

# Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

2/2009

- 
- Luottomiesten iltamat s. 8
  - Kevätkokouskutsu s. 6
  - Luottorajan määrittely ja käyttö s. 30

## K U S T A N T A J A

Luottomiehet - Kreditmännen 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 4400  
Risto Suviala puh. 075 325 5607  
Jukka Yli-Sirniö puh. 040 505 3850

## 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  |
| Luottomiehet kutsu.....                                  | 6  |
| Luottomiesten iltamat .....                              | 8  |
| Luottomiehet - Kreditmännen ry<br>toimielimet 2009 ..... | 12 |
| Luottomiehet – Kreditmännen ry:n                         |    |
| Lakitoimikunnan palsta.....                              | 14 |
| Koulutustoimikunta.....                                  | 16 |
| Fecma.....                                               | 18 |
| Uudet jäsenet .....                                      | 27 |
| Haastattelussa Antti Kilpelä .....                       | 27 |
| Ratman.....                                              | 29 |
| Luottorajan määrittely ja käyttö.....                    | 30 |



## Vaihtelevissa tunnelmissa

Elämme Suomessa edelleen hyvin vaihtelevissa tunnelmissa. Alkuvuonna taloudenluvut ovat olleet karua kuunneltavaa. Asiantuntijat ennakoivat ettei suurta muutosta tulla näkemään vielä tämän vuoden aikana. Valtameren takaa kantautuu kuitenkin jo positiivisiakin signaaleja, joihin myös pörssikurssit ovat reagoineet maailmanlaajuisesti. Mielenkiintoisen näkemyksen asiaan antoi maaliskuun alussa meidän Luottomiesten hyvin tuntema kansantaloustieteilijä Paavo Okko, TSE exen talouskatsauksessa. Hänen BKT:n viime vuosien sekä tulevaa kehitystä kuvaava käyränsä on lähes yhteneväinen vuosin 87 - 94 tilanteen kanssa. Paavo näkee, että vuosi 2009 on yhteneväinen vuoden 1991 kanssa, jolloin nähtiin tuonaikaisen laman pohjat ja tilanne kääntyi kasvuksi. Toivottavasti tulevat Credit Managementtiläiset saavat mahdollisuuden kuulla Paavon ajankohtaisista ajatuksista enemmän syksyllä. Koulutusohjelma starttaa marraskuussa.

Kirjoitan tätä tekstiä kaihoa, mutta samalla pientä helpotusta tuntien. Teksti tulee olemaan osaltani viimeinen Luottolinkin päätoimittajana. Kahdeksan Luottolinkkiä sitten lupauduin tehtävään kahdeksi vuodeksi. Olen täyttänyt tämän toimitusneuvostolle antamani lupauksen, on tullut aika antaa päätoimittajan vastuu seuraajalleni ja siirtyä toimittajan palille toimitusneuvostoon.

Toimiminen päätoimittajan tehtävässä on ollut antoisaa, mutta samalla ajoittain ajallisesti haastavaa. Onneksi käytössäni on ollut toimitusneuvoston tuki, joka on monessa tilanteessa ollut korvaamatonta. Lehteen on saatu myös lukuisia kirjoituksia laajalta Luottomiesjoukolta, kiitos teille kaikille. Haluan kiittää myös käyttämämme painotalon yhteyshenkilöämme Raimo Elovaaraa, joka tuntuu taikovan lehden vaikka tyhjistä. Ilman Raimoa lehden teko olisi erittäin työlästä, jopa mahdotonta. Toivottavasti yhteistyösi Luottolinkin parissa voi jatkua tulevaisuudessakin.

Kevätretken kautta kesää kohden,

*Sami Vesto*  
päätoimittaja



**Luottomiehet –  
Kreditmännens r.y.**

## Syvään veteen vai positiivisia signaaleja?

Luottomiesten kevätiltamat vietettiin torstaina 26.3.2009. Oli mukava kohdata vanhoja kasvoja ja vaihtaa ajatuksia uusien tuttavuuksien kanssa. Tarjolla oli tietysti myös hyvää ruokaa, virkistävää juomaa ja elävää musiikkia. Kiitos järjestäjille ja onnea Luottotutkinnon suorittaneille!

Iltamien vierailevan puhujan esityksestä jäi mieleen rekrytointiin liittyvä kommentti: ”Rekrytoimme asennetta ja muut asiat voimme kouluttaa.” No ei asia toki ihan näin mustavalkoinen varmaan ole, mutta asenteella on toki suuri merkitys ja se voi olla viimeinen erottava tekijä tiukassa kilpailutilanteessa. Osaamista olisi toki myös mukava olla ja mitä enemmän sen parempi. Oltaessa tilanteessa jossa osaaminen on tasavertaista, alkaa eroja syntyä asennepuolella. On sitten kyse välierämat-sin voitosta tai projektin hallitusta läpiviennistä sovitussa aikataulus-sa, asenteella on vaikutusta. Täytyy-pä pitää tuo viisaus mielessä pelkän cv:hen tuijottamisen sijaan.

Mukavaa on ollut lukea myös positiivisia uutisia kaiken synkistelyn keskellä. Vientitilauksia on saatu ja lomautettuja työntekijöitä on useam-massa yrityksessä kutsuttu takaisin töihin. Onko tässä sitten ollut asen-teella vaikutusta? No enpä tiedä sii-

tä, mutta tilauksen napannut myyjä on taatusti palkkansa ansainnut.

Eivätkä ne hyvät uutiset kum-ma kyllä tähän lopu. Kuluttajien ta-lousluottamus on elpynyt kuluttaja-barometrin mukaan. Yhdysvaltain teollisuustilaukset nousivat yllättä-en helmikuussa kun ne vielä tammi-kuussa olivat miinuksella. Helsingin pörssin OMX -indeksi on noussut toistakymmentä prosenttia maaliskuun alusta. Myös Kiinan talouden on uutisissa kerrottu kohenevan. On outoa, mutta miellyttävää kuul-la vaihteeksi näitä uutisia. Yritysten välinen luottamuspuola on kuitenkin vielä voimissaan ja talouden mittarit osoittavat pakkasen puolelle.

Asunovelallisenä olen tyytyväi-senä seurannut nykyistä korkokehi-tystä. Yllätykseni olikin suuri kun sain pankissa kuulla korkojen olevan nousemaan päin. Tässä oli tosin kyse sijoituspalvelujen myynnistä ja siihen oleellisesti liittyvästä potentiaalisesta korkotuotosta. Korkokehityksen arvioinnissa lienee siis vaikutusta sillä ollaanko myymässä vai ostamas-sa. Vai oliko tässä sitten kyse asen-teesta, positiivisesta sellaisesta?

Keväisin terveisin  
*Tomi Tupola*

**Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy  
vaivattomasti Internetissä osoitteessa [www.luottomiehet.fi](http://www.luottomiehet.fi) -**

**Ota yhteyttä linkin alta.**

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

**Maarit Tikka / Oy Teboil Ab  
sähköposti [maarit.tikka@teboil.fi](mailto:maarit.tikka@teboil.fi),  
puh. 020 470 0312**



**Luottomiehet —  
Kreditmännens r.y.**

## **KUTSU**

*Luottomiehet - Kreditmännens ry:n varsinainen kevätkokous pidetään tänä vuonna keskiviikkona 20.5.2009 klo 12.00 alkaen Helsingin Kauppatorilta lähtevällä Sun Lines-aluksella. Ennen kokousta saaristomaisemissa lounas ja kokouksen jälkeen vierailu Suomenlinnassa.*

*Kevätkokouksessa käsitellään sääntöjen 9 §:ssä mainitut asiat.*

*Yhdistys tarjoaa tämän merellisen makuelämyksen jokaiselle ajoissa ilmoittautuneelle yhdistyksen jäsenelle.*



**Päivän ohjelma:**

**klo 12.00**

**”Astu laivaan” Helsingin Kauppatorin  
Kolera-allas (Sun Lines)**

**klo 12.00 - 14.00**

**Kokous ja lounas Sun Linesilla**

**klo 14.15 - 16.15**

**Suomenlinnassa opastettu kävelykierros**

**klo 17.00**

**Paluu Kauppatorille**

---

**Sitovat ilmoittautumiset 7.5.2009 mennessä Luottomiesten**

**web-sivuilla: [www.luottomiehet.fi](http://www.luottomiehet.fi)**

**- tai sähköpostitse kerhomestarille: [katja.kyntaja@kesko.fi](mailto:katja.kyntaja@kesko.fi)**

*Kevätiltamissa oli suuryleisö: yli 120 luottomiestä ja -naista.*



TEKSTI ANNE BJÖRK JA KUVAT RISTO SUVIALA.

