

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

3/2010

- Toimintakertomus s. 6
- LTS 20 vuotta s. 10
- Luottomiehet Linnanmäellä s. 12
- Luottomiesten golfturnaus s.16

K U S T A N T A J A

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

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Hanna Maunu puh. 050 568 7695
hanna.maunu@bisnode.com

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
Jukka Marttila puh. 020 462 1212
Risto Suviala puh. 075 325 5607
Sami Vesto puh. 030 603 5680
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, Kasarmikatu 36
00130 HELSINKI
Sähköpostios: luottomiehet@consista.fi
puh. 09-622 5715, 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
Toimintakertomus vuodelta 2009	6
Tilintarkastuskertomus	8
LTS 20 vuotta	10
Luottomiehet Linnanmäellä.....	12
One Love	14
Feisbuukista.....	15
Luottomiesten golfturnaus.....	16
Credit Management.....	18
Fecma.....	19-30
Luottolinkki Naantalissa	32
Uudet jäsenet	36
Laskutus ja perintä siirtymässä verkkoon	38
Haastattelussa Sari Gröhn	36
Seppo Jyrkämä in memoriam.....	37
Haastattelussa Sari Vartiainen	37

Kannen kuva: H.Maunu. Iso Haukilampi, Kaavi.



Mediaa... sosiaalista

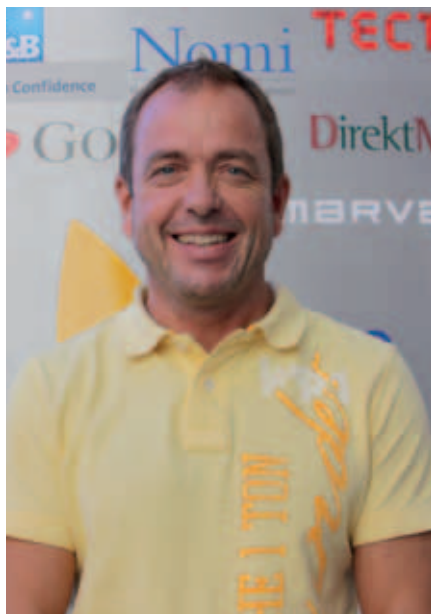
Sosiaalinen media, millä nyt tarkoitan mm. Facebookia ja Twitteriä on nähtävästi tullut jäädäkseen. Itse olen harrastanut "naamakirjaa" noin pari vuotta. Sekin tapahtui ystäväni houkuttelusta ja painostuksesta. Alussa se oli uutuuden viehätöksessä hauskaa ja moneen ystävään tulikin pidettyä enemmän yhteyttä kuin aiemmin. Tarkoitus oli pitää yhteyttä vanhoihin ystäviin ja käyttää naamakirjaa sähköpostin korvikkeena, mutta nälkä kasvaa syödessä. ...

Olen kovasti jakanut naamakirjaan ottamiani valokuvia lomiltani, jotta ystävät voisivat ihailla paikkoja missä olen käynyt ja viihtynyt. Vai olenko laittanut kuvia sinne herättääkseni kateutta? No, voisin puolustautua sillä, että rakastan valokuvausta ja haluan muidenkin ihailevan omasta mielestäni hyviä otoksiani. Naamakirjan ensiviehäytys on jo kadonnut aikoja sitten. En enää päivitä jatkuvasti mitä tein eilen, teen tänään tai huomenna. Kuvia laitan edelleenkin muiden ihailtavaksi. Tämän lehden kansikuvakin on naamakirjan albumissa ollut ja palautteen myötä päätynyt tämän lehden kanteen.

Luin juuri, että internetin yhteisöpalveluissa roikkuvat työntekijät maksavat brittiyrityksille miljoonia. MyJobGroupin laskelmien mukaan sosiaalisessa mediassa roikkuminen maksaa yrityksille Britanniassa vuosittain jopa 17 miljardia euroa. Nurinkurista on se, että samana päivänä kun luin tästä, uutisoitiin, että Brittihallitus etsii budjettileikkauksia Facebookin avulla. Ristiriitaista, eikä totta?

Luottomiesten syysseminaari lähestyy ja toivottavasti olette ilmoittautuneet tapahtumaan Kirkkonummelle. Ilmoittautumiset voitte tehdä suoraan kotisivujemme www.luottomiehet.fi kautta. Luottomiehet eivät vielä käytä Facebookia kanavana jäsenistöön, mutta saa nähdä milloin tapaamme myös siellä.

Hanna Maunu
Päätoimittaja



**Luottomiehet –
Kreditmännens r.y.**

Päätöksiä helteestä huolimatta

Suomea ja suomalaisia on helleineet heinäkuussa aivan poikkeuksellisen lämpimät ilmat. Eri-laisia lämpöennätyksiä on rikottu useita ja historiassa saa mennä pitkälle taaksepäin, että vastaavia kesäiä löytyy, jos löytyy ollenkaan. Kesän säät ovat olleet mukava palkinto kylmän ja runsaslumisen talven jälkeen.

Kuumat ilmat eivät ole kuitenkaan lopettaneet kaupankäyntiä. Luottotiedoille on ollut pitkin kesää tasaisen vilkas kysyntä. Erityisesti kulluttajat ovat olleet virkeinä helteestä huolimatta. Tällaisena aikana, kun suurin osa meistä on lomalla, nousee käytettävän tiedon laatu ja luottopäätösjärjestelmät erityiseen arvoon.

Moniin konkareihin verrattuna urani luottotietotalalla on vielä alussa (kohta kolme vuotta täynnä). Silti yllättävän usein on tullut vastaan tilanteita, joissa automatisoitu luottopäätösjärjestelmä on pyörinyt vuosikausia toimien näennäisesti hyvin. Kun asiaa on raapaistu pintaa syvemmältä on löytynyt paljon malleja, jotka ovat jääneet ajastansa jälkeen. Mallien tulisi ottaa huomioon muutunut liiketoimintaympäristö ja pää-

töksen sisältyvä riski, jotta liikevaihto saadaan optimoitua. Tällä yritän sanoa sitä, että luottopäätösjärjestelmä toimii pahimmillaan kaupankäynnin jarruna.

Olkoon luottopäätösjärjestelmä sitten päättelypuu- tai scoringjärjestelmä, sen toimivuuden monitorointi säännöllisesti on tärkeää. Ei ole luonnollisesti hyvä olla liian löysä, mutta ei myöskään liian tiukka.

Toivottavasti saamme nauttia yhtä mukavasta loppukesästä. Talouden viisaritkin näyttävät parempia lukemia, joten luotonvalvontaväki joutuu palaamaan arkeen vauhdilla lomien jälkeen.

Menestyksestä syksyä, nähdään luottoseminaarissa Långvikissa!

Are Kivelä

ps. tässä lehdessä on opiskelukaverini Mikko Mattilan juttu Credit Management –ohjelmasta. Lukekaa ihmeessä. Voin omalta osaltani suositella ohjelmaa ja tutkinnon suorittamista.

**Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy vaivattomasti Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi - Ota yhteyttä linkin alta. Jos sinulla ei ole mahdollisuutta täyttää hakemusta Internetissä, niin ota yhteyttä yhdistyksen sihteeriin:
Juhana Toivonen /Vähittäiskaupan Takaus Oy
sähköposti juhana.toivonen@kesko.fi, puh. 050 375 1516**

Ovatko jäsentietosi muuttuneet?
Voit ilmoittaa muuttuneesta osoitteesta, työnantajastasi suoraan luottomiesten web-sivuilla
<http://www.luottomiehet.fi/yhteys/muutosilmoitus.php>

Vuosi 2009 oli yhdistyksen neljäskymmeneskahdeksas (48) toimintavuosi.

Yhdistyksen jäsenmäärät vuoden 2009 lopussa olivat seuraavat:

- Henkilöjäseniä 675 (vuonna 2008: 695), joista eläkeläisjäseniä 79 (vuonna 2008: 69) ja kunniajäseniä 3 (vuonna 2008: 3). Kannatusjäseninä olevia yrityksiä oli 5 (vuonna 2008: 6).

HALLITUS

Yhdistyksen hallitus toimi koko toimintavuoden ajan seuraavassa kokoonpanossa:

Puheenjohtaja

Matti Rahikka, Dun & Bradstreet Finland Oy

Varapuheenjohtaja

Markku Harmaala, Toyota Finance Finland Oy

Sihteeri

Maarit Tikka, Oy Teboil Ab

Rahastonhoitaja

Tomi Tupola,
Suomen Asiakastieto Oy

Hallituksen jäsen

Arto Kallio, Lindorff Oy

Kerhomestari

Katja Kyntäjä, Ruokakesko Oy

Hallituksen jäsen

Marika Toikka, Andritz Oy

Hallituksen jäsen

Timo Viljakainen,
Intrum Justitia Oy

Hallituksen jäsen

Jukka Yli-Sirniö, Onninen Oy

Hallituksen toiminta

Hallitus kokoontui toimintavuoden aikana yhdeksän kertaa.

Yhdistys noudatti vuoden 2009 toiminnassaan pitkälti hyväksi havaittuja perinteitä.

TILINTARKASTAJAT

Varsinaiset tilintarkastajat:

Juha Iskala, Intrum Justitia Oy
Minna Ruotsalainen, SOK

Varatilintarkastajat:

Kai Palmén

Vesa Turunen,

Suomen Asiakastieto Oy

TOIMIKUNNAT

Luottoalan neuvottelukunta

Neuvottelukunnan tehtävänä on antaa yhdistyksen hallitukselle neuvoja ja asiantuntijalausuntoja.

Neuvottelukuntaan kuului kertomusvuonna seitsemän jäsentä ja sen puheenjohtajana toimi **Risto Suviola** Eräpäivä Oy:stä. Neuvottelukunta kokoontui kertomusvuonna kerran. Aiheen oli Luottolan neuvottelukunnan rooli yhdistyksen toiminnassa.

Lakitoimikunta

Lakitoimikunta avustaa yhdistyksen hallitusta juridisissa kysymyksissä, erityisesti seuraamalla lainsäädäntöhankkeita ja valmistelemalla niistä lausuntoja.

Yhdistys on antanut lausunnon oikeusministeriölle 2.1.2009 oikeudenkäyntiasiamiehiä ja -avustajia koskevan sääntelyn tarkistamisesta ja tiedoksiannon tehostamisesta oikeudenkäynnissä.

Oikeusministeriölle lähetettiin maaliskuussa kannanotto siitä, millä keinoilla ja millä kustannuksilla tiedoksianto oikeudenkäynnissä olisi tarpeen säännellä.

Lakitoimikuntaan kuului kertomusvuonna seitsemän jäsentä ja sen puheenjohtajana toimi **Jyrki Lindström** Intrum Justitia Oy:stä.

Koulutustoimikunta

Luottomiehet-Kreditmännin ry:n koulutustoimikunta vastaa yhdistyksen koulutustapahtumien järjestämisestä. Tärkein koulutustapahtuma on syksyisin pidettävä luottoseminaari. Luottoseminaarissa alan parhaat asiantuntijat luennoivat luottomiehille tärkeistä ajankohtaisista asioista.

Koulutustoimikuntaan kuului ker-

tomusvuonna yhdeksän jäsentä ja puheenjohtajana toimi **Terhi Hakkarainen** Duetto Group Oy:stä. Koulutustoimikunta kokoontui vuoden aikana seitsemän kertaa.

Luottotutkinto

Koulutustoimikunta osallistui tutkinnon kehittämiseen yhdessä Markkinointi-instituutin kanssa. Syksyllä 2009 järjestettiin kokous Markkinointi-instituutin tiloissa ja yhdessä koulutuspäällikkö **Kaisa Käsän** kanssa käytiin läpi koulutuksen nykyistä rakennetta ja samalla kehitystarpeita. Tämän lisäksi keskusteltiin luottotutkinnon juhluvuodesta.

Tutkinnon ensimmäisen vuosikurssin alkamisesta tulee kuluneeksi 20 vuotta vuonna 2010 ja asiaa on tarkoitus juhlistaa Markkinointi-instituutin toimesta toukokuussa 2010.

Luottotutkinnossa alkoi kertomusvuonna poikkeuksellisesti peräti kaksi ryhmää.

Koulutustoimikunnan puheenjohtaja osallistui sekä keväällä toukokuussa että syksyllä marrakuussa alkaneiden kurssien avajaispäivään esittäen yhdistyksen tervehdyksen kurssilaisille.

Loppuvuonna 2008 valmistuneille luottotutkinnon suorittaneille jaettiin kevätiltamissa diplomit sekä kolmelle parhain arvosanoin valmistuneelle stipendit.

Credit Management

Uusi Credit Management tutkinto alkoi joulukuussa 2009. Koulutuksen sekä sen markkinoinnin suunnittelu aloitettiin heti alkuvuodesta 2009 yhdessä Turun kauppakorkeakoulun koulutuspäällikkö **Pirkko Jalkan** kanssa. Koulutustoimikunta antoi paljon tukea markkinointiin, mm. avustamalla sähköpostimarkkinoinnissa sekä tuomalla koulutusta esille Luottomiehet ry:n tilaisuuksissa.

Luottoseminaari

Perinteinen syksyinen luottoseminaari järjestettiin Tallinnassa; seminaarin teemana oli ”Riskienhallinta – Baltia ja Suomi”. Seminaarin järjestelyistä ja ohjelmasta annetut palautteet olivat erinomaisia, myös seminaarin pitopaikkaa Sokos Hotel Virua pidettiin hyvänä.

Osallistujamäärä jäi kuitenkin tavanomaista pienemmäksi Suomea koetel-

vuodelta 2009

leen taloustilanteen takia. Seminaariin osallistui n. 70 luottomiestä.

Luottoseminaarissa kuultiin seuraavia aiheita:

- Talouskriisistä toipumisen näkymät – kuinka käy inflaatiolle, korkotasolle ja valuuttakursseille, **Paavo Okko**
- Riitojen ratkaisu ja saatavien perintä Baltiassa, **Kalle Pedak**
- Paneelikeskustelu aiheesta ”Luottopolitiikka eri näkökulmista”
Asiantuntijoita luottoalalta, paneelikeskustelun vetäjänä näyttelijä **Mikko Kivinen**
- Mikko Kivinen toimi luottopaneelin juontajana sekä piti oman puheenvuoron
- Katsaus suomalaiseen yrittäjyyteen, **Jarkko Wuorinen**
- Talousrikokset Baltiassa, **Ari Lahtela**
- Maailmantalouden tilanne syksyllä 2009 – jatkoa vuoden 2008 seminaarin aiheeseen ”Vetäkö USA:n alamäki maailmantalouden laamaan?”, **Timo Tyrväinen**

Muuta

Näiden päätapahtumien lisäksi koulutustoimikunta hankki hallituksen pyynnöstä kevätiltamiin ylimääräiseksi ohjelmanumeroksi puhujan. **Tom Lundberg** piti herättelevän puheenvuoron aiheesta ”Ole oman elämäsi kapteeni”. Koulutustoimikunnan toiminnasta oli Luottolinkki-lehdessä koulutustoimikunnan puheenjohtajan kirjoittama artikkeli.

Ulkomaantoiminta

Marika Toikka Andritz Oy:stä toimi Luottomiehet ry:n edustajana FECMA:ssa. Koska FECMA:n sääntöjen mukaan jäsenmaista tulisi kustakin olla kaksi edustajaa FECMA:n kokouksissa, niin hallitus päätti nimen toisen edustajan erikseen kuhunkin kokoukseen.

FECMA:lla oli vuonna 2009 kaksi kokousta, kevätkokous toukokuussa Antwerpenissa, johon Luottomiehet eivät osallistuneet, sekä syyskokous Dublinissa marraskuussa 2009, jossa Luottomiehiä edustivat Marika Toikka ja Maarit Tikka.

Luottolinkin toimitusneuvosto

Toimitusneuvosto vastaa Luottolinkki-jäsenlehden toimittamisesta.

Toimitusneuvostoon kuului kertomusvuonna kuusi jäsentä. Päätoimittajana toimi **Sami Vesto**, OK Perintä

Oy:stä lehtien I ja II osalta ja **Hanna Maunu**, Dun & Bradstreet Finland Oy:stä lehtien III ja IV osalta.

TULOSLASKELMA	1.1. - 31.12.2009	1.1. - 31.12.2008
Varsinainen toiminta		
Tuotot	61 900,00	77 435,00
Kulut		
Henkilöstökulut	-866,90	----
Muut kulut	-108 850,22	-98 792,71
Tuotto-/Kulujäämä	-47 817,12	-21 357,71
Varainhankinta		
Tuotot	23 730,00	24 885,00
Tuotto-/Kulujäämä	23 730,00	24 885,00
Sijoitus- ja rahoitustoiminta		
Tuotot	616,24	1 286,76
Kulut	-1,90	-71,87
Tuotto-/Kulujäämä	614,34	1 214,89
Satunnaiset erät		
Tilikauden tulos	-23 472,78	4 742,18
Tilinpäätössiirot		
Tilikauden ylijäämä (alijäämä)	-23 472,78	4 742,18
	=====	=====
TASE	1.1. - 31.12.2009	1.1. - 31.12.2008
V A S T A A V A A		
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset		
Lyhytaikaiset saamiset		
Tilisaamiset	395,00	10 660,00
Saamiset yhteensä	395,00	10 660,00
Rahat ja pankkisaamiset	42 632,23	54 922,74
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	43 027,23	65 582,74
V A S T A A V A A	43 027,23	65 582,74
	=====	=====
V A S T A T T A V A A		
50-vuotisjuhlarahasto	32 000,00	
Edellisten tilikausien ylijäämä (alijäämä)	32 806,25	60 064,07
Tilikauden ylijäämä (alijäämä)	-23 472,78	4 742,18
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	41 333,47	64 806,25
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen		
Ostovelat	1 608,51	776,49
Siirtovelat	85,25	---
Lyhytaikainen yhteensä	1 693,76	776,49
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	1 693,76	776,49
V A S T A T T A V A A	43 027,23	65 582,74
	=====	=====

JÄSENKOKOUKSET

Varsinainen kevätkokous

Kevätkokous järjestettiin 20.5. ris-teilynä Helsingin Kauppatorilta Suomenlinnaan.

Kokoukseen osallistui 42 jäsentä. Kokouksessa käsiteltiin yhdistyksen sääntöjen mukaan kevätkokouksessa käsiteltävät asiat. Kokous päätti vahvistaa yhdistyksen tilinpäätöksen vuodelta 2008 ja myönsi hallitukselle vastuuvapauden. Kokouksen jälkeen yhdistys tarjosi osallistujille illallisen.

Varsinainen syyskokous

Yhdistyksen syyskokous järjestettiin 26.11. Ravintola Savussa Helsingissä. Kokouksessa vahvistettiin yhdistyksen talousarvio vuodelle 2010. Jäsenmaksujen suuruudeksi vahvistettiin 35 euroa / henkilöjäsen ja 210 euroa / kannatusjäsen. Syyskokous teki lisäksi päätökset sääntömääräisistä henkilövalinnoista. Osallistujia kokouksessa oli 49 henkilöä. Kokousta seurasi illallinen.

MUUT TOIMINTAVUODEN TAPAHTUMAT

Iltamat

Yhdistyksen kevätiltamat järjestettiin 26.3. Ravintola Kaarle XII:ssa. Iltamiin osallistui 120 henkeä. Tilaisuudessa jaettiin diplomit luottotutkinnon suorittaneille opiskelijoille.

Kevätretki

Kevätkokouksen yhteydessä järjestettiin kevätretki Suomenlinnaan 20.5, jossa yhdistyksen jäsenille kerrottiin Suomenlinnan historiasta.

Golf-tapahtuma

Järjestyksessään viides Golf-tapahtuma järjestettiin St. Laurence Golfissa Lohjalla 9.6.

Vuoden 2009 golfmestaruuden voitti Jouni Muhonen.

Vuoden Luottomies

Hallitus päätti myöntää Vuoden Luottomies 2009 -arvon Kristian Vuorilehdolle. Valinta julkistettiin

syysseminaarin yhteydessä. Tunnustuksen Kristian Vuorilehto sai aktiivisesta toiminnastaan yhdistyksen puheenjohtajana, varapuheenjohtajana, hallituksen jäsenenä ja lakivaliokunnan jäsenenä.

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN R.Y.

HALLITUS



**Luottomiehet –
Kreditmännen r.y.**

Tilintarkastuskertomus

Olemme tarkastaneet Luottomiehet – Kreditmännen ry:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.1. – 31.12.2009. Hallituksen laatima tilinpäätös sisältää toimintakertomuksen, tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja hallinnosta. Tilintarkastus on suoritettu hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Kir-

janpitoa sekä tilinpäätöksen laatimisperiaatetta, sisältöä ja esittämistapaa on tällöin tarkastettu riittävässä laajuudessa sen toteamiseksi, ettei tilinpäätös sisällä virheitä tai puutteita. Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös, joka osoittaa tappiota – 23.472,78 euroa, on laadittu kirjanpitolain sekä tilinpäätöstä koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjan-

pitolaissa tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot yhdistyksen toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös voidaan vahvistaa ja myöntää yhdistyksen hallitukselle vastuuvapaus.

Helsingissä 27. päivänä huhtikuuta 2010

Minna Ruotsalainen Juha Iskala

LTS 20 vuotta

Luottotutkinto, LTS, tuo luottoalan koulutuksen perusohjelma on toiminut jo kaksikymmentä vuotta yhteistyössä Markkinointi-instituutin kanssa. Tutkinto on ollut monelle luottoalan ihmiselle ponnahduslautana aikuisopiskelun tielle. Koulutuksesta on tähän mennessä valmistunut jo 735 opiskelijaa.

A lunperin koulutustarve luottoalan tutkintoon tuli Luottomiehet – Kreditmännen ry:ltä. Ajatus luottoalan tutkinnosta syntyi jo 40 vuotta sitten, mutta tuolloin 70-luvulla aika ei ollut otollinen toteuttamiselle. 80-luvun lopussa aika olikin jo kypsä, kun huomattiin, että alan tutkinnoille oli huutava pula. Alalla ei ollut jäsenistölle koulutusta ja kirjallisuuttakaan aiheesta ei ollut liiemmästi saatavana. Suurin osaaminen oli alan ammattilaisten käytännössä opittua ja sovellettua osaamista.

Koulutuksen alkutaipaleella markkinoitiin tutkintoa suoraan Luottomiesten jäsenistölle. Ensimmäiseen koulutukseen ilmottautui lähes 90 innokasta opiskelijaa ja määrä löi kaikki ällikällä. Sen vuoksi samana syksynä aloitti kaksi kurssia, joista ensimmäinen aloitti marras- ja toinen joulukuussa. Tämä järjestely oli itse asiassa joustava opiskelijoita ajatellen, koska ensimmäisen tai toisen ryhmän opiskelija pystyi osallistumaan toisen kurssin tenttiin, jos oman kurssin tenttipäivä ei sopinut.

Keskeyttämisprosentti on ollut todella minimaalinen. Tämä voi johtua monestakin syystä. Usein opiskelijoita on samasta yrityksestä, jolloin kollegalta saa tukea ja kiriapua opiskeluun, kun opiskellaan ”yhdessä”. Lisäksi maksajana on yleensä yritys, jolloin opiskelijalla on suuremmat paineet suoriutua opinnoistaan läpi. Alan valinneet tai alalle hakeutuneet ihmiset ovat opetusta tarjoavan op-
pilaitoksen mielestä opintoihin mo-

tivoituneita, mikä ilmenee mm. tunnollisuutena. Opiskelijat pysyvät pääsääntöisesti opintojen tahdissa ja jos etätehtävät myöhästyvät päivällä tai parilla, ilmoitetaan niistä erittäin tunnollisesti ohjaajille.

Alkuaikoina, parikymmentä vuotta sitten alalle kirjallisuutta ei ollut. Oli Heikki Jartelan kirja, jonka painomäärä loppui ja itse kirjoittajalta saatiin lupa monistaa materiaalia opiskelijoille. Laman myötä konkursilainsäädännön ja monen muun alaa koskevan asian muututtua paljon, oli tarve uudelle päivitetyle alan oppimateriaalille. Markkinointi-instituutin aloitteesta tuotettiin itse omaa materiaalia alan asiantuntijoiden tehdessä materiaalia oman työnsä ohessa. Luottotutkinnon ansioksi voidaan siis lukea alan kirjallisuuden kehittymisen.

Opettajia ja oppilaita

Opettajia tutkintoon on näinä kahtenakymmenenä vuotena haettu luottomiesten kautta, koska koulutuksen tarjoaja on kokenut, että sieltä löytyy se käytännön ydinosaaminen ja soveltaminen. Tällä hetkellä tutkinnon piirissä toimii kymmenkunta opettajaa. Koulutuksen alkuvaiheessa opettajat olivat pitkälti samoja, jotka olivat kehittämässä tutkintoa. Kun joku opettaja on halunnut luopua opettajan tehtävistään, on hänellä usein ollut jo seuraaja valmiina ehdotettavaksi Markkinointi-instituutille. Tämä kuvastaa tutkinnon tärkeyttä yhdistykselle ja luottomiesten tunnollista mielenlaatua. Koulutuspäälliköllä onkin erittäin myönteinen kuva Luottomiehistä ja sen jäsenistöstä, puhumatta-
kaan tunnelmasta niissä parissa tilaisuudessa joissa hän on ollut mukana.

Tutkinnon alkuvuosina Luottomiesten koulutustoimikunta oli aktiivinen ja keräsi ahkerasti palautetta opiskelijoilta. Ensimmäisenä vuonna palautetta kerättiin kolmisivuisella lomakkeella. Ensimmäisenä vuotena tutkinnon sisältö oli päätetty, mutta kaikki muu ei ollut vielä valmiina, joten ensimmäisellä koulutus-
päällikölläkin oli haastetta ja kovasti oppimista. Oli suuri etu, että luotto-
ala ei hänelle ollut tuttu, koska niin

hän pystyi helpommin samaistumaan opiskelijan asemaan, suunnitelllessaan etätehtäviä.

Usein opiskelijat keskusteleivat keskenään, mikä osio on terpeen opiskella ja mikä ei, mutta hyvin usein ryhmässä oli niitä joille jo tuttu asia oli kuitenkin jollekin toiselle tarpeellista käydä kurssilla lävitse. Vuorovai-
kutuksen ja viestintä oppiaineena herätti etenkin alkuaikoina kovasti kritiikkiä. Jotkut opiskelijat ihmettelivät kovin painokkaasti mitä moinen oppiaine tekee opinto-ohjelmassa, mutta jälkikäteen ovat useat opiskelijat sitä kiitelleet ja havainneet vuorovai-
kustaidot erittäin tarpeelliseksi.

Tänä päivänä luottotutkinnon perusrunko on sama kuin aikojen alussa, toki menetelmät ja painopisteet ovat muuttuneet. Onhan mm. luottokelpoisuuden ja luottopolitiikoidenkin määrittelyt muuttuneet yhteiskunnan muutosten myötä ja etenkin edellisen laman jälkeen. Yhtään vuotta ei ole jäänyt väliin, ett-
eikö luottotutkintoa ole järjestetty, eikä koulutuksen järjestäjien ole tarvinnut harkita ja miettiä, aloitetaanko koulutusta vai ei ja se on ollut hyvä asia myös koko luottoalan kan-
nalta, koska alan täsmäkoulutusta on niin vähän tarjolla. Aika pitkälle samat yritykset lähettävät opiske-



Koulutuspäällikkö Kaisa Kässi



Toukokuussa valmistuneen luottotutkinnon ryhmä

lijoita luottotutkintoa suorittamaan, mikä kertoo tutkinnon arvostuksesta myös yrityksissä.

Oppisopimusopiskelijoitakin on koulutusohjelmassa mukana, koska alalla ei ole muunlaista, omaa alakohtaista tutkintokoulutusta. Jotkut yritykset ja oppisopimustoimistotkin ovat tämän huomanneet.

Opiskelijoita on koulutuksessa laadasta laitaan. Ei voi nimetä oppilaiden lähtötasoakaan tarkemmin, sillä esimerkiksi pohjakoulutus on hyvin monenkirjavaa. Opiskelijoiden joukossa on ollut mm. merkonomeja, tradenomeja ja juristeja.



20.5. 2010 juhlittiin Talouspäällikön tutkintoa sekä LTS-tutkintoa

Kahta "kaksikymppistä" tutkintoa juhlittiin 20.5.2010

Talouspäällikön tutkinto sekä LTS-tutkinto saavuttivat tänä vuonna kahdenkymmenen vuoden virstan pylvään. Nämä molemmat tutkinnot ovat menestyneimpiä tutkintoja Markkinointi-instituutissa. Mikä sitten on menestyksen salaisuus? Tutkinnon hyvä sisältö, ajantasaisuus ja käytännönläheisyys tekevät siitä sen, että opiskelijat todellakin ko-

kevat saavansa hyötyä tutkinnosta ja sitä mukaa he suosittelevat tutkintoa muillekin. Lisäksi tutkinnon oppimismenetelmät lähiopetus sekä etävaiheessa verkko-opiskelu ja kitehtävät pakottavat oppilaat perehtymään asioihin ja sopiva määrä lähiopetusta ottaa myös työnantajan näkökannan huomioon.

Tämä juttu syntyi aamukahvilla, johon Luottolinkin päätoimittajan lisäksi osallistuivat Kaisa, Sirkka-Liisa ja Mervi. Ensimmäisillä kursseilla Mervi Ahoketo toimi koulutussihteerinä 1990-1998 kursseilla 1-9 ja Sirkka-Liisa Haataja (tuolloin Santtila) koulutuspäällikkönä kursseilla 1-4. Tänä päivänä Kaisa Kassi toimii koulutuspäällikkönä ja Ulla Hakkarainen koulutussihteerinä.

Luottotutkinnon 20-vuotisjuhlissa kuultiin mm. Aktia Pankin pääekonomisti Timo Tyrväistä



Luottomiehet **Linnanmäellä**

Yhdistyksemme uusi kerhomestari **Arto Kallio** oli ideoinut Linnanmäen huvipuiston Luottomiesten varsinaisen kevätkokouksen ja kevätretken pitopaikaksi. Tämä ratkaisu toimi hyvin keväisessä aurinkoisessa säässä torstaina 20.5.2010.

Kokouspaikkana ei ollut 360 astetta akselinsa ympäri useita kertoja pyörivä Kieputin, johon kaikki 21 kokousjäsentä olisi mahtunut. Sääntömääräiset asiat käsiteltiin turvallisesti maan päällä Ravintola Safarisissa.

Luottomiesten puheenjohtaja **Maarit Tikka** avasi kokouksen. Kokouksen puheenjohtajaksi valittiin **Risto Suviala** ja sihteeriksi **Juhana Toivonen**.

Rahastonhoitaja **Tomi Tupola** esitteli yhdistyksen tilinpäätöksen vuodelta 2009. Toimintakertomuksesta ilmenee, että yhdistyksessä on 675 jäsentä per 31.12.2009. Näistä eläkeläisjäseniä on 79 ja kunniajäse-

niä kolme. Kannatusjäseninä olevia yrityksiä on viisi.

Yhdistyksen tuloslaskelma näytti 23.472,78 euron alijäämää. Vuonna 2008 kertyi ylijäämää 4.742,18 euroa. Vuoden 2009 budjetissa tavoitteena oli nollatulot.

Tomi kertoi, että Luottomiehet ry on saanut vapautuksen Luottolinkin painatuksen arvonnäkövelvollisuudesta. Käytännössä tämä tarkoittaa noin 6.000 euron vuotuista säästöä eli noin 1.500 euroa per lehden painatuskerta.

Kokous päätti tilintarkastajien **Minna Ruotsalaisen** ja **Juha Iskan** tilintarkastuskertomuksen esityksen pohjalta vahvistaa tilinpäätöksen ja myöntää vastuuvapauden yhdistyksen hallituksen jäsenille.

Virallisen osuuden jälkeen kokousväki jakaantui joukkueisiin ja näin päästiin aloittamaan Linnanmäki-kisa. Jokainen joukkue sai pelivihkosien, jossa oli kisaan liittyvien

peli- ja laitelippujen lisäksi myös kysymyksiä Linnanmäestä ja laitteista. Laitteista kysyttiin esimerkiksi kuinka kauan kestää ajokierros Vuorisatoradalla, oikea vastaus noin 2 min 15 sek. Kilpailun aikana käytiin Derbyssä testaamassa kenen hevonen on nopein ja Tähtipalloissa piti saada pallo vieritettävä pienimpään ympyrään, jotta sai suurimmat pisteet. Lisäksi kilpailijat pääsivät käymään muutamissa laitteissa. Vihkoon merkittiin vastaukset kysymyksiin ja pisteet suorituspäiväkirjoilta.

Voittajajoukkue ratkottiin kokonaispistemääriä vertailemalla. Voittajaksi selvisi joukkue ilman nimeä eli, joka palkintojen jaossa nimettiin Nimettömäksi, ja tähän joukkueeseen kuuluivat Tomi Tupola, Jutta Kyyhkynen, Tuula Takkinen, Riikka Itäpää, Maarika Korhonen ja Tomi Lampinen. Voittajat saivat palkinnoksi tikkarit.



Puheenjohtaja Maarit Tikka avasi kokouksen.



Rahastonhoitaja Tomi Tupola esitteli yhdistyksen tilinpäätöksen.



Jännitystä ennen kilpailun tuloksen julkistamista.



Linnanmäki-kisan voittajat: Vasemmalta Jutta Kyyhkynen, Riikka Itäpää, Maarika Korhonen, Tomi Tupola, Tuula Takkinen ja Tomi Lampinen

ILMOITTAUDU HETI vuoden tärkeimpään luottoalan tapahtumaan ja tuo mukaan myös kollegasi!

Luottoseminaari

30.9.—1.10.2010

Långvik Congress Wellness Hotel, Kirkkonummi

Luottomiehet ry:n
jokasyksyinen
luottoseminaari
järjestetään kokouskeskus
Långvikissa. Upeat puitteet
eivät jätä ketään kylmäksi.

Ohjelmassa on tänä vuonna
erityisen ajankohtaisia
aiheita; takaamme, että
saat uusia tietoja ja
ajatuksia hyödynnettäväksi
työpaikallasi.

Seminaarivierailla on
lisäksi käytössään
rentouttava SPA-osasto
saunoineen ja altaineen
sekä huippumoderni
kuntosali.

TERVETULOA MUKAAN!

Luottomiehet ry:n
Koulutustoimikunta



Tiedustelut: Terhi Hakkarainen,
puh. 075 325 5603



Ohjelma: (Muutokset mahdollisia)

Lähde mukaan kuulemaan ajankohtaista asiaa, esim. Kuluttajaviraston Anja Peltosen puheenvuoro perintäalaa vaikuttavista lakiuudistuksista, asianajaja Marko Monosen puheenvuoro sopimusjuridiikasta sekä Timo Vainikan puheenvuoro ulosoton käytännön toimista.

Antti Kylliäinen herättelee ajatuksia puheenvuorollaan "Mihin työssä tarvitaan armoa?".

Luvassa on kaksipäiväinen seminaari täynnä asiaa. Si-
jainti lähellä Helsinkiä mahdollistaa osallistumisen myös
ilman yöpymistä!

Seminaarihinnat: 590 euroa/ 1hh, 480 euroa/
2hh, 370 euroa/ osallistuminen ilman majoitusta



Luottomiehet –
Kredittimännen r.y.

One Love

Kun Risto kysyi, että voisinko kirjoittaa Luottolinkkiin pienen jutun harrastuksestani Manchester Unitedin kannattamisesta, niin lupasin sen tehdä. Samalla kuitenkin tuli mieleen, että miten ihmeessä tästä jutusta saisi edes jotenkin kiinnostavan ja tiedän toki, että niin kovin moni meistä kannattajista onnistuu pitkästyttämään useita ihmisiä jorinoillamme.

Mutta sitä saa mitä tilaa, eikö? Asiaan siis.

Voin sanoa olleeni Unitedin kannattaja lähes 35 vuotta. Uskoisin, että suurella, jollei peräti suurimmalla osalla suomalaismiehistä, jotka jalkapalloa seuraavat, on tai on ainakin ollut englantilainen suosikkiseura. Tähän suurena vaikuttajana on todennäköisesti ollut se, että veikkauskohteina on jo ammoisista ajoista lähtien ollut englantilaisten joukkueiden ottelut ja jo 1960-luvulla YLE aloitti Englannin liigan televisioinnit, selostajana legendaarinen Aulis Virtanen. Niinpä nämä joukkueet ainakin nimeltä tulivat tutuiksi kaikille jalkapallosta kiinnostuneille.

Miksi sitten juuri United valikoitui tai miksi United valitsi minut? Valitettavasti on pakko tuottaa pettymys, sillä mitään erityistä maailmoja mullistavaa tarinaa, joka tähän johti, ei ole kerrottavana. Tokihan ensimmäinen englantilainen joukkue, joka oli voittanut Eurooppa cupin, oli jo paljon aiemmin herättänyt kiinnostukseni. Tosin melko pian tämän suurteen jälkeen joukkue vajosi aika syvälle ja käväisi toisella sarjatasollakin kaudella 1974 - 1975, nousten sieltä vakuuttavasti voittajana heti seuraavalla kaudella takaisin pääsarjaan. Toinen syy oli se, että monet ystäväistäni olivat ja ovat yhä Liverpoolin kannattajia ja halusin valita ikioman seuran. Unitedin nykyistä kannatusta ajatellen tämä ei tainnut sitten onnistua ihan nappiin.

Sytä juuri tietyn joukkueen valitsemiseen lapsuus- tai nuoruusvuosina on moninaisia, on isältä peritty joukkue ja eräs ystäväni on Aston Villan kannattaja, koska pikkupoikana josain autokuvien keräilyssä hie-

noin auto hänen mielestään oli Aston Martin ja pojan mielessä seura ja auto jotenkin yhdistyivät. Toinen ystäväni taas valitsi West Hamin, kun sillä oli suomennettuna niin hauska nimi. Yksi asia on kuitenkin tärkeintä valinnan jälkeen, joukkuetta ei sen jälkeen vaihdeta vaan kaikki on kes-tettävä, meni syteen tai saveen.

Monet meistä Unitedin kannattajista on elänyt ikävän tunteen kanssa keväästä 2005, kun Glazerin perhe velkarahalla osti seuran ja tuuppassi samalla velan seuran kannettavaksi. Yhtäkkiä velaton seura oli yksi maailman velkaisimmista ja meