässäni olen toiminut myös ravintola-alalla. Vaihdoin ammattia terveydellisistä syistä vuonna 1996. Olen siis huseerannut monenlaisissa tehtävissä ja kerännyt kokemuksia joista on hyötynyt myös nykyisissä työtehtävissäni. Luottomiehiin tulen mukaan nöyrällä mielellä ja oppiakseni uutta alalla pidempään toimineilta konkareilta. Ensimmäisessä hallituksen kokouksessa tartuin rahastonhoitajan pestiin johon historiaa peilaten minulla on jonkin verran kokemusta ja myös annettavaa.

Luottoala muuttuu ja elää maailman mukana. Talouden suhdanteet vaikuttavat kaikkiin alalla toimijoihin suuntaan tai toiseen. Mitenkäs se sanonta menee? ”Kymmentä lihavaa vuotta seuraa kymmenen laihaa vuotta.” Yleinen taloustilanne, pääomien liikehdinnät ja lakimuutokset pitävät



alan elävänä ja tuovat kehitystarpeita kaikkiin alalla toimijoihin. Tämän hetkinen taloudellinen tilanne näyttäisi toisaalta luovan myös uusia liiketoimintamahdollisuuksia pelkkien uhkakuvien sijaan. Tiivis yhteistyö ja vuorovaikutus hyödyttävät kaikkia alalla toimijoita.

Luottomiehet ry:n tärkeimpiä tehtäviä on osallistua alan koulutuksen suunnitteluun. Luotto- ja perintäala täytyy tehdä kiinnostavaksi ja hauskaksi jotta tänne on lisää tulijoita ja toiminta pysyy vireänä. Eläkkeelle on jäämässä paljon ihmisiä ja uutta verta tarvitaan. Asiakoulutusta tarvitaan uusien osaamisen kehittämiseksi (Luen myös itseni tähän joukkoon.) ja toisaalta on hyvä järjestää hauskoja juhlia aina silloin tällöin.

Mieleeni jäi eilen lukemani Talouselämässä ollut juttu uudesta Aalto Yliopistosta. Yliopiston uuden hallituksen jäsenen mielestä aluksi pitää järjestää kunnon bileet jotta porukka tutustuu ja ystävystyy keskenään. Tämän jälkeen voidaan tehdä sitten yhteistyötäkin. Tuen samaa mallia myös meillä luottoalalla. Asiantuntemuksen ja osaamisen ylläpito on tärkeää rennolla otteella ja yhteistyöllä.

Lakitoimikunta tekee asiantuntevaa ja hienoa työtä. Samaa työtä tulee jatkaa ja olla osallisena lainvalmistelutyössä, aloitteiden teossa ja lausumien antamisessa.

Kansainvälinen toiminta, joka konkretisoituu osallistumisella FECMA:n kokouksiin, on hyvä tapa pitää yhdistys tietoisena alan liikehdinnästä myös rajojemme ulkopuolella.

Luottoalan tilan näen Suomessa hyvänä. Yleinen taloudellinen tilanne vaikuttaa toimintaan mutta ei aina välttämättä negatiivisesti. On hyvä tietää kenen kanssa toimii, erityisesti huonoina aikoina.

Henkilöstön ikääntyminen luo kenties hieman paineita myös luottoalan uudistumiselle. Uudet ihmiset tuovat uusia tuulia ja kokemus taas helpottaa toistamasta samoja virheitä uudestaan. Molempia tarvitaan ja Luottomiehet ry on omalta osaltaan tekemässä alasta vireän, mahdollisuuksia tarjoavan ja houkuttelevan kaikille.

LUOTTOMIEHET - KREDITM

HALLITUS

Matti Rahikka
Puheenjohtaja
Luottoalan neuvottelukunnan jäsen
Dun & Bradstreet Finland Oy
puh. 0400 439 960
matti.rahikka@dnbnordic.com

Markku Harmaala
Varapuheenjohtaja
Lakitoimikunnan jäsen
Toyota Finance Finland Oy
Puh. 040 721 3463
markku.harmaala@toyota.fi

Katja Kyntäjä
Kerhomestari
Koulutustoimikunnan jäsen
Ruokakesko Oy
Puh. 050 3645 888
katja.kyntaja@kesko.fi

Marika Toikka
Luottomiehet ry:n edustaja FEC-
MAssa
Andritz Oy
Puh. 020 450 5555
marika.toikka@andritz.com

Timo Viljakainen
Rahastonhoitaja
Intrum Justitia Oy
Puh. 050 380 9872
timo.viljakainen@intrum.com

Arto Kallio
Lindorff Oy
Puh: 050 - 3004 417
arto.kallio@lindorff.fi

Tomi Tupola
Suomen Asiakastieto Oy
Puh: 050 340 3454
tomi.tupola@asiakastieto.fi

Maarit Tikka
Oy Teboil Ab
Puh: 040 538 7568
maarit.tikka@teboil.fi

LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

Kristiina Airaksinen
Sergel Oy
Puh:
Kristiina.airaksinen@sergel.fi

Kari Heiskanen
Ruokakesko Oy
Puh. 050 502 3119
kari.j.heiskanen@kesko.fi

Tuula Lehtonen
Scribona Oy
Puh. 09 527 2455
tuula.lehtonen@scribona.com

Lars Meyer
Hankkija-Maatalous Oy
Puh. 010 768 3021
lars.meyer@agrimarket.fi

Kimmo Mökkönen
Tapiola-yhtiöt
Puh. 040 560 2339
kimmo.mokkonen@tapiola.fi

Mikko Parjanne
Suomen Asiakastieto Oy
Puh. 09 148 861
mikko.parjanne@asiakastieto.fi

Matti Rahikka
Dun & Bradstreet Finland Oy
Puh. 0400 439 960
matti.rahikka@dnbnordic.com

Risto Suviala
Eräpäivä Oy
Puh. 0400 781 535
risto.suviala@duettogroup.fi

LAKITOIMIKUNTA

Jyrki Lindström
Puheenjohtaja
Intrum Justitia Oy
Puh. 050 553 5233
jyrki.lindstrom@intrum.com

Tero Leponiemi
Helsingin Satama
Puh. 09 310 335 71
tero.leponiemi@hel.fi

Sari Merivalli
Aktiv Hansa Oy
Puh. 040 742 7411
sari.merivalli@aktivhansa.fi

Vesa Rotinen
Euler Hermes Luottovakuutus
Puh. 010 850 8535
vesa.rotinen@eulerhermes.com

Antti Setälä
Vähittäiskaupan Takaus Oy
Puh. 050 464 7890
antti.setala@kesko.fi

Hanna Tuohimäki
Asianajotoimisto Lahti & Co Oy
Puh. 0400 448 082
hanna.tuohimaki@duettogroup.fi

Kristian Vuorilehto
If Vahinkovakuutusyhtiö Oy
Puh. 050 557 5737
kristian.vuorilehto@if.fi

KOULUTUSTOIMIKUNTA

Terhi Hakkarainen
Puheenjohtaja
Duetto Group
Puh. 075 325 5603
terhi.hakkarainen@duettogroup.fi

Marja Ala-Nikkola
Esamar Agency Oy
Matkapuh. 0400-747 533
marja.ala-nikkola@esamar.fi

Tero Pyhältö
TrygVesta Garanti
Puh. 020 780 5792
tero.pyhalto@trygvestagaranti.fi

ÄNNEN RY TOIMIELIMET 2009

Sanna Helve-Tuomainen
Sergel Oy
Puh. 040-5951513
sanna.helve-tuomainen@pp.inet.fi

Anne Ailio
Suomen Asiakastieto Oy
Puh. 09-1488 6563
anne.ailio@asiakastieto.fi

Maarit Tikka
Oy Teboil Ab
Puh. 020 470 0312
Email:maarit.tikka@teboil.fi

Arja Westerholm
Dun & Bradstreet Finland Oy
Puh. 09-2534 4400,
arja.westerholm@dnbnordic.com

Tarja Mavroudis
American Express Services
Europe Limited
Puh. 09-6132 0317
tarja.k.mavroudis@aexp.com

Kim Ahola
Experian Oy
Ppuh. 050-3008388
kim.ahola@experian.fi

LUOTTOLINKIN TOIMITUSNEUVOSTO

Sami Vesto
Päätoimittaja
OK Perintä Oy
Puh. 030 603 5681
sami.vesto@okperinta.fi

Anne Björk
Oy Kontino Ab
Puh. 0400 877 557
anne.bjork@kontino.fi

Sami Ijas
TrygVesta Garanti
Puh. 050 525 0157
sami.ijas@trygvestagaranti.fi

Mikko Kallankari
Oy EU-LI LIGHTS LTD
Puh. 044-3217787
mikko.kallankari@eulights.fi

Tuuli Kumpulainen
Atradius Credit Insurance N.V.
Puh. 09 6811 2442
tuuli.kumpulainen@atradius.com

Jukka Marttila
Stora Enso Oy
Puh. 020 462 1212
jukka.marttila@storaenso.com

Hanna Maunu
Dun & Bradstreet Finland Oy
Puh. 09 253 444 04
hanna.maunu@dnbnordic.com

Risto Suviala
Eräpäivä Oy
Puh. 0400 781 535
risto.suviala@duettogroup.fi

TILINTARKASTAJAT

Juha Iskala
Varsinainen tilintarkastaja
Intrum Justitia
Puh. 09 2291 1610
juha.iskala@intrum.com

Minna Ruotsalainen
Varsinainen tilintarkastaja
S-Pankki Oy
minna.ruotsalainen@sok.fi

Kai Palmén
Varatilintarkastaja

Vesa Turunen
Varatilintarkastaja
Suomen Asiakastieto Oy
Puh. 050 540 8661
vesa.turunen@asiakastieto.fi

Luottomiehet r.y. budjetti 2009

	2009 Budjetti	2008 Budjetti
TUOTOT		
Jäsenmaksutuotot	26000,00	25000,00
Ilmoitustuotot	26000,00	26000,00
Koulutus	39850,00	31000,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	8000,00	9000,00
Muut tuotot	500,00	350,00
YHTEENSÄ	100350,00	91350,00
KULUT		
Luottolinkki	33000,00	33000,00
Koulutus	31000,00	22000,00
Tiedotus	2350,00	2350,00
Kansainvälinen toiminta	4000,00	4000,00
Luottoalan neuvottelukunta	1000,00	1000,00
Lakitoimikunta		500,00
1000,00		
Palkkiot ja korvaukset	1000,00	1000,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	15000,00	14500,00
Hallinto	11000,00	11000,00
Huomionosoitukset	1000,00	1000,00
Muut kulut	500,00	500,00
YHTEENSÄ	100350,00	91350,00
TULOS	0,00	0,00

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n Varsinainen syyskokous

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n varsinainen syyskokous pidettiin 26. marraskuuta Hel-singin Bulevardilla sijaitsevassa lappiravintola Saagassa. Kokoukseen ilmoittautuneista 28 jäsenestä paikalle pääsi 23.

Luottomiehet ry:n hallituksen puheenjohtaja **Matti Rahikka** avasi kokouksen. Syyskokouksen puheetta johtamaan valittiin **Ulla Heikkilä** ja kokouksen sihteeriksi **Maarit Tikka**. Kokouksessa käsiteltiin Luottomiehet ry:n sääntöjen 10 §:ssä mainitut asiat.

Rahastonhoitaja **Timo Vainikainen** oli estynyt osallistumasta kokoukseen, joten yhdistyksen kirstunvartijana aiemmin toiminut ja hallituksen jäsenenä asioita läheltä seurannut **Timo Heinonen** esitteli yhdistyksen talousarvion vuodelle 2009. Kokous hyväksyi talousarvion ja vahvisti, että jäsenmaksut pysyvät ennallaan (varsinainen jäsen 35 euroa ja kannattajajäsen 210 euroa vuodesa). Jäsenmaksujen suorittamisajan kohdaksi päätettiin 16.2.2009.

Luottomiesten hallituksessa istuu 9 jäsentä, joista kolmen erovuorossa olevan tilalle valitaan uudet jäsenet. Tällä kertaa erovuorossa olivat **Satu Lindholm** (Pohjola Pankki), **Timo Heinonen** (Asiakastieto Oy) ja **Sami Ijäs** (TrygVesta Garanti). Uusiksi jäseniksi kolmivuotiskaudelle valittiin **Arto Kallio** (Lindorff Oy), **Maarit Tikka** (Oy Teboil Ab) ja **Tomi Tupola** (Suomen Asiakastieto Oy).

Hallituksen jäsenten kokoonpanosta päätettiin vielä puheenjohtajiston osalta. Hallituksen puheenjohtajaksi valittiin toiselle kaudelle **Matti Rahikka** (Dun & Bradstreet Finland Oy) ja uudeksi varapuheenjohtajaksi **Markku Harmaala** (Toyota Finance Finland Oy).



Kokouksen puheenjohtajana toimi Ulla Heikkilä



Puheenjohtaja Matti Rahikka ja Markku Harmaala

Seuraavaksi yhdistykselle valittiin tilintarkastajiksi **Minna Ruotsalainen** (S-Pankki Oy) ja **Juha Iskala** (Intrum Justitia Oy). Varatilintarkastajiksi puolestaan valittiin **Kai Palmen** ja **Vesa Turunen** (Suomen Asiakastieto Oy).

Luottoalan neuvottelukunta koostuu kokeneista luottoalan toimijoista ja sen roolina on muun muassa tukea

hallituksen työskentelyä. Neuvottelukunnan jäseninä jatkavat **Tuula Lehtonen** (Scribona Oy), **Lars Meyer** (Hankkija- Maatalous Oy), **Kimmo Mökkönen** (Tapiola-Yhtiöt), **Mikko Parjanne** (Suomen Asiakastieto Oy), **Risto Suviala** (Eräpäivä Oy), **Kari Heiskanen** (Ruokakesko Oy) ja **Matti Rahikka** (Dun & Bradstreet Finland Oy). Uudeksi jäseneksi valittiin



*Timo Heinonen esitteli talousarvion
vuodelle 2009*

*Eläkeläisjäsen Gunnar Ahlgren
puolisoinen*



Kristiina Airaksinen (Sergel Oy).

Ennen kuin puheenjohtaja Ulla Heikkilä päätti kokouksen, todettiin, että jäsenistö ei ollut ilmoittanut yhdistyksen hallitukselle muita kokouksessa käsiteltäviä asioita.

Kokouksen jälkeen nautittiin jo perinteeksi muodostunut illallinen. Tällä kertaa pöytä katettiin Lapin antimin. Kokousväki sai mukaansa nimellään varustetun kuksan, jonka käyttämisestä Ravintola Saagan henkilökunta antoi hyviä ja värikkäitä neuvoja. Kerhomestari **Katja Kyntäjän** järjestämä, hieman aikaisemmista vuosista poikennut illallinen sai kokousväeltä paljon kiitosta.

Illallisväki sai muistoksi nimellä varustetun kuksan.



..... Lakitoimikunnan **palsta**

Yhdistyksemme lakitoimikunta haastattelee tällä palstalla eri viranomaistoja. Haastatteluvuorossa on nyt Helsingin käräjäoikeuden kärjätuomari **Antero Nuotto**, joka kertoo seuraavassa käräjäoikeuksien toiminnasta sekä kärjätuomarin työstä yleisemmin. Haastattelu on tapahtunut viime vuoden marraskuussa.



Haastatelluille esitetyt kysymykset:

- 1) Kuka olet? Kerro itsestäsi.
- 2) Mitä teet työksesi/työssäsi?
- 3) Mikä on nyt ajankohtaista työsi näkökulmasta? Mitkä asiat vievät päähuomion juuri nyt?
- 4) Suurimmat haasteet? Miten alaasi (käräjäoikeuksia, tuomioistuinlaitosta) tulisi kehittää?
- 5) Miten alasi on kehittynyt viimeisen 10 tai 20 vuoden kuluessa?
- 6) Miltä alasi (tuomioistuinlaitos) näyttää 10 tai 20 vuoden kuluttua?
- 7) Millä tavoin käräjäoikeuksien toiminnassa näkyy notareiden vähentäminen?
- 8) Pystytäänkö lautamiehiä vähentämällä tehostamaan oikeudenkäyntejä?
- 9) Minkä näet kärjätuomarin työssä mielenkiintoisimmaksi?
- 10) Onko oikeudenkäyntiasiamiesten osaaminen nykypäivänä riittävä?

1

Nimeni on Antero Nuotto. Toimin kärjätuomarina Helsingin käräjäoikeudessa ja olen sekä riita- että rikosasioita käsittelevän osaston osastonjohtaja. Tuomarinuraa minulla on takana lähes neljännesvuosisata. Matkan varrella olen toiminut myös Helsingin käräjäoikeuden hallintojohtajana 9 vuotta. Osastollani on henkilökuntaa noin 50, joista meitä tuomareita on 11 ja loput ovat toimistohenkilökuntaa ja haastemiehiä. Jokaisella käräjäoikeuden lainkäyttöosastolla on omia erikoistumisalueita ja omalla osastollani niistä merkittävimmät ovat arvopärimarkkinarikokset ja työrikokset sekä riita-asioista asuntokauppariidat ja ns. summaariset asiat eli riidattomat velkomukset. Myös ryhmäkanteasiat kuuluvat osastollemme.

2

Työssäni ratkaisin niin riita- kuin rikosasioita ja osastonjohtajana vastaan osaston toiminnasta.

3

Tällä hetkellä ajankohtaista on valmistautua maailmantaloudellisen tilanteen tuomiin vaikutuksiin tuomioistuintoiminnassa. Taantumalla on tyypillisesti suoria vaikutuksia tuomioistuimeen saapuvien asiamaarien kehitykseen. Summaarisien velkomusasioiden määrä on kolmen viimeisen vuoden aikana kasvanut merkittävästi. Kuluvan vuonna ennustetaan Helsingin kärjäoikeuteen saapuvan jo yli 30.000 summaarista asiaa. Tällaisen yksittäisen asiar ryhmän läpivirtaus ei saa viivästyä ja asioiden ruuhkautuminen on pyrittävä kaikilla virtaviivaistamiskeinoilla estämään. Summaarisia asioita ratkaisevat koulutetut kansliahenkilöt ja haastemiehet ja heille asiamaarien kehitys on antanut suuren haasteen. Onneksi kaikki ovat osaavia ammatilaisia ja motivoituneita itsenäiseen työhönsä. Odotettavissa on myös muiden riita-asioiden lisääntyminen, kun otetaan huomioon laajenevat irtisanomisuhat ja maksuvaikeudet.

4

Kärjäoikeuksia kehitetään jatkuvasti. Valtion tuottavuusohjelma on vauhdittanut kehittämishankkeita ja tällä hetkellä on menossa pienempien kärjäoikeuksien yhdistäminen suuremmiksi yksiköiksi. Se tehostaa niiden toimintaa, vähentää haavoituvuutta ja antaa enemmän joustomahdollisuuksia asiantuntevan toiminnan turvaamiseksi. Sähköisen asioinnin helpottaminen ja tietojärjestelmien täysimittainen hyväksikäyttö ovat omiaan parantamaan ja nopeuttamaan asioiden käsittelyä. Oikeushallinnossa on selkeällä tavalla nähty nämä kehitystarpeet ja työ on käynnissä.

5

Viimeisen kymmenen tai kahdenkymmenen vuoden aikana kärjäoikeuksien toiminta on kehittynyt merkittävästi. Edellä mainittu tietotekniikan käyttö on omaksuttu kattavasti, tulostavoitteiden asettaminen ja tulosten seuranta ovat arki-

päivää ja palveluperiaate on sisäistetty. Virastojen johtamisjärjestelmä on nykyaikaisella tasolla; asiajohtamisen ja henkilöstöjohtamisen tasapainoa tavoitellaan, mikä ei asiantuntijaorganisaatiossa ole aina helppoa.

6

Tuomioistuimet ovat suuren haasteen edessä lähivuosina. Suurten ikäluokkien eläköityminen aiheuttaa väistämättä sen, että henkilöstö tulee merkittävällä tavalla vaihtumaan. On vaara, että suuri määrä osaamista ja ns. hiljaista tietoa häviää eläköitymisen myötä, ellei tilanteeseen osata riittävän ajoissa varautua. Tiedon haltuunottoon tulee suhtautua vakavasti. On kuitenkin selvää, että tilanteesta tullaan selviytymään. Uusia ikäpolvia on kasvamassa ja oppimassa. Rekrytoinnilla tulee olemaan ennistä suurempi merkitys. On tärkeätä pystyä osoittamaan, että työskentely tuomioistuimissa on houkuttelevaa ja motivoivaa. Tuomioistuinten toiminnan tulevaisuus riippuu paljolti myös lainsäädännön kehittymisestä, minkä vuoksi on vaikea ennustaa, miltä tuomioistuimet lopulta näyttävät kahdenkymmenen vuoden kuluttua.

7

Notaarien auskultointi kärjäoikeuksissa on hyvä näköalapaikka nuorille juristeille. Moni saa sysäyksen pyrkiä tuomioistuinuralle. Notaarit ovat myös kärjäoikeuksien hyvä voimavara. Tarkoituksena on kouluttaa notaareista parempia juristeja ja antaa heille enemmän valmiuksia tulevissa työtehtävissään, missä ne sitten ovatkin. Notaarien auskultointiin sisältöä tulisikin jatkuvasti kehittää. Huolestuttava ilmiö on kuitenkin puheet notaarien vähentämisestä. Suuntaus on mielestäni väärä. Notaareita tulisi olla jatkossakin oikea määrä, eikä voine olla tarkoituksena, että jatkossa niitä töitä, joita notaarit nyt osaavat laadukkaasti tehdä, tekisivät tuomarit. Se vähentäisi mahdollisuutta käyttää kokenutta tuomarikuntaa oikeudellisesti vaativien asioiden ratkaisemiseen.

8

Lautamiesten vähentäminen on ajankohtaista. Alioikeusuudistuksesta, jolloin lautamiehet tulivat kaikkiin kärjäoikeuksiin, on kulunut viisi-toista vuotta, minkä vuoksi on tarkoituksenmukaista tarkastella asiaa uudelleen. Nyt tulossa oleva lakiuudistus tulee vähentämään lautamiehiä. Heitä käytetään jatkossa edelleen laajoihin ja vakaviin asioihin. On oletettavaa, että muutoksella tehostetaan tavanomaisten rikosasioitten käsittelyä.

9

Kärjätuomari työssä on mielenkiintoisinta työn vastuullisuus. On tärkeää tuntea olevansa se henkilö, jonka tehtävänä on löytää oikea ja oikeudenmukainen ratkaisu sekä seuramus kulloiseenkin oikeudelliseen ongelmaan. Ongelmat voivat olla usein oikeudellisesti hyvinkin monimutkaisia ja vaativia, toisaalta ne voivat olla oikeudellisesti vähemmän vaativia, mutta oikeusriidan tai rikoksen taustalla olevien henkilöiden kannalta erittäin merkittäviä ja kauas tulevaisuuteen kantavia.

10

Oikeudenkäyntiasiamiesten osaaminen nykypäivänä on vaihtelevaa, kuten se on aina ollut. Toisaalta joukossa on paljon erittäin taitavia ja osaavia henkilöitä, mutta aina välillä tulee eteen tilanne, jossa asiamies ei täysin ole tilanteen tasalla tai pahimmillaan vaikeuttaa päämiehensä asemaa. Onneksi nämä jälkimmäiset ovat poikkeuksia. Lainsäädäntö on kuitenkin vuosien varrella monimutkaistunut, mikä johtuu paljolti yhteiskunnan kehittymisestä. Sen vuoksi on hyvin tärkeää, että oikeudenkäyntiasiamiehinä toimii alansa osaavia henkilöitä.

Terveisin,

Antero

Pakkokeinot ja saatavien perintä

Heti alkuun on syytä kiittää Pakkokeinot ja saatavien perintä –kirjan kirjoittajia siitä, että luottoalalla ilmestyy uusi kirja. Luottoalan kirja-valikoima ei nimittäin ole suuri. Kirjoittajia varmasti olisi, mutta aikaa kirjoittamiselle ei.

Teoksen molemmat tekijät ovat kovan luokan konkareita. Essi Rikalainen on varatuomari ja suorittanut AIT-tutkinnon. Hän toimii lakimiehenä ja toimitusjohtajana Lakiasiantointimisto Finessi Oy:ssä, joka on erikoistunut kiinteistö- ja asuntoalan juridiikkaan. Toinen kirjoittaja Tero Uitto on varatuomari ja oikeustieteen lisensiaatti. Hän on työskennellyt Lindorff Oy:n palveluksessa vuodesta 1992. Uitto on toiminut yrityksessä erilaisissa lakimies- ja esimiestehtävissä. Viimeksi hän toimi osastopäällikkönä ja vastasi yrityksen lakiasioista ja oikeudellisesta perinnästä. Tällä hetkellä Uitto on opintovapaalla.

Kirjan alkusanoissa oleva toteamus, että ”sellaista käsikirjaa, jossa olisi kootusti käsitelty saatavia ja niiden perintää velan syntymisestä ja perintätoimien valmistelusta lähtien aina pakkotäytäntöönpanoon saakka, ei ole ollut” ei pidä paikkaansa. Tuorein perinnän käsikirja on vuonna 2005 ilmestynyt Jyrki Lindströmin ”Luotonvalvonta ja saatavien perintä”, joka on Luottotutkintoon kuuluva oppikirja.

Rikalaisen ja Uiton kirja alkaa asuin- ja liikehuoneistojen vuokrasuhdetta ja vuokrien perintää koskevilla luvuilla. Seuraavaksi käsitellään osakehuoneistoja ja vastikkeiden perintää. Näitä aiheita käsitellään peräti 159 sivua kaikkiaan 341 tekstisivusta. Lisäksi 30 liitteestä 19 liittyy vuokrasuhteisiin. Tämä yllättävä painotus saatavien perintää koskevassa kirjassa selittyy sillä, että kirjan kustantaja on Kiinteistöalan Kustannus Oy.



Sitten kun on päästy näiden ”pakollisten kuviodien” yli, niin teoksen rakenne jakautuu tutulla tavalla seuraaviin lukuihin: velan vanhentuminen, perinnän tekniikka ja taktiikka, vapaaehtoinen perintä, oikeudenkäynti riita-asiaa eli oikeudellinen perintä, ulosotto-perintä, yksityishenkilön velkajärjestely, yrityssaneeraus ja konkurssi.

Kirjan teksti on asiantuntevaa ja sujuvaa. Runsaat esimerkit valottavat monen kysymyksen taustoja. Kun kirjoittajina ovat lakimiehet, niin juristerialta tekstin sävyssä ei voi välttyä.

Yksittäisenä asiana lukijan silmään ponnahtaa sivulla 189 termi yhdistelmähaaste, mitä termiä ei tunneta lainsäädännössä, käräjäoikeuksissa eikä oikeusministeriössä. Yhdistelmähaaste vaikuttaa kätevä-

tä perintätavalta, käykääpä tutustumassa.

Puutteita teoksessa on niukasti. Aina puute lähes kaikissa perintäalan oppaissa on vientisaatavien perintä. Tästä aiheesta ei tässä kirjassa ole sanaakaan.

Kirjaa voi hyvällä syyllä suositella luottoalan ammattilaisen kirjahyllyyn käyttöä varten. Erityinen hyöty Pakkokeinot ja saatavien perintä –kirjalla on vuokrien ja vastikkeiden perinnässä.

Luottotietoalta asiakkuusmarkkinoinnin saloihin

**Synnyin 1960-luvun alku-
puolella kovimpaan Beatles-
aikaan Helsingissä. Heimoltani
olen kuitenkin karjalainen,
sillä molemmat vanhempani
ovat evakkoja, niin kuin koko
sukukin molempien puolelta.
Olen asunut niin länsi- kuin
itä-Helsingissäkin, mutta
ehdottomasti koen olevani
perusMunkkalainen, sieltä
osoite löytyy tänä päivänäkin.**

Nuorena olin varsin avoin ja utelias, toivottavasti jotain siitä on säilynyt tähän päivään asti. Toisaalta levylautasellani pyörivät nykyään melkein samat levyt kuin silloinkin, eli Hassisen Kone ja Eput. Luit aivan oikein, levylautasella. Kai sitä rupeaa jo olemaan reliikki, kun Al Pacinokin on edelleen suosikinäyttelijäni.

Luottotietoalalle tulin vuonna 1988, kun siirryin silloisen Luottokontrolli Oy:n palvelukseen. Sitten min Suomen Asiakastieto Oy:ksi vaihtuneen yrityksen palveluksessa olinkin sitten 8,5 vuotta. Ensin toimin atk-tehtävissä, sittemmin myyntihommissa levittämässä luottotietojen hyödyntämisen ilosanomaa. Mielenpainuvia hetkiä on (Luottomiesten bileitten ohella) mm. se hetki kun painoin nappia, jolloin yli 2 miljoonaa positiivista luottotietoa hävitettiin. Yksi ehdoton kohokohta on ensimmäisen luotto(tieto)tutkimnon LTS, suorittaminen Markkinointi-Instituutissa heti 90-luvun alussa.

Väliin kävin kääntymässä Australiassa ja sieltä palattuani toimin vielä 3 vuotta alalla, Dun & Bradstreetin b2b-rekisteriä perustettaessa. Luottomiehissä olin melko aktiivinen, minulla oli mm. kunnia kirjoittaa horoskooppeja ja artikkeleja Luottolinkki-lehteen 90-luvun lopussa.

Koko 2000-luvun olen työskennellyt asiakkuusmarkkinoinnin parissa.

Ensin silloisessa Novo groupissa (sittemmin WM-data, nyttemmin Logica Oy), sitten TGM Target Group Managementissa (tänä päivänä osa Itella Asiakkuusmarkkinointia) ja vuodesta 2004 nykyisellä työnantajallani, jonka nimikehitys on ollut TietoEnator Value Networks -> TietoEnator 121 ja nykyään Kauppalehti 121 (lausutaan one to one).

Luottotietoalta saamani kokemus ja koulutus on ollut suorastaan jättipotti nykyisissä tehtävissäni. Kuluttajien oikeuksien kunnioittamiseen ja henkilötietolainsäädännön noudattamiseen ei olisi voinut saada parempia eväitä. Hyvää markkinointia voi tehdä luovasti ja menestyksekkäästi ihan lakeja ja asetuksia tarkasti noudattamallakin!

Näin päälle painavan taantuman aikana näyttää siltä, että kohdennettu markkinointi on yksi harvoja kasvavia toimialoja. Yritykset ymmärtävät markkinoinnin yhä paremmin investoinniksi, jolle pitää myös näyttää tuottoja. Usein pelkkä brandimarkkinointi esim. TV:ssä ei täytä näitä kriteerejä, vaan kuluttajien henkilökohtainen lähestyminen monikanavaisesti on selvästi kasvussa.

Aina silloin tällöin tulee törmätyä joihinkin 90-luvun ”vanhoihin” Luottomies-ystäviin ja edelleen on hymy ja nauru herkässä kun muistelemme yhteisiä kokemuksia. Koin Luottomiehissä hienoa yhteishenkeä ja sain paljon mahdollisuuksia sparrata kivenkoviä ammattilaisten kanssa. Sehän tällaisessa järjestötoiminnassa hienoa onkin. Niin hyvä maku järjestötoiminnasta jäi että sittemmin olen ollut ja olen edelleenkin aktiivisesti mukana niin MARK:in (Suomen Markkinointiliitto) kuin ASML:n (Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto) toiminnassa, jälkimmäisessä tällä hetkellä hallituksen jäsenenä.

Kaikkea hyvää luottotietoalan porukoille, jatkakaa tärkeää työtänne yhteiseksi hyväksi, hymyillään kun tavataan!



Tullaan, tullaan,

toimehemme tullaan, vielä on viinon kahviin ja pullaan, lauloi G. Malmstén vanhassa kupletissa.” Lau-lu jatkuu optimistisesti: ”Päivä se on vielä huomennakin, eletään me sitten vähän reilummin”.

Suhdanteiden heiketessä meillä on paljon vaihtoehtoja joiden avulla välttyään perikadolta, vaikka jouduttaisiinkin tinkimään elintavoista ja periaatteista. Jos vain on ruokaa, kohtuullista lämpöä ja suojaa riittää selvittää kyllä.

Mikäli pankit romahtavat, aina jollakin on rahaa jota korvausta vastaan saa käyttää. Joko korolla tai muulla vastasuorituksella. Jos maksuvälitys ei toimi, voidaan ottaa käyttöön islamilainen rahansiirtomenetelmä. Perinnässä voidaan turvautua ulkoistetun oman käden oikeuteen.

Katastrofi vaatii omien asenteiden ja ajatusten muuttamista. Kuten armeijassa sanotaan, ei pidä jäädä tuleen makaamaan. Aloite on otettava heti: bisnesetiikka ja moraali (jos semmoisia ylipäätään onkaan) on vaihdettava joustavampaan. Niinhän

eräät katastrofin ”kättilö yritykset” tekivät jo ajat sitten.

Työpaikka voi mennä alta ja korvaukset loppua tykkänään. Sitten täytyy myydä, vaihtaa taikka välittää sitä mitä itsellä tai ystäväpiirillä on. Vaihdetaan palveluksia rahaa käyttämättä. Tulottomaksi joutunut voi entisen työnsä sijasta kaupita sellaisia palveluksia, joita nykyisin pidetään arveluttavina, mutta joilla on vakaa kysyntä. Esimerkkejä voisi mainita useita salakapakasta ja peliluolasta alkaen.

Jos yhteiskunta ei pidä kansalaisistaan huolta, hoidetaan yksilöiden ja mikrokokoisten yritysten toiminta verottajan ja viranomaisvalvonnan ulottumattomissa. Kartetaan kustannuksia tuovien viranomaismääräysten ja säädösten noudattamista. Mikäli tavaroista tulee pula, mustapörssi helpottaa tilannetta ja luo vaurautta toisalle. Ylipäätään kansalaistottelemattomuudesta lienee hyötystä ja voihan se olla hauskaakin.

Salakuljetus ja kaikenlainen jobbaus antavat myös toimeentuloa.

Valtio voisi julistaa monenlaisia nykyisin käytössä olevia tuotteita laittomiksi vastoin kansan oikeustajua ja näin luoda perusta pimeille markkinoille. Käänteisenä esimerkkinä mairittakoon keskioluen vapautuminen, joka tuhosi pimeän viinan myynnin ja näin ollen monen elinkeinon.

Jos ei millään tavoin pysty hankkimaan riittävästi ravintoa, voisi kokeilla kassan ohi juoksemista. Kyllä hätä keinot keksii. Asumisessa voisi siirtyä talon- ja asunnonvaltaukseseen, tyhjät tilat tarvitsijoille.

Aikojen parantuessa eletään sitten reilummin, eikö niin? Väliaikais-ta kaikki on vain.

Ensimmäinen keino vaikeina aikoina käyttöön otettavaksi, joka on rehellinen ja ylipäätään suositeltava, on lähimmäisapu. Myös omista ja toistenkin eduista voi itse kukin hie-man luopua ja joustaa. Arvoisat luotonvalvojat ja päälliköt, koska olette viimeksi antanut firmanne kuluttaja-asiakkaalle ylimääräistä joustoa, ettekä suoraviivaisesti panneet haastetta niskaan?

NIMIMERKKI: JUKKA 6-V

Mamman kanssa baarissa

Me ollaan Mamman kanssa käyty monta vuotta yhdessä hienossa baarissa Puna-Vuoressa. Sieltä saa oikeen viinaakin, mutta Mamma ottaa aina teen ja mä saan kahvin. Mutten jäätelöä, siellä ei kuulemma ole semmosta.

Ja me istutaan isossa pöydässä, jossa on kuulusia ihmisiä. Yks setäkin kerää kaameesti tauluja ja yks toinen tekee runoja. Vaikka kyllä mäkin osaisin.

Tuli uusi baaritäti, semmonen vaalea, aika vanha, varmaan joku 30-vuotta. Ja se myy sitä viinaa ja kahvia kanssa.

Mamma sano sille että me ollaan huonoja asiakkaita kun me ostetaan vaan neljällä eurolla. Se vaalee täti hymyili ja sano että kaikki asiakkaat on hyviä. Mä ainakin oon hyvä, vaikka en laskennossa.

Viikon päästä mentiin taas baariin. Siellä oli vaan kahvia eikä teevettä Mammalle ollenkaan. Baaritäti sano et se keittää just sen veden. Mut mä näin kun se menikin tupakalle ulos sen kavereiden kanssa. Mamma sano mulle et mitä se siellä seurustelee. Mun mielestä se kyllä vaan jutteli.

Mä menin baaritiskin luo oottaan että se täti ja vesi tulis. Täti tuli, muttei vettä. Sit se tajus ja toi lopuks Mammalle sen teen ja pudotti pöydälle 2 euroa niinku vahinkonkorvaukseks. Mamma oli vihainen ja sano mulle, että se on tuhmaa heittää se raha niinku luo koiralle ja ettei hän ole kahden euron vaivanen. Mä en ymmärrä mitä Mamma sillä meinas, onhan se kyllä muuten vähän vaivanen kumminkin. Aina pistää johonkin paikkaan. Ja on sitä joskus paikattukin.

Taas viikon päästä mentiin sinne

baariin ja olis pitäny arvata. Se vaalee vanha täti oli taas siellä vaanimassa eikä vettä ollut. Mamman kannattas juoda kahvia tai viinaa, sitä siellä kumminkin on. Saihan se lopuks sitä vettä ja nyt se baaritäti ei mennyt ulos vaan jäi tiskin viereen pitämään hovia sen kaverien kanssa. Niin Mamma sano. Mä kyllä ihmettelin, kun ei sillä tädillä mitään kruunua ollu, niinku telkkarissa kerran yhdellä Krissellä.

Ja kun me lähdettiin pois ja moikat-tiin, niin ei se täti välittäny yhtään, se vaan oli kai lamaantunu tai jotaki.

Mä pyydän Mammalta, et mentäs johonkin toiseen baariin, missä olis jäätelöä ja semmonen täti joka olis herttanen ja hymyilis, muttei kummiska-halais eikä nipistäs poskesta. Karkin vois kyllä antaa.

Uudet jäsenet

22.10.2008

Laaksonen, Timo
Key Account Manager
Lindorff Oy
PL 20
20101 Turku

Rautiainen, Paula
Myyntireskontra ja luotonvalvonta,
ryhmävetäjä
Vapo Oy / viite Paula Rautiainen
Yrjönkatu 42
40100 Jyväskylä

Strengell-Hytönen, Outi Susanna
Team Leader
Sergel Oy
P.O.BOX 16
00521 Helsinki

Tulkki, Salla Taija Tuulikki
lakimies
Intrum Justitia Oy,
Lakiasiaintoimisto Lainvoima
PL 170
00811 Helsinki

Jaatinen, Tarja Helena
asiakaspalvelupäällikkö
OP-Kotipankki Oyj
PL 1020
00101 Helsinki

09.01.2009

Savolainen, Emmi Kristiina
Myyntireskontra ja
luotonvalvontatiimin jäsen
Vapo Oy
PL 22
40101 Jyväskylä

Leppänen, Tiina
Collections Specialist
Ge Money Oy
Kuortaneenkatu 2
00510 HELSINKI

Rutanen, Satu Johanna
Vapo Oy
PL 22
40101 Jyväskylä

Luukanen, Lauri Mikael
Lindorff Oy
Joukahaisenkatu 6
20101 Turku

Lahti, Mari Kristiina
Svea Ekonomi Ab, filial i Finland
Atomitie 2 C
00370 Helsinki

Sipilä, Heikki Johannes
Asiantuntija
Luottokunta
Itälahdenkatu 22 a
00050 Luottokunta

Jalonen, Elisa Katariina
Line Instructor
American Express
Arkadiankatu 2
00100 Helsinki

Eskola, Teija
rahoituskäsittelijä
SVEA RAHOITUS
Atomitie 2 C
00370 HELSINKI

Honko, Sini Kristiina
Perintäkäsittelijä
Svea Perintä Oy
Atomitie 2 C
00370 HELSINKI

Haastattelussa **ELISA JALONEN**

Kuka olet, missä työskentelet ja mitä teet?

Olen Elisa Jalonen ja työskentelen American Expressillä luotonvalvontaosastolla.

Millä alalla yritys toimii?

American Express toimii rahoitusala-
lla. Yhtiö on maailmanlaajuinen luoto-
to- ja maksukortteja, matkasheckejä
sekä matka- ja rahoituspalveluja tar-
joava yritys. Yhtiöllä on noin 70 mil-
joonaa kortinhaltijaa ympäri maail-
maa. American Express on perustettu
vuonna 1850 ja se on toiminut Suo-
messä vuodesta 1979 saakka.

**Mikä sai sinut liittymään Luottomie-
hiin? Mitä kautta sait tietoa Luotto-
miehistä?**

Olen kuullut Luottomiehistä työpai-
kallani ja olen monasti selaillut Luot-

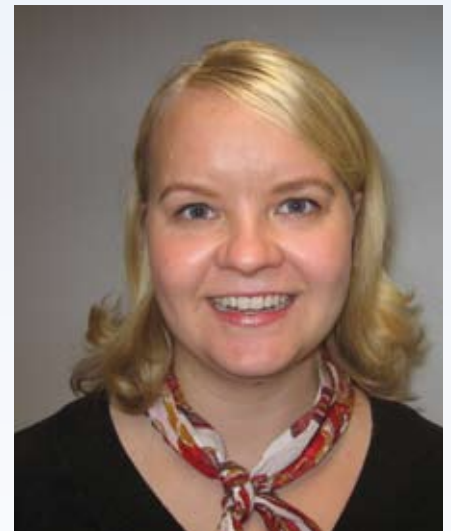
tolinkkiä. Lopulta työkaverini sai
minut innostumaan liittymisestä yh-
distykseen.

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

Uutena jäsenenä olen avoin kaikelle
uudelle ja odotan jo seuraavaa tapaa-
mista, jossa pääsen tutustumaan mui-
hin jäseniin.

**Minkälaisia aiheita haluaisit käsitel-
tävän Luottolinkki -lehdessä?**

Uusi tieto on aina hyödyllistä, joten
kaikki lehdessä käsiteltävät jutut kiin-
nostavat!



Taantuma ja luotonhallinta

Luottomyyntiä on harjoitettu reilun kymmenen vuoden ajan hyvissä taloudellisissa olosuhteissa. Yritysten taloudellinen asema, kotitalouksien ostovoima ja kansantalouden tila ovat jatkaneet vahvistumistaan aina 1990-luvun puolesta välistä lähtien. Tämän myötä konkurssien määrä on laskenut tasolle, jota alemmaksi avoimessa markkinataloudessa voisi olla vaikea päästä.

Suomesta kehittyi noususuhdanteen aikana maa, jossa luotolla myynti on ehkä turvallisempaa kuin missään päin maailmaa. Perustunnollinen kansanluonne yhdistettynä hyvään taloudelliseen tilanteeseen on pitänyt huolen siitä, että asiakkaiden maksusuoritukset ovat tulleet ajallaan. Vielä kun Suomessa hyvin toimiva, mutta muualla maailmassa tuntematon tratta menettely on auttanut kotiuttamaan rahat tehokkaasti rauhallimmiltakin maksajilta, eivät luottotappiot ole päässeet nakertamaan yritysten tuloksia. Tätä taustaa vasten ei ole mikään ihme, ettei luotonhallinta ole ollut yritysten tärkeimpiä kehitysalueita lähivuosina.

Olikohan Platon vai Sokrates, joka totesi, että ajan kulku on kuin istuisi liikkuvilla rattailla selkä menosuuntaan. Ikinä ei voi tietää mitä tuleman pitää. Ihmiselle syntyy helposti harha, että näkemällä menneisyyteen ja analysoimalla nykyhetkeä voisi vakuuttua tulevasta. Tilauskirjojen pullistellessa on ollut vaikea nähdä mitä tuleman pitää. Tilauskirjathan ovat edustavinaan tulevaisuutta, mutta sekin kuvaa luonnollisesti vain nykyhetkeä – sitä, että on paljon tilauksia. Ei muuta.

Taantuman myötä tilanne ja siten myös asenteet ovat muuttuneet hyvinkin nopeasti. Luotonhallinta on

noussut yritysten toiminnassa entistä arvostetumpaan rooliin. Jos ennen menttiin uuteen asiakkuuteen myynti ja tilauskirjat edellä, mennään nyt selusta ensin varmistaen. Onkin ensiarvoisen tärkeää, että luotonhallinta on valmis ottamaan haasteen vastaan ja astumaan entistä suurempiin saappaisiin.

Taantuman aikana on tärkeintä, että yritys tiivistää rivinsä suhteessa myyntisaatavien hallintaan mahdollisimman nopeasti. Johdon tuki on näinä aikoina helppo saada, mutta myös kaikkien muiden asiaan vaikuttavien henkilöiden on tultava yhteen rintamaan – erityisesti myyntihenkilöstön. Rivien tiivistämisessä auttaa, kun kaikki ymmärtävät oman roolinsa riskienhallinnassa ja tietävät miten heidän tulisi toimia Tässä auttaa konkreettinen, kattava ja myynnin näkökulmasta laadittu kirjallinen luottopolitiikka.

Myyjät ovat hyviä tuntosarvia kentällä liikkeessään. Heiltä on mahdollisuus saada tärkeää tietoa, joka muutoin jäisi tavoittamatta. Heidän täytyy vain tietää, millaisiin asioihin kiinnittää huomiota ja olla motivoituneita tuomaan tietoa oman yrityksen luotonvalvontaan. Myyjä voi myös auttaa luotonvalvontaa perehtymään asiakkaan liiketoimintaan. Sen ymmärtäminen auttaa luotonvalvontaa hahmottamaan asiakkaan asema muuttuvassa ympäristössä ja sitä kautta tunnistamaan kasvavat riskit. Myyjä voi toimia myös tehokkaana perijänä. Myyjän yhteydenotto tuttuun velalliseen parantaa olennaisesti yrityksen asemaa muihin velkoihin nähden.

Taantuma lisää olennaisesti luotonhallinnan työmäärää. On entistä vaikeampi ennustaa mistä suunnasta ongelmia on odotettavissa. Tämä on luonnollisesti hyvin riippuvainen asiakaskunnan rakenteesta. Tällöin on hyvä muistuttaa mieliin, että luottoriski muodostuu asiakkaan ostojen määrästä ja luottokelpoisuudesta. Toisin sanoen kannattaa suunnata omia resursseja niihin asiakkaisiin, joilla on suurimmat saldot. Li-



an usein luotonhallinnassa jäädään turhan pitkään askaroimaan niiden riskien kanssa, jotka realisoituessaan eivät aiheuttaisi merkittäviä taloudellisia seuraamuksia. Toki ne pitää hoitaa, mutta enemmän prosessiajattelulla.

Asiakkaiden saldot on helppo selvittää, mutta luottokelpoisuuden arviointi on taantuman myötä entisestään vaikeutunut. Suurin ongelma lienee tiedon nopea vanhentuminen. Esimerkiksi suurin osa julkaistusta tilinpäätöksistä edustaa edelleen vuotta 2007, joka oli monelle yritykselle historian paras. Hiljalleen saamme yhä enemmän tietoa vuodelta 2008, jolloin monen yrityksen käänne huonompaan tapahtui. Kuluvasta vuodesta on tulossa monelle yritykselle historian huonoimpia, mutta niihin lukuihin pääsemme tutustumaan vasta vuoden 2010 aikana. Näinhän tilinpäätösten julkaisu-aikataulu on aina kulkenut, mutta ongelma siitä tuli kun taloudessa tapahtui voimakas käänne huonompaan. Tilinpäätökset antavat tästäkin huolimatta hyvän kuvan siitä, millaiset edellytykset yrityksellä on ollut kohdata taantuma. Se poikke-

us edelliseen lamaan verrattuna on, että suuremmat velat eivät välttämättä ole yritykselle ylitse pääsemätön rasite johtuen historiallisen alhaisesta korkotasosta. Toisaalta lisärahoituksen saatavuus on kiven alla, joten kannattaa kiinnittää erityistä huomiota yrityksen maksuvalmiuteen. On ennustettu, että niin sanotut likviditeettikonkurssit tulevat lisääntymään.

Omavaraisuusaste on perinteisesti ollut merkittävin muuttuja luottokelpoisuutta arvioitaessa. Mitä tulee esimerkiksi luottoluokituksiin, niin voisi hieman karrikoiden sanoa, että muu informaatio on analysoinnin kannalta lähinnä kosmeettista. Korkea omavaraisuus antaaakin hyvät valmiudet sopeutua vaikeampiin oloihin. Luottotiedoissa olevia tunnuslukuja analysoitaessa kannattaa selvittää tilinpäätöksen liitetiedoista hallituksen esitys maksettavasta osingosta. Luottotietoyhtiöiden valmiiksi laskettujen tunnusluku-kohtalla on ongelmana, että tilikauden osalta maksetut osingot eivät alenna yhtiön omavaraisuutta. Avokätisten osinkojen myötä vakavarai-

selta näyttänyt yhtiö voikin muuttua kädestä suuhun eläväksi velalliseksi, jonka tase ei kestä merkittäviä tappioita. Taseen liitetietoihin perehtyminen on muutoinkin erittäin suositeltavaa. Suurimpien asiakkaiden osalta olisi syytä tehdä omat tilinpäätösanalyysit kerran vuodessa.

Tilinpäätöksissä kannattaa kiinnittää huomiota myös niiden julkaisemiseen. Nousukaudella oli tyypillistä, että yhtiöt julkaisivat tilinpäätöksensä kultakin vuodelta. Yritysten periaatteelliset syyt olla julkaisematta tilinpäätöstä ovat selkeästi vähentyneet. Nyt yritys kannattaa ottaa tarkasteluun, jos tilinpäätöksen julkaisu alkaa viivästyä.

Maksukäyttäytymistä koskevat tiedot varoittavat todennäköisesti nopeimmin asiakkaan muuttuneesta taloudellisesta tilanteesta. Käyttöpääoman huvetessa on helpointa jättää aluksi pienimmät ja helposti korvattavat tavarantoimittajat odottelemaan rahojaan. Onneksi tämä näkyy useimmiten verrattain nopeasti luottotietoyhtiöiden maksutapaa kuvaavassa informaatiossa. Edellisen laman aikana luottotietoyhtiöillä ei ollut näin sys-

temaattista ja kattavaa tapaa kerätä informaatiota. Luonnollisesti myös oman reskontran tulee olla jatkuvan seurannan kohteena.

Kuluva aika antaa hyvät mahdollisuudet saada voimavaroja myös yrityksen asiakas- ja luotonhallintajärjestelmien kehitystyöhön. Esi-merkiksi jos asiakaskunta on laaja, kannattaa harkita sovellustason linjayhteyksiä muun muassa luottotieto- ja perintäyhtiöihin. Tällöin työskentely nopeutuu ja tietojen käsittely tulee systemaattisemmaksi. Samoin luottorajan määrittäminen järjestelmiin on erittäin järkevä kehityshanke. Luottorajat ovat käytännössä ainoa keino pitää laajemman asiakaskunnan osalta huolta siitä, etteivät asiakkaan saatavat pääse kasva-

maan liian suuriksi. Taantumankin aikana on lohdullista tietää, että yritykset eivät mene konkurssiin ilman syytä. Konkurssin yllättävyys on usein hyvinkin subjektiivista ja syynä yllättävyyteen on usein vajavainen tieto. Informaatiota on onneksi yllin kyllin tarjolla. Sen hankkimisessa ja analysoinnissa tulee vain nähdä hieman vaivaa.

Mediatiedot 2009

Julkaisija Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:

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

Ilmoitustilan myyjä

Mikko Kallankari, 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

Aineistotiedustelut:

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

Aineisto-osoitte:

Ilmoitushinnat

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

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

Tekniset tiedot

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

Maksuosoitte

Maksun saaja: Luottomiehet ry
Pankkiyhteys: Nordea 208918-73866

Reklamaatit

Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatit 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.

Ilmoitusten peruuttaminen:

Viimeistään 14 vrk ennen aineistopäivää.
Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.

Ilmestymispäivät Nro

2/09
Painos:

Aineisto	Ilmestyy
3.4.2009	24.4.2009
1000 kpl	

ISSN 1457-7909

Luottolinkki
LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

Luottotutkinnon 20. ryhmä käynnistyi marraskuussa

Noin 40 luotto- ja perintäalalla toimivaa henkilöä aloitti luottotutkinnon opinnot viime marraskuussa. Käynnistynyt ryhmä on kooltaan poikkeuksellisen suuri. On hyvin mahdollista, että tämä johtuu vallitsevasta taloustilanteesta. Luoton hallinnan ja perintäasioiden merkitys korostuu talouden tilan heiketessä.

Luottotutkinnon opinnot on yleensä käynnistetty keran vuodessa. Mutta koska kiinnostusta luottotutkintoa kohtaan on ilmaantunut viime marraskuun aloituksen jälkeen, luottotutkinnon opinnot on suunniteltu käynnistettäväksi myös kevätkaudella 2009. Hakuaika päättyy huhtikuun puolivälissä ja opiskelu alkaa 7.-8.5.2009. Syksyn aloitus on perinteiseen tapaan marraskuussa, 11.-12.11.2009

On hienoa, että luottotutkinnon suosio jatkuu. Tutkinnon suorittajia on jo reilusti yli 600. Vuoden vaihteessa jälleen lähes 30 opiskelijaa sai luottotutkinnon opinnot päätökseen. Luottomiehet ry on kutsunut valmistuneet kevätiltamiinsa ja luovuttaa siellä heille LTS-diplomit.

Luottotutkinto täyttää pian 20 vuotta. Ensimmäiset opiskelijat aloittivat Markkinointi-instituutin yhdessä Luottomiehet ry:n kanssa suunnitteleman luottotutkinnon opiskelun 1989 ja he valmistuivat seuraavana vuonna 1990. Laskutavasta riippuen 20 vuotta tulee täyteen joko tänä syksynä tai vuonna 2010.



19. Luottotutkinto päättyi vuoden vaihteessa.

Opiskele joustavasti työn ohessa

Luotto- tutkinto

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

Koulutus toteutetaan joustavana monimuoto-opiskeluna. Opiskelu kestää vuoden ja sisältää 8 seminaaripäivää. Haku päättyy 15.4. Opiskelu alkaa 7.-8.5.

Tutustu www.markinst.fi

Lisätietoja puh. 010 473 61

- Kaisa Kassi, kaisa.kassi@markinst.fi
- Ulla Hakkarainen, ulla.hakkarainen@markinst.fi



OLET HYVÄ.
HUOMENNA VIELÄ PAREMPI.

Muistilista

Kevätiltamat 26.3.2009

Luottotutkinto alkaa 7.-8.5.2009



Nimitiedot	
Sukunimi	Etunimet (kutsumanimi alleviivattava)
Syntymäaika	Arvo tai ammatti
Puhelinnumero suuntanumeroineen	Matkanumero
e-mail	Muu mahd. tieto
Osoitetiedot/laskutustiedot	
Yritys	Lähiosoite
Postinro- toimipaikka	Muu osoite haluttaessa (mahd. kotiosoite)
Työsuhtetiedot	
Työnantajan toimiala esim. kuljetusala jne	Tehtävänimike esim. luotonvalvoja
Tehtäväkuvaus	
Muuttuneet tiedot	
Nimenmuutos (Vanha nimi)	Uusi nimi
Arvo/ammatti Uusi	Puhelinnumero Uusi
e-mail Uusi	
Vanha laskutusosoite Yrityksen nimi	Uusi laskutusosoite Nimi
Osoite	Postitoimipaikka
Työsuhtetiedot	
Työnantajan toimiala	Tehtävänimike
Tehtäväkuvaus	
Voimassaolopäivä/Muutos voimassa alk.	

Haen Luottomiehet- Kreditmännen ry:n jäseneksi ylläolevin perustein sekä sitoudun noudattamaan yhdistyksen sääntöjä. Tietojani voidaan luovuttaa markkinointitarkoituksissa.

paikka ja päiväys

hakijan allekirjoitus



Kuva liitteenä

Hallituksen päätös



Hyväksytty



Hylätty

Päiväys

Puheenjohtajan allekirjoitus

Jäsenhakemukset toimitetaan osoitteella: Consista Oy, Kaivokatu 10 C 4 krs, 00100 Helsinki
Puh.09-6225 715, fax 09-6225 725, matkapuh. 040-500 4047

Ote yhdistyksen säännöistä.

2§ Yhdistyksen tarkoituksena on edistää luottoalan tuntemusta ja kehitystä:

- järjestämällä jäsenilleen esitelmä-, keskustelu- ja tiedotustilaisuuksia yhdistyksen toimialaan kuuluvista kysymyksistä
- seuraamalla luottoalan kehitystä myös ulkomailla
- harjoittamalla kustannus-, julkaisu-, kurssi- ja koulutustoimintaa sekä
- antamalla lausuntoja ja tekemällä alaa koskevia aloitteita.