## Luottomiesten iltamat 26.3.2009

Luottomiesten iltamien pito-  
paikkana oli toista kertaa  
Kasarmikadulla sijaitseva  
ravintola Kaarle XII. Tämä  
helsinkiläisten hyvin tuntema  
juhlapaikka toimii vuonna 1901  
valmistuneessa Nylands Nation  
–osakunnan omistamassa  
talossa. Juhlasalissa meitä var-  
tioivat osakunnan merkkihen-  
kilöt varmaankin aika pitkältä  
ajalta. Onhan kyseessä Suomen  
vanhin osakunta, joka on perus-  
tettu alun perin vuonna 1643  
Turun Akatemian osakunnaksi.  
Helsinkiin osakunta muutti  
yliopiston siirron yhteydessä  
vuonna 1827. Osakunta toimi  
kaksikielisenä vuoteen 1905,  
jolloin perustettiin Eteläsuo-  
malainen osakunta Uudenmaan  
suomenkielisille opiskelijoille.

Yhdistyksen puheenjohtaja Mat-  
ti Rahikka toivotti meidät tervetul-  
leiksi tilaisuuteen. Matti kertoi illan  
ohjelmasta. Perinteisesti iltamien oh-  
jelma koostuu hyvästä ruoasta, vir-

kistävästä juomasta ja elävästä mu-  
siikista. Mutta tällä kertaa Matti  
yllätti meidät, normaalin ohjelman  
lisäksi meille oli järjestetty yllätys-  
esitys. Matti lupasi esityksen ja ruo-



*Pertti Pennanen (vas.) ja Rainer Komi pohtivat talouskriisin merkitystä luottoalalle.*



*Illan yllätysesiiintyjä Tom Lundberg.*



*Tom Lundbergin esityksen teema.*

kailun jälkeen kukittaa Luottotutkinnon suorittaneet, naiset pitkin halauksin ja miehet kättelyin.

Illan yllätysosuudesta vastasi Tom Lundberg Advisor Finland Pro Oy:stä. Tomin esityksen aiheena oli "Ole oman kohtalosi herra". Tom viestitti meille kuulijoille, että vaikka BKT laskee ja työttömyys nousee, niin meidän jokaisen tulee ottaa komentoonsa oma elämänsä. Vain näin voi itse olla oman elämänsä kapteeni ja aina on kyse omista valinnoista. Menestyminen elämässä tulee itsensä johtamisesta ja on myös kiinni omasta asenteesta. Jokaisen tulee myös kasvaa omien vahvuksiensa avulla. Tomin mielestä jokaisen tulee olla innostunut työstään, eikä sen toimialankaan tarvitse olla niin seksikäs. Vain kymmenen prosenttia menestyksestä tulee kompetenssista



*Maarit Tikka ja Olli-Pekka Pitkäjärvi nauttivat illan tunnelmasta.*



ja se loppu on selitettävissä asenteella. Tomin viesti oli siis, että meillä jokaisella on valtaa itseemme ja sitä tulisi käyttää tavoitteiden asettamiseen, eikä vain purjehtimiseen vaillo päämäärää. Samaan aikaan Tomin luennon kanssa meille tarjottiin alkuruoaksi jokirapu caesarsalaattia tai kanttarellisavuporokeittoa. Pääruokana oli savustettua nieriää, metsäsienikastikkeella tai maissikanaa Provencen yrttipperunoilla. Jälkiruoaksi oli valkosuklaa crème Brûléea

*Koulutustoimikunnan puheenjohtaja Terhi Hakkarainen jakamassa diplomeita Luottotutkinnon suorittaneille. Vieressä hallituksen puheenjohtaja Matti Rahikka. Diplomaa ja stipendiä vastaanottamassa parhaan arvosanan suorittanut Satu Salakka.*



*Tommy Dolivon yhtyeen musiikki imaisi yleisön tanssimaan.*

marjasalaatilla. Hyvää oli.

Tässä vaiheessa päästiinkin jo jakamaan Luottotutkinnon suorittaneiden diplomien jakoon ja kukittamiseen, jonka suorittavat yhdistyksen puheenjohtaja Matti Rahikka ja koulutustoimikunnan puheenjohtaja Terhi Hakkarainen ja hallituksen jäsen Arto Kallio. Kaikki saivat halauksen joko Matilta tai Terhiltä. Luottotutkinnon parhaina palkittiin Satu Salakka (Ruokakesko Oy), Tiia Junno (Suomen Asiakastieto Oy) ja Tiina

Kauhanen (Svea Perintä Oy). Luottolinkki onnittelee kaikkia Luottotutkinnon suorittaneita.

Luottotutkinnon suorittaneiden kukittamisen jälkeen oli jo musiikin vuoro. Nylands Nation –osakunnan tiloissa on tanssittu 1930-luvulla Dallapé orkesterin kera, mutta meillä bändi oli onneksi hieman nuorekkaampi ja vauhdikkaampi. Illan musisoinnista vastasi yhdistyksen luottobändi Tommy Dolivon yhtye ja meille tila tanssimiseen.

## **Luottotutkinnon suorittaneet 2009**

Jaana Aaltonen  
Eija Backman  
Hannu Heikkinen  
Sari Holm  
Tiia Junno  
Minna Kasakkamäki  
Tiina Kauhanen  
Maarit Keskitalo  
Noora Korhonen  
Tero Matintalo  
Mirva Nättiäho  
Tarja Pakarinen  
Kristiina Pohtala  
Teija Pärssinen  
Pirkko Raunio  
Virpi Roini  
Satu Salakka  
Anniina Salonsaari  
Emmi Savolainen  
Seela Siljamäki  
Melina Suves  
Taina Suvitie  
Nina Tuomola  
Vedenpää Merja

*Helpotuksen tunne huokuu Luottotutkinnon suorittaneista. Eturivissä stipendin saaneet Satu Salakka (vas.) ja Tiina Kauhanen (kesk.). Kolmas stipendin saaja Tiia Junno ei päässyt iltamiin.*



# LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNE

## 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

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

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

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

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

**Jukka Yli-Sirniö**  
Toimitusneuvoston jäsen  
DHL Freight (Finland) Oy  
Puh. 040 505 3850  
jukka.yli-sirnio@dhl.com

## LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

**Kristiina Airaksinen**  
Sergel Oy  
Puh: 020 404 0732  
kristiina.airaksinen@sergel.com

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

**Tuula Lehtonen**

**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 Kapital Oy  
Puh. 0207 409 318  
sari.merivalli@aktivkapital.fi

**Sari Koskela**  
Sergel Oy  
Puh. 020 4042 894  
sari.koskela@sergel.com

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

**Hanna Tuohimäki**  
Asianajotoimisto Lahti & Co Oy  
Puh. 075 325 5657  
hanna.tuohimaki@duettogroup.fi

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

## KOULUTUSTOIMIKUNTA

**Terhi Hakkarainen**  
Puheenjohtaja  
Duetto Group Oy  
Puh. 075 325 5603, 050 442 9699  
terhi.hakkarainen@duettogroup.fi

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

**Tero Pyhältö**  
TrygVesta Garanti  
Puh. 020 780 5792, 050 352 0720  
tero.pyhalto@trygvestagaranti.fi

# N RY TOIMIELIMET 2009

**Anne Ailio**  
Suomen Asiakastieto Oy  
Puh. 09 1488 6563, 050 336 0955  
anne.ailio@asiakastieto.fi

**Maarit Tikka**  
Oy Teboil Ab  
Puh. 020 470 0312, 040 538 7568  
maarit.tikka@teboil.fi

**Arja Westerholm**  
Soliditet Finland  
Puh. 09 2534 4400, 040 840 6345  
arja.westerholm@bisnode.com

**Tarja Mavroudis**  
American Express Services Europe  
Limited  
Puh. 09 6132 0317, 040 861 4823  
tarja.k.mavroudis@aexp.com

**Kim Ahola**  
Experian Oy  
Puh. 050 300 8388  
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 Ijäs**  
TrygVesta Garanti  
Puh. 050 525 0157  
sami.ijas@trygvestagaranti.fi

**Mikko Kallankari**  
Oy Eu-Li Lights Ltd  
Puh. 044-3217787  
mikko.kallankari@eulilights.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 44400  
hanna.maunu@dnbnordic.com

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

**Jukka Yli-Sirniö**  
DHL Freight (Finland) Oy  
Puh. 040 505 3850  
jukka.yli-sirnio@dhl.com

## 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

## Muistilista

Kevätkokous ja –retki ..... 20.05.2009..... Helsinki

Luottoseminaari..... 17.-18.09.2009 ..... Tallinna

Credit Management 4 ..... 15.09.2009..... Hakuaika päättyy

Luottolinkki 3/2009..... 28.08.2009..... Seuraava lehti ilmestyy

# Lakitoimikunnan **palsta** .....

**Yhdistyksemme lakitoimikunta haastattelee tällä palstalla eri viranomaistoja. Haastatteluvuorossa on nyt Ulosottojohtaja Juhani Toukola Oikeusministeriön Oikeushallinto-osastolta.**

## Haastatelluille esitetyt kysymykset:

- 1) Esittele itsesi, mitä teet ja kauanko olet ollut alalla?
- 2) Onko ulosottomiehillä muita kuin ulosottotehtäviä?
- 3) Kuinka paljon ulosottomiehistä on naisia? Miksi ei puhuta ulosottonaisista?
- 4) Minkälainen koulutus ulosottomieheltä vaaditaan / edellytetään?
- 5) Mikä on vaikeinta ulosottomiehen työssä?
- 6) Mikä on hausointa / mielekkäintä ulosottomiehen työssä?
- 7) Miten taantuma / nykyinen taloudellinen tilanne näkyy ulosotossa?
- 8) Miten ulosotto uudistuu seuraavan vuoden aikana?
- 9) Oletko kalamies?
- 10) Kumman valitset; ravintolaillan kaupungilla tai illan kirjaa lukien kotona.

### 1

Olen Juhani Toukola, toimin oikeusministeriössä ulosottojohtajana, alalla olen ollut 27 vuotta.

### 2

Nykyisellään ulosottomiehet hoitavat rajoitetusti tiedoksiantotehtäviä, yleensä ulosottomenettelyyn liittyviä tiedoksiantoja, mutta eräillä alueilla haasteitakin. Lisäksi vapausrangaistusten täytäntöönpanossa on voudille kuuluvia tehtäviä. Lisäksi vouti on kaupanvahvistaja. Joissakin tehtävissä ei ole suorastaan kyse ulosotosta tai täytäntöönpanosta, esim. osamaksukauppalaan mukainen poisotto- ja tilitystoimitus on prosessina lähempänä tuomitsemista, koska siinä syntyy ulosottoperuste.

### 3

Kihlakunnanulosottomiehistä ehkä kolmannes on naisia. Voudeista naisia on vain kymmenkunta kokonaismäärän ollessa hieman yli 80. Ulosottomies on niin vakiintunut termi, ettei sitä ole katsottu olevan syytä muuttaa. Kielitoimistokin on tätä mieltä.

### 4

Kihlakunnanulosottomiehen vaatimuksena on nykyään korkeakoulututkinto tai soveltuva ammatillinen tutkinto tai ylioppilastutkinto. Nuoremmissa viranhaltijoissa on jopa juristeja. Keskiverto koulutus tällä hetkellä on ylioppilas- tai merkonomitutkinto. Virassa saa lisää ammatillista koulutusta oikeusmi-

nisteriön eri kursseilla.

Kihlakunnanvoudit ovat kaikki juristeja. Nykyään voutiakatemiat harjaannuttaa vuoden koulutusohjelmalla nuoria juristeja voudin tehtäviin.

### 5

Vaikeata voi olla monella tavoin. Jotkut asiat ovat oikeudellisesti vaikeita, joskus taas edessä on suuria käytännön pulmia eli asiat pitäisi saada toteutetuksi elävän elämän asettamin ehdoin. Vaikeaa on myös joskus epä-mukavien päätösten markkinointi.

### 6

Hauskaa on työn monimuotoisuus, koska se tapahtuu elävän elämän seassa. Näkee ja kuulee paljon, voi myös tarkastella aitiopaikalla miten

oikeudet ja velvollisuudet oikeastaan toteutuvat. Mielekästä on ehdottomasti oikeuden toteuttaminen, se on upeaa. Harva muistaa, että ulosottomies toteuttaa oikeutta.

## 7

Vielä ei näy kuin orastavasti. Asiamäärät ovat nousseet alkuvuodesta hiukan, samoin lisää velallisia on tullut asiakkaiksi. Ulosotto on sen verran viimeisenä lenkinä ketjussa, että siellä lama näkyy vähän myöhemmin kuin muualla, yleensä siinä vaiheessa kun työttömyys on kestänyt jo pitkään.

## 8

Seuraavan vuoden suurin uudistus on Valtakunnanvoudinviraston perustaminen ulosoton hallinnolliseksi keskusviranomaiseksi. Siihen yhdistetään oikeusministeriön ulosottoyksikkö ja lääninhallitusten oikeushallintoyksiköt. Virasto aloittaa 1.1.2010, jos eduskunta hyväksyy esityksen sitä koskevaksi laiksi. Uusi virasto tehostaa hallintoa ja ulosoton kehittämistä ja mm. sidosryhmäyhteistyötä.

## 9

Onkiminen on rattoisaa. Virvelillä minulta pääsi hirveän iso hauki karuun rantakiviltä Turun Ruissalossa 60-luvulla. Harmitti niin, että heitin virvelin nurkkaan.

## 10

Yhä useammin ilta kirjaa lukien. Iltilaisuuksiin kaupungilla joutuu riittävästi työn puolesta.

# Luottomiehet Golf 9.6.2009

Perinteinen Luottomiehet ry:n  
golftapahtuma järjestetään 9.6.2009  
St. Laurence Golfissa Lohjalla.

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

*Tapahtumasponsorit*



**Tarkemmat tiedot tapahtumasta lähetetään  
sähköpostilla toukokuussa!**

Varaa kalenteristasi iltapäivä 9.6.2009 ja  
varmista lisätiedot lähettämällä  
sähköposti(osoitteesi) osoitteeseen  
**[golf@luottomiehet.fi](mailto:golf@luottomiehet.fi)**

# Luottoseminaari 17.9.-18.9.2009

## TERVETULOA TALLINNAAN

### "RISKIENHALLINTA – BALTIA JA SUOMI"

Luottomiehet ry:n Luottoseminaari järjestetään pitkstä aikaa Suomen rajojen ulkopuolella naapurimaassamme Virossa! Mukana mm. Timo Tyrväinen; jatkoa vuoden 2008 seminaarin aiheeseen maailman taloustilanteesta, virolainen asianajaja Kalle Pedak; perintä Baltiassa sekä Mikko Kivinen mm. vetämässä paneelikeskustelua aiheesta "luottopolitiikka eri näkökulmista".

#### Hinnat ja ilmoittautuminen:

Ilmoittaudu ajoissa, sillä tämä seminaari saattaa täytyä nopeasti!

#### Osallistumishinnat:

450 eur (2hh) tai 550 eur (1hh)

Seminaarin sitovat ilmoittautumiset viimeistään perjantaina 21.08.2009. Ennen 15.07.2009 ilmoittautuneiden kesken arvotaan yllätyslajakortti! Ilmoittaudu Luottomiehet ry:n kotisivujen kautta tai suoraan osoitteeseen koulutustoimikunta@luottomiehet.fi (ilmoita alla olevassa lomakkeessa ilmoitetut tiedot).

Tiedusteluihin vastaa Terhi Hakkarainen, puh. 075 325 5603

**Nyt kaikki Luottomiehet yhdessä Tallinnaan!**  
- Luottomiehet ry, Koulutustoimikunta



#### Ilmoittaudun Luottoseminaariin 17.9-18.9.2009:

Nimi \_\_\_\_\_

Yritys \_\_\_\_\_

Osoite \_\_\_\_\_

Puh. \_\_\_\_\_ Sähköpostiosoite \_\_\_\_\_

Erikoisruokavalio: \_\_\_\_\_

Syntymäaika \_\_\_\_\_ Haluan 1 hengen huoneen ☐ (Rasti ruutuun)

Huonekaverin nimi, jos 2 hengen huone \_\_\_\_\_

Myöhäisempi kotiinpaluu klo. 17.30 lähtevällä laivalla ☐

#### Ohjelma (muutokset mahdollisia)

##### Torstai 17.9.2009

- 09.30 Kokoontuminen Helsingin Länsisatamassa, matkalippujen jako
- 10.30 Tallink Star lähtee kohti Tallinnaa
- 11.00 Lounas laivalla
- 12.30 Saapuminen Tallinnaan, nopea siirtyminen tilausbussilla Sokos Hotel Viruun, matkatavarat säilytykseen, huonejako
- 14.00 - 18.30 Seminaariohjelma
- 20.00 Juhlaillallinen Ravintola Merineitsissä  
Ilta jatkuu Hotel Virun yökerhossa

##### Perjantai 18.9.2009

- 07.00 Aamiainen
- 09.30 - 12.30 Seminaariohjelma, huoneiden luovutus
- 13.00 Kuljetus Tallinnan satamaan
- 14.00 Tallink SuperStar lähtee kohti Helsinkiä  
Buffet-lounas laivalla
- 16.00 Laiva perillä Helsingin Länsisatamassa

**Huom! Mahdollisuus myös vapaaseen aikaan Tallinnassa ja myöhäisempään paluumatkaan klo 17.30 lähtevällä laivalla.**



## From Glen Bullivant:

Here we are again. I alluded last time to the difficulties that all credit managers faced going forward in these harrowing times and things have not changed. The recession is world wide – no one is immune and the word “depression” is creeping into some commentators’ notes. Perhaps these are just technicalities – two quarters of negative growth defines a recession, three and above indicates a depression. In some ways, it feels like it – new car sales down 45% and more, factories closing, lay-offs and unemployment rising, names like Woolworths and Saab hitting the headlines and even Japan recording a growing trade deficit. In other ways, however, it does not feel like a depression, or at least not a 1930’s type of depression. It still a struggle to get a seat on the train in the morning and evening commute, the rush hour traffic does not appear to have abated in any noticeable way, and the holiday adverts on television still look as if they are attracting not unreasonable bookings. What is different, however, is that Mr. and Mrs. Average are cutting down on their less than necessary spending, and taking the opportunity to pay off some of their previously accumulated debts.



The banking farce continues. Those old enough to remember that great American comic duo, Laurel and Hardy, will be familiar with the constantly recurring scenes where the big fat one turns to the short skinny one and, fiddling with his necktie, shrugs his shoulders and says “Another fine mess you have got us into”. One can picture Messrs. Brown and Obama, Sarkozy and Merkle (and many others), shrugging their shoulders, twiddling with their ties and turning to bankers world wide, muttering those same immortal words. It is difficult to know whether to feel some sympathy for Gordon Brown, or whether in fact to lay some of the blame at his door and those of his colleagues in the UK and the rest of the world. After all, he was British Chancellor of the Exchequer (Finance Minister, Treasury Secretary or whatever the equivalent may be in your country) for 10 years, advocated the “light touch” approach to bank regulation in the heady days to encourage the growth of London as the world’s financial centre, and was always able to give the impression of being in control. He at least can turn to Sir Fred Goodwin, erstwhile head of the Royal Bank of Scotland and the potential recipient of a pension for life of £ 693,000 per annum, and justifiably say “Another fine mess you have got us into”.

OK, so these are very difficult times but only in part are they unprecedented. That is to say, the way they came about may be new, but neither recessions nor even depressions are unheard of, and old fools like me have seen them and lived through them before. Lived through them we did, make no mistake, and came out the other end stronger and just a bit wiser. No profession is better equipped, right across Europe, than that of credit management to steer trade and commerce through all this doom and gloom, and none are better able to take advantage of such a downturn to improve processes and procedures, policies and best practices to ensure not only survival, but also growth and prosperity. You, the credit professional, are the most important asset your company has – if your boss has not appreciated that yet, he will soon. And if he doesn’t? Tell him (or her) that I will be along to see them and sort them out.

### FECMA members:

Austria [www.credit-manager.at](http://www.credit-manager.at)  
Belgium [www.ivkm.be](http://www.ivkm.be)  
Denmark [www.dkforum.dk](http://www.dkforum.dk)  
Finland [www.luottomiet.fi](http://www.luottomiet.fi)  
France [www.afdcc.com](http://www.afdcc.com)  
Germany [www.credit-manager.de](http://www.credit-manager.de)

Ireland [www.iicm.ie](http://www.iicm.ie)  
Italy [www.acmi.it](http://www.acmi.it)  
Malta [www.macm.org.mt](http://www.macm.org.mt)  
Netherlands [www.vvcm.nl](http://www.vvcm.nl)  
Sweden [www.kreditforeningen.se](http://www.kreditforeningen.se)  
United Kingdom [www.icm.org.uk](http://www.icm.org.uk)



## From the Secretariat

by Pascale Jongejans,  
From SecretariaatsBuro B.V.  
Bussum, the Netherlands

## Fecma council meeting on 24th October 2008

On this misty morning in October the annual autumn Fecma Council meeting was held in the Pullman hotel in Cologne, Germany. Almost all members (12 countries) were present and agenda items were amongst others:

- Improving the Fecma website.
- Organising a Pan European Conference with subject interesting for Credit Managers all over Europe.
- Finishing the Fecma Leaflet with information about Fecma and her members in it.
- The Fecma Guide to Credit Management Practice Throughout Europe. This Guide now has two chapters. The first one is on Credit Policy, the second one on Invoicing and during the meeting was agreed on the third chapter which will be on the subject Risk Assessment.
- We talked about how to improve Credit Management in other European countries than the one who are member of Fecma.
- And also we put together a new constitution.

It was a lively meeting in which also new Officers were chosen. The new President is Glen Bullivant (from the ICM in the UK). Also a new Treasurer was chosen, Annette de Rooij from the Dutch Credit Management Association was elected and the two Vice Presidents, Valérie Collot (France) and Josef Busuttil (Malta) were re-elected.

The German Association was our host these days and in the evening they amused us with a walking tour through the beautiful old centre of Cologne during which we visited some breweries. *On the picture you see the Fecma Council members.*





## Credit Crunch and Credit Managers in Italy

The majority of Italian companies are small/medium sized, typically being 100% family-owned and usually with low equity. The owners have in the past based their relationship with the bank on a personal approach with the bank directors. This became less workable after Basel 2 regulations came into being - credit lines, ratings and therefore the prices started to be calculated under a mathematical approach for the SMEs (Small and Medium Enterprises). Add to that the fact that Italian SMEs have always used the bank credit lines up to their limit and sometimes even beyond and this leads to even poorer ratings.



by Francesco Torri, member of ACMI board delegated to the relationship with Universities, Public Institutions and other Italian Associations

Banks have always preferred to secure the SME credit lines, asking for real guarantees much more than performing a proper evaluation of the company business model, and this did not help companies to move towards a proper capitalization and a more financial based approach to business. On top of this 'Italian specific' approach to the banks, SMEs have always leveraged on the difference between DPO (days of procurement outstanding) and DSO (days of sales outstanding) as a "legitimate" way of financing, even when this means payment delays up to 30 days to the suppliers.

The credit crunch hit Italy in the 4<sup>th</sup> Quarter of 2008, all the principal banks, whether directly or indirectly involved in the sub prime world crisis, suffered a major lack of liquidity. All banks started reducing the credit lines, and this has been even more evident for financially weakest customers, mainly SMEs. Although the basic interest rates have started plummeting, following ECB decisions, the rates charged between banks and the spreads applied by the banks followed the opposite trend and started rising over proportionally. The result is that lower credit lines are given but at a higher price.

Looking at the company balance sheet and in particular assets and liabilities reveals 3 major maneuverable liabilities:

- **equity**, which in family owned companies goes unadjusted. Also private equity operations or I.P.O.s are much more difficult in the current economical situation, due to a widespread lack of cash and stock-exchange volatility.
- **debt to the banks**: in reduction for all the above described reasons
- **debt to suppliers**: that remains the only "elastic" liability. But the elastic is now over stretching, since also suppliers are experiencing financial problems and most of them have seen increasing significantly the unpaid invoices at the end of December 2008, compared to the past.

Continue on page 4....



On the assets side all companies are working to reduce them to the minimum reducing in this way the need of liabilities but considering anyway the level of assets necessary to carry on a profitable business:

- **fixed assets:** all companies, with regardless of size, are refraining at all from investments, waiting to get signals on 2009 trends and governments decisions supporting the economy but this 'waiting' approach is worsening even more the macroeconomic crisis.
- **stocks:** are kept as low as possible, similar to investments.
- **credit to the customers:** it's again the only really elastic component on which the companies are working a lot but they are suffering the lack of liquidity of their customers.

Of course this very conservative approach on fixed assets and stocks have an adverse impact on turnover that is plummeting in most companies, making the crisis worse. This leads unfortunately to personnel lay-offs, even in companies thought to be very healthy.

The positive side of this very difficult situation is that in most companies the credit manager is becoming the key person to find the balance between the potential risk in the company and the business the company is able to carry on. Actually the credit manager not only has the knowledge and the skills to properly assess the risk but also to manage the debtors and to find a work around in this credit crunch.

At the end of this credit crunch the companies who will survive are not those with the best business model, but those with the best working capital management and consequently the higher liquidity. This makes the credit manager's job more demanding than ever and even more valuable. The role is even more interesting and more challenging than ever and ACMI hopes that all its credit managers will embrace this chance to improve their situation and to spread the knowledge of credit management. All SMEs should be aware of the value of credit management and any not employing professional credit managers in their organization will undoubtedly suffer the consequences.

## Practical hints for Credit Management in difficult times

By Helmut Peraus  
President of the Verein für  
Credit Management in Austria

### Who are we?

The **Verein für Credit Management Österreich** was founded in September 2006 as a non-profit organisation, independent from any group of companies. The aim of the association is to promote the professionalism credit management, to create awareness of the benefits of sound credit management and to work on the establishment of the occupational image of the credit manager in Austria in relation to the importance of credit management for the economy. VfCM's members are involved in trade, production, export/import, credit insurance, factoring, banking, collections, credit reporting, insolvencies and IT-systems. Following the structure of the Austrian economy, VfCM's focus is not only the major companies but also SMEs.



Membership value is created through professional events (called Credit Management Forum) in the main cities in Austria, the organisation and promotion of training facilities for credit management and the sharing of know-how through direct contacts by the members "from one Credit Manager to the other Credit Manager". The professional journal "Der Credit Manager" is published four times a year by VfCM Germany also for our Austrian members; in between on special occasions an electronic newsletter "Credit Vision" is released.

Continue on page 5.....



VfCM headed a task-force in 2007-2008 in order to draft "Minimum requirements for Credit Management in Austria" (Mindestanforderungen an das Credit Management MaCM-Ö). The MaCM-Ö shall assist companies in drafting a credit policy for their enterprise, for organisational decisions, for audits and for third party certifications of the credit management, thus creating a tool for quality assurance.

International connections are very much appreciated by VfCM. Since its foundation the VfCM is a member of the Federation of European Credit Management Associations (FECMA) in order to share the experience of members. Through FECMA our members have access to a network of 15.000 credit managers from Europe. In difficult times the challenge for credit managers may increase and such contacts may become even more valuable.

*The following hints represent the personal view of the author of this article, Helmut Peraus.*

## **Practical hints for Credit Management**

When it became clear, that the financial crisis is spreading worldwide and that also supplier credits are suffering we started to think about urgent first steps to safeguard the valuable stock of supplier credits granted by our members. Credit Managers bear responsibility for an important volume of supplier credits extended to their customers. Their activity has to secure the enterprise and the jobs. In discussions with our members we identified some practical urgent measures (the list is not exhaustive)

**The measures listed under 1.1, 1.2 and 1.3 are to be taken by the Credit Management, the measures under 1.4. and 1.5 by the Top Management of the company.**

### **1.1 Cash is king**

- Press customers with overdue open accounts for payment with all means you dispose of.
- If the customer has not enough money to pay his overdue open accounts conclude a payment plan with him with a down-payment and instalments for the rest.
- How about additional securities for overdue open accounts?
- You may consider to link payments received with new supplies; stop further supplies if you did not get paid within appropriate time.
- Charge your customer for interest on late payments (in Austria at present 11,19 % p.a.).

### **1.2 Check your information**

- Select your most important clients and start monitoring them even more closely.
- Invest in credit information but be aware, that positive figures of the past like a balance sheet of 2007 may be outdated. Extrapolation of past results into the future should not be the only basis for credit decisions.
- Push your customer for all the information you need like development of turnover, new orders and liquidity until the last quarter of the year or even the last month.
- Requests for extension of payment terms should be carefully investigated. What is the position of the bank of your customer to grant working capital finance. Does your competitor extend new supplier credit lines?
- What is your opinion about the postponement of urgent projects of your customer, about necessary depreciation of assets, about the development of the line of business, e.g. car industry, constructional works etc.
- Take care of supplies to customers, which were effected until now by your competitor; he or his credit insurance may have cancelled the limit for this customer.

### **1.3 Additional risk bearing capacity**

- Check the attitude and cost of Credit Insurers towards (additional) insurance of supplies.
- Check the attitude and cost for factoring including covering the credit risk.
- Check the attitude of banks for non-recourse financing of outstanding receivables (forfeiting).

*Continue on page 6.....*



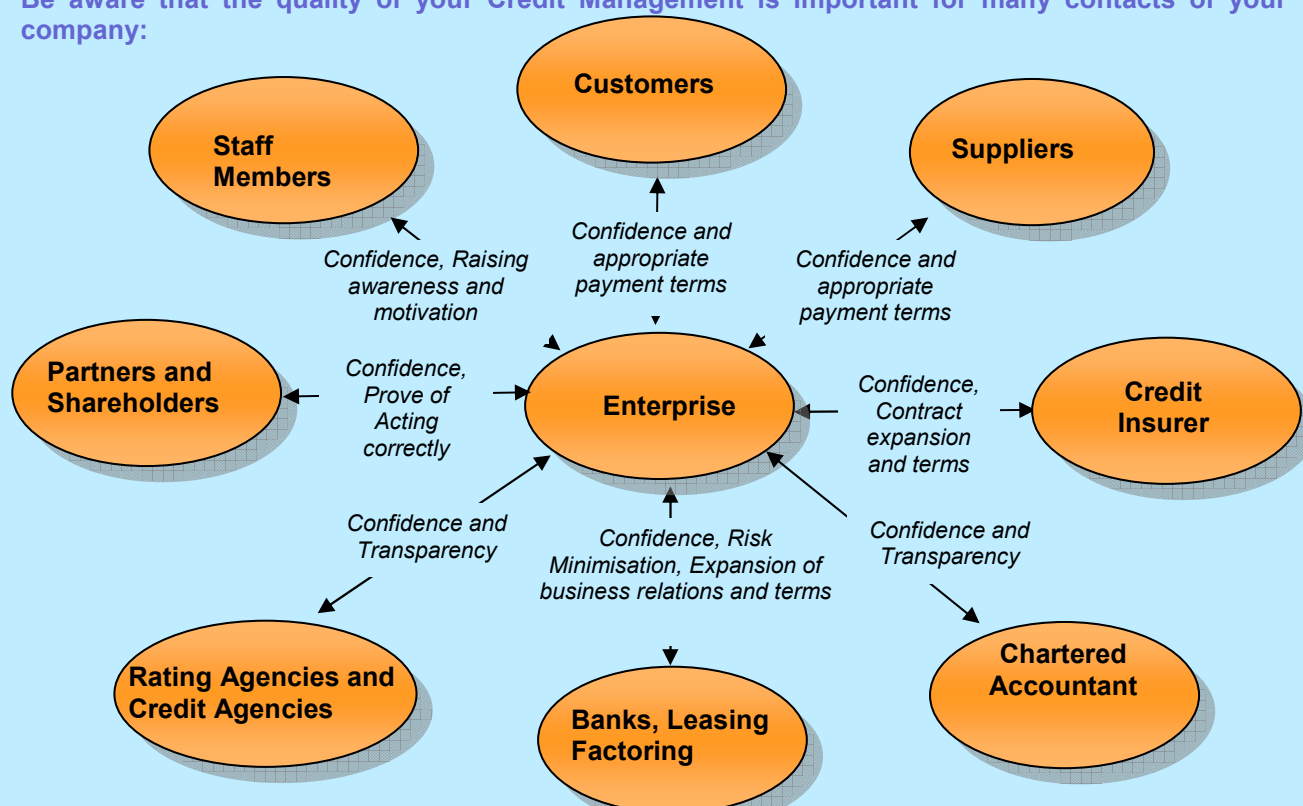
## 1.4 Audit of the volume and quality of risks and of the present status of the Credit Management

- Hire an external or internal Auditor (not dependent of the Credit Management) in order to report on the volume and quality of risks entered and the relation to the capital of the company.
- The volume of risks should include credit risks inclusive coinsurance portions not covered by Credit Insurance with classification of risks; and furthermore political risks, foreign exchange risks, risks of changing interest rates. A report on bad debts with a recommendation of appropriate action and an estimate of receivables to be written off should be included.
- The audit should include an opinion about the risk bearing capacity taking into consideration the quality and spread of risk as well as the capital of the company.
- The audit should also include an opinion about the present Credit Policy of the company, the organisation of Credit Management including the responsibilities for decisions, the quality of personnel, the process instruction manual and the systems used. Is there any recommendation for improvement e.g. of invoicing, chasing payments, complaints management or stops of future supplies?

## 1.5 Revision of the Credit Policy

- Based on the Audit you should be in a position to draft a new or amended Credit Policy for the company.
- If necessary, change the standard payment terms, standard securities, the organisation of Credit Management including the responsibilities for decisions.
- Publish and explain the new Credit Policy to the staff members of the departments involved!

Be aware that the quality of your Credit Management is important for many contacts of your company:



Apart from the preference to build up liquidity reserves, confidence building is one of the most important tasks in difficult times.



## Early detection helps to foresee bankruptcy

by the Verein für Credit Management (Germany)

**The Cologne Federal Congress of the Verein für Credit Management (VfCM) discussed the significance of the annual accounts analysis for a credit decision, the planned limitation of the customer scoring and the possible consequences of the Act to modernise Accounting Law (AmAL).**



A motto for a congress hardly could have been more precise. This was acknowledged to the VfCM congress by Helmut Linssen, the North Rhine-Westphalian Finance Minister in his greeting on the evening of October 22<sup>nd</sup> in the Cologne TÜV-Tower. The CDU politician emphasized in his speech how important a functioning credit management for companies in a globalized economy is. "Know your customers", the key note of this years' Federal Congress was not more than the request to evaluate risks appropriately. The latest bank failures eventually indicated that just in this regard a lot failed and since bankruptcy of the investment bank Lehman Brothers in USA confidence was gone. Worldwide, an irresponsible credit allocation as well as the underestimation of investment risks are deemed to be the major causes of the financial crisis. The minister could not deny himself to note that in this context it is an interesting fact that just the prophets of deregulation suddenly cry for the state and might note that in spite of mismanagement they still have credit.

In order to swap ideas on new methods and developments for the management of customer liabilities more than 400 members accepted the invitation of VfCM to its two-day Federal Congress in Cologne. After welcoming through the chairman Jan Schneider-Maessen and the host TÜV-chairman Prof. Bruno Braun the congress participants beside further short speeches listened to the explanations of the scientist Carsten Theile from Bochum regarding the planned Act to modernise Accounting Law (AmAL) and to the comments of the VfCM member Harald Hahn regarding the amendment of the Federal Data Privacy Act. At the beginning of his presentation Prof. Theile sneered at the time schedule for the largest accounting law reform since 1985: "The AmAL is already tweaked since 2004 but failed to be passed. However, on a 400 billion Euro bailout plan for banks the policy agrees within a few days." In his presentation on the amendment of the Federal Data Privacy Act through which the legislature wants to limit the automated scoring of customers Harald Hahn appealed to the address of the policymakers not to get carried away despite the latest cases of data trading. "Scoring is not a devils' tool but an immanent component of our daily economic management", Hahn pointed out. "We are also in favour of data privacy but this draft plainly is adventurous". If the draft passes the German Parliament data privacy possibly would evolve into the Achilles' heel of the German economy.

Prior to the panel discussion moderated by Prof. Bernd Weiß on the subject of: "Which information do I require in future to really know my customers?" Glenn Bullivant of the British VfCM-counterpart ICM in his own humorous way added a number of "essentials" to the congresses' motto "Know your customers". Despite his maxim "No risk is bad credit management", Bullivant wrote in the auditoriums' album that it is essential for good credit management not only to know his customers but also to know the own company, the colleagues, the team, the strengths and weaknesses, the competition, the market, the market position, the product. "Forewarned is forearmed", is his motto, explained Bullivant, who according to his own information is working as a credit manager for 46 years already. In terms of his own solvency he was unconcerned, the Britain said and teased in his usually sardonic manner in reference to the multi-billion Euro bailout package for European banks: "As a British tax payer I own a number of banks now. If I want to borrow money, I may apply for the credit comfortably at myself."

Continue on page 8.....



The validity of companies' balances for the solvency analysis was the outstanding topic of the second day where ten workshops treated topics like solvency analysis, credit insurances, risk management in online trading, collection/bankruptcy, information procurement, scoring systems or controlling in Austria, Belgium and Great Britain. Prof. Bernd Weiß stroke a blow for the annual accounts analysis as an instrument for early diagnosis which practitioners generally consider as ineligible to make valid statements on the customers' future solvency. "Annual accounts of companies often are obsolete and possibly also manipulated but at least better than the coincidence", Weiß said. "And people who know how to read them at an early stage may recognize symptoms of disease and may foresee an imminent bankruptcy."

Angela Hetzel, who is responsible for the business consulting at the Hanovarian tyre manufacturer Continental AG could only agree on this. "It would be negligent not to use existing rating options in times of increasing credit risks", said Hetzel who conducts in cooperation with her team systematized annual accounts analyses with at-risk customers since electronic company registers have been implemented. For that reason she and her co-workers have developed their own software and trained the colleagues. This was not easy, according to Hetzel. "The implementation of the annual account analysis in credit management needs time. Also our system had its teething troubles". However, the result of the annual account analysis needs to be an inherent part of the credit decision.

Also Jochen de Greef agrees that confidence can only be built through professional customer ratings and reliable information. Although he thinks to know his customers after 16 years in a wholesale for cereals, seeds and feeding stuff at the Lower Rhine, as he emphasized already at the beginning of his report. His clientele are farmers and high, seasonally caused outstandings are normal in this sector, emphasized de Greef who recently completed successfully the qualification program as certified credit manager in Bochum. "A pig purchased on credit grunts the whole year" which is a Spanish proverb, de Greef said and so caused general cheeriness in the room. His company works with model agreements. The hedging tools which are used consistently successful until now would be the common standard securities in this industry like guarantees, mortgage, retention of title, harvest, machines, breeding animals, premiums and claims e.g. against dairies. Overall, low defaults were recorded. Furthermore, his company had an advantage through high default interest and consequently a better credit rating. At the end of his descriptive practice report he modified his exerted metaphor from the beginning and so amused again his auditorium: "If the pig is deposited as security also the lender grunts."

The events of the second day were all declared as workshops at the request of last years' participants – however, also this year discussions were led at dinner or on the corridors only. Three referees dominated the events with their detailed Powerpoint presentations of 60 to 90 minutes each. Therefore, the audience hardly had time to ask naïve or even critical questions much less to comment the said. "Constructive working atmosphere for some people means something else", explained Lutz Tönnessen, credit manager at Metro in Düsseldorf at the end of the congress, who apart from that was absolutely impressed by the wide range of topics and the high standard of some presentations.

The chairman of VfCM should be glad about the result, since his association in turbulent times hit the proverbial nail on the head with the congress motto "Know your customers". "The current restraint of banks regarding the granting of credit might upgrade our profession immensely", Jan Schneider-Maessen said. "I should not be surprised if the credit manager for a time would simulate the role of a banker in the next years."





By Josef Busuttil, Director General  
Malta Association of Credit Management  
jbusuttil@macm.org.mt

## Opportunity or threat?

The business environment is getting tougher. Competition is increasing. Products and services are becoming more homogenous with no or few differentiation features. Customers are becoming more demanding, proficient buyers and less loyal. Products from China, India and other developing countries are selling more in the European market because they are relatively cheaper. International branded companies are going bust. Unemployment is the order of the day. Bail-outs are common. National debts are increasing if not getting out of hands. Businesses are paying each other late. Banks are becoming more vigilant when granting loan facilities and overdrafts. Interest rates are decreasing to stimulate commerce and the economy to no or minor effect. Cash flow is in distress for many industries. Profit margins are shrinking. *Is this the Credit Crunch?*

### *Catastrophic- what a threat!*

Apologies. No! Although we are experiencing negative business scenario, this is the right time for us all to stand up from the crowd and explain, if not convince, that the credit profession is critical to protect the commercial interest of the business, and that the business community should invest more in the credit profession. More than ever before, business owners and directors should now acknowledge and realise that cash flow is the lifeblood of any business, irrespective of the industry, country or size of the business.

The more economic and commercial turmoil, and the more risky markets may become, the more need to invest in the credit profession. Having effective and efficient credit management would mean less cash flow risks to the business and better profits. Besides, credit can boost sales and build long-term customer relationship which is much desired by all businesses – if it is wisely used.

In the current economic scenario, people working in the field of credit management are surely working against all odds. They are striving to balance cash outflows with cash inflows. They are competing more than ever with other suppliers in the same industry to get paid on time.

Additionally, these people are the ones who are in constant struggle, with other business units within the same organisation, trying to pass on the message that credit costs money and if it is used solely for the sake of selling and to increase the sales turnover, the effect may be tragic, as it will effect the bottom line of the business.

Nevertheless, one cannot ignore the fact that credit is much needed to offer good customer service which would help businesses to attract sales orders in such a low demand business environment.

Therefore the skills, ability and competence of striking a balance between the risks associated with credit and the need to use credit as a marketing tool is becoming critical more than ever before.

In my humble opinion, this is an opportunity for all the credit management associations and institutes to talk to universities and business colleges, accentuating the need to invest in credit management research. It is the time to contend that the credit profession is a key business function to the well-being of the business and the economy at large.

It is time to encourage company directors and business owners to invest in their respective credit departments, in terms of training and educating employees, as well as in deploying efficient systems and procedures.

Continue on page 10.....



It is opportune to demonstrate that the people employed in the credit departments are those few employees who are in direct contact with the customer from the beginning of the selling transaction until the very end of it. And an effective tactic to achieve and sustain long-term customer relationship and customer loyalty is by providing good service to the customer and ensure synergy between the credit team and other functions, especially the sales department.

William Sewell argues that *'We shall be judged, not by what we might have been, but what we have been'*. This fits well in the context of the credit practitioner in today's current economic environment.



#### **Guidelines for the FECMA Newsletter**

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

#### **Deadline for the summer 2009 edition**

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

# Uudet jäsenet

**10.03.2009**

Westerholm, Raine Olavi  
Yhteyspäällikkö  
Intrum Justitia Oy  
PL 75, 00811 Helsinki

Rikala, Markus Jorma Johannes  
Perintäneuvottelija  
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen  
Porkkalankatu 1, 00018 Ilmarinen

Siijarvi, Maarit  
Luotto- ja laskutus-päällikkö  
Ahlseil Oy  
Äyritie 12 C, 01510 Vantaa

Turpeinen, Marko Juhani  
Luotonvalvoja, reskontranhoitaja  
Oy Hedengren Ab  
PL 110, 00201 Helsinki

Holm, Sari Johanna  
Perintäkäsittelijä  
Sergel Oy  
Askonkatu 4, 15100 Lahti

Syrjänen, Jussi  
Yhteyspäällikkö  
Euler Hermes Luottovakuutus  
Itälähdenkatu 18 A, 00210 Helsinki

Kilpelä, Antti  
Yhteyspäällikkö  
Intrum Justitia Oy  
PL 75, 00811 Helsinki

Karppinen, Timo Antero  
Yhteyspäällikkö  
Euler Hermes Luottovakuutus  
Itälähdenkatu 18 A, 00210 Helsinki

Hällfast, Toni Kristian  
Asiakkuusjohtaja  
Aktiv Kapital Oy  
PL 34, 00501 Helsinki

Haavisto, Matti Juhani  
Asiantuntija  
Luottokunta  
00050 Luottokunta

Haavisto, Päivi Kristiina  
Hakemuskäsittelijä, Credit Analyst  
American Express  
Arkadiankatu 2, 00100 Helsinki

Somero, Päivi Marja  
Perintäneuvottelija  
SVEA Oy  
Atomitie 2 C, 00370 Helsinki

Ruotsi, Jenni Maria  
Yhteyspäällikkö  
Euler Hermes Luottovakuutus  
Itälähdenkatu 18 A, 4. krs.  
00210 Helsinki

Tuomisaari, Sami  
Key Account Manager  
Euler Hermes Luottovakuutus  
Itälähdenkatu 18 A  
00210 Helsinki

**26.3.2009**

Hirvikorpi, Riitta Anneli  
Perintäneuvottelija  
Svea Perintä Oy  
Atomitie 2 C  
00370 Helsinki

Mäkinen, Marjo  
Perintäkäsittelijä  
Svea Perintä Oy  
Atomitie 2 C  
00370 Helsinki

Muhonen, Marketta  
Luottopäällikkö  
Leipurin Oy  
Kutojantie 4  
02630 Espoo

Vuori, Sirpa Irmeli  
Taloushallinnon ass.  
Fintractor Oy  
Nuolitie 6  
01740 Vantaa

Putkonen, Juho  
Key Account Manager  
Lindorff Oy  
Joukahaisenkatu 6  
20101 Turku

Meimer-Virtanen, Maris  
Talousassistentti  
Algol Oy  
Karapellontie 6  
02610 ESPOO

## Haastattelussa **Antti Kilpelä**

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

Olen Antti Kilpelä ja työskentelen Intrum Justitia Oy:ssä yhteyspäällikkönä. Toimin Etelä-Suomen alueella keskisuurten ja suurten yritysten parissa.

**Millä alalla yritys toimii?**

Intrum Justitia on asiakashallinnan asiantuntijayritys, joka selvittää yrityksen tai yhteisön puolesta asiakkaan luottokelpoisuuden ja valvoo, että laskut maksetaan sovitussa aikataulussa sekä tarvittaessa muistuttaa maksamatta jääneistä laskuista ja perii saatavia perintälain mukaisesti. Intrum Justitia Oy kuuluu Euroopan laajuisen Intrum Justitia -konserniin.

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

Olen kuullut työpaikallani Luottomiesten toiminnasta. Moni kollegoitani oli jo jäsenenä, ja lisäksi esimieheni kannusti liittymään mukaan.

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

Odotan saavani Luottomiesten kautta ajankohtaisia toimialatietoa sekä mahdollisuuksia tutustua muihin ihmisiin. Maaliskuiset kevätiltamat menivät valitettavasti minulta ohi, joten odotan jo innolla seuraavaa tapaamista.

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



Sain juuri ensimmäisen Luottolinkkini, ja siinä on paljon mielenkiintoista tietoa. Oli mukava huomata, että sen sivuilla vilahti muutama tuttu nimikin. Haluaisin lukea Luottolinkistä ajankohtaisia artikkeleita esimerkiksi luotonhallinnasta vallitsevassa taloustilanteesta.

# Varmuuden illuusio

**Nyt on monella tavaraluotoalan päätöksen tekijällä paniikki. Uhkapelistähän on kyse koska varmaa tietoa tulevaisuudesta ei ole, eikä tule, vaikka niin uskoteltaisiin..**

Luottoraja- eli limiittipäätöksiä tekeviä järjestelmiä automatisoidaan yrityksissä. Samalla tulee kiusaus ottaa parametreihin (osatekijä, ominaisuus) runsaasti erilaisia lukuja, tunnuslukuja, niiden muutosprosentteja ja kaikenlaisia yhdistelmiä. Mikäli päätöksiä on vähän, ei pystytä tilastojen avulla säätämään automaattia.

Mitä enemmän ns. liikkuvia osia tulee kuvaan, sen vaikeampi on havaita selkeästi missä riskiasemassa kohde on ja minne se on menossa. Tiedot pyörivät yhtenä mössönä kuten eräissä luottoalan raporteissa joissa todetaan että toisaalta on näin ja jos tapahtuu noin niin sitten on mahdollista että... Toki yhteenveto on selke-

ässä muodossa, luokituskoodi ja luottosuositussumma. Mutta niiden ja tekstin yhteys ei välttämättä avaudu helposti.

Automatisoitu järjestelmä eli systeemi yhdenmukaistaa ja nopeuttaa yrityksessä toki päätöksentekoa koska asiaankuuluvia tietoja on jo kerätty ja arvioitu. Toinen asia on, kuinka luotettavia tiedot ovat ja kuinka paljon voimavaroja niiden tallennus- ja muokkausketju sitoo.

Uskotaan, että systeemi on erehtymätön, koska se ei tee mitään tunneperäisesti. Kuka tietää, miten sen luojat ovat tehneet, heittäneet arpaa eri parametreista ja niiden painoarvoista?

Limiittien yhteydessä tehtyjen tarkkojen laskelmien avulla luottopäätös ikään kuin "myydään" ylimääräisen varmuuden illuusiolla (havaintoharha, hahmotusvirhe) käyttäjälle. Monimutkaistamisella tavallaan suojataan limiittipäätöksen tekijöitä. Vahingon sattuessa he voivat vedota systeemin tarkkuuteen, yksityiskohtaisuuteen ja

monipuolisuuteen.

Yleinen luulo on, että mitä monimutkaisempi systeemi sen paremmin se ennustaa. Jos näin olisi, tuskin maailmantalous olisi aivan tällöisessä myllerryksessä.

Uhkapelurit ovat maailman sivu keksineet omia pomminvarmoja ennustamismenetelmiään. Luottoalalla myös tavan takaa esitellään uusi, mulistava keksintö. Vaan luottotappioita kumminkin tulee.

Lainaus tutkimusmatkailija **Sakari Pälän** teoksesta vuodelta 1919: "Pohjankävijän päiväkirjasta"

"Mieskohtainen tietomme siitä jättiläislaitoksesta, mikä arojen juna on, jää aina vaillinaiseksi. Havainnot ovat liian monilukuisia, vaikutelmat liian väkeviä, monenlaatuista ja -asteisia, jättääkseen rajoitettuun ihmissieluun kokonaista ja hallitsevaa jälkeä."

Aika tuttu havainto limiittipäätösten teossakin. Junan tilalle vaihdetaan vain tutkittavan yrityksen nimi.

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

### Aineistotiedustelut:

### Aineisto-osioite:

### Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko  
Keskiarkeama  
Takakansi + s.2. ä  
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

### 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  
3/09

Aineisto  
7.8.2009

Ilmestyy  
28.8.2009

### Painos:

1000 kpl

ISSN 1457-7909

# Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

# Luottorajan määrittely ja käyttö

Keskeinen keino estää saatavien paiminen yksittäisen asiakkaan kohdalla on käyttää luottorajaa. Luottoraja on tehokas väline ohjaamaan ja valvomaan myyntisaamisia.

Luottorajan suuruuteen vaikuttavat arvioitut vuosiotot, käytetyt maksuehdot, saadut vakuudet ja asiakkaan luottokelpoisuus. Luottorajan piiriin kuuluvat myös mahdollisesti saadut ennakot.

## Vaihtoehtoja

Luottorajan suuruus voidaan määrittellä ainakin seuraavilla eri tavoilla:

- 10 % arvioituista vuosioistoista
- 20 % asiakasyrityksen omasta pääomasta
- 2 % asiakkaan liikevaihdosta.

Käytetyin vaihtoehto on sitoa luottorajan suuruus asiakkaan vuosioistoihin. Kaksi muuta kriteeriä ovat selvästi epäluotettavampia perusteita.

Kymmenen prosenttia vuosioistoista kattaa laskennallisesti 36,5 peräkkäisen päivän ostot, jolloin 6,5 ensimmäisen päivän ostot on täytynyt maksaa pois vaikka asiakkaalla olisi käytössä 30 päivän maksuehto.

Haasteen luottorajan määrittelyssä tuo myyntisesonkien myynnin kasvut muuhun vuoteen verrattuna. Tästä seuraa tilanne, että yrityksen täytyy joko nostaa luottorajaa myyntisesonkien ajaksi tai tyytyä käyttämään ”minimiluottorajaa” ja tiedottaa se, että saldot nousevat sesonkien aikana rajan yli. Suosittelen ensimmäistä vaihtoehtoa vaikkakin se aiheuttaa enemmän työtä.

Mikäli asiakkaan vuosioistosuunnitelmaa ei ole käytettävissä, niin käytetään ostotietona asiakkaan edellisen vuoden ostototeutusta.

## Luottotiedot

Asiakastilin avaamisen yhteydessä tarkistettavat luottotietoyhtiön antamat riskipisteet kertovat riittävällä tarkkuudella asiakkaan luottokelpoisuuden. Jos asiakkaan riskiluokka on 1-3, niin luottoraja voidaan myöntäällä kuvattulla tavalla vuosioistojen perusteella.

Mikäli riskiluokkana on heikoimmat 4-5, niin luottorajaa ei myönnetä eikä luotolla niin muodoin myydä. Myynti tapahtuu vain käteisellä tai reaali- vakuutta vastaan.



## Toimintatapa

Tiivistetysti luottoraja määritellään seuraavasti:

1. Myynti informoi yrityksen luottohallintoa ennakkoon kaikkien asiakkaiden alkavan vuoden vuosioistosuunnitelmasta.

Jos suunnitelma puuttuu, niin käytetään edellisen vuoden ostototeutusta.

2. Ennen asiakastilin avaamista otetaan asiakkaan luottotiedot ja tarkistetaan riskiluokka. Jos riskiluokka on 1-3, niin luottoraja määritellään. Jos riskiluokka on 4-5, niin luottorajaa ei määritellä. Myynti tapahtuu tällöin vain käteisellä tai reaali- vakuutta vastaan.

3. Luottorajaksi määritellään 10 % asiakkaan vuosioistoista.

## Järjestelmätuki

Tehokas luottorajojen käyttö vaatii yrityksen tietohallinnolta järjestelmätukea. Rajojen manuaalinen seuraaminen vaatii laajaa hallinto- henkilöstöä. Pienissä yrityksissä voi manuaalinen seuranta olla mahdollista.

Toimiva järjestelmätuki vaatii yhteensopivuutta myyntireskontran, ti-

lausten käsittelyn ja mielellään myös tarjousjärjestelmän kanssa. Uuden tilauksen täytyy hälyttää, jos se ylittää luottorajan.

Järjestelmässä voi olla kaksi luottorajaa – pysyvä ja määräaikainen. Jälkimmäiselle annetaan päättymispäivä, minkä jälkeen siirrytään automaattisesti pysyvään rajaan. Tämä toimintatapa sopii hyvin sesonkitoimialoille.

### Lähteet:

Dun & Bradstreet Finland Oy:n luottokäsikirja (toim. Risto Suviala) 1998

Pertti Pennanen: Yrityksen luottokelpoisuuden toteaminen (Credit Management - luottotoiminnan käsikirja, toim. Risto Suviala) 1990

Sami Ijäs: Luottoriskien hallinta tuloksen tekijänä 2002

**Varatuomari Risto Suviala on Eräpäivä Oy:n toimitusjohtaja.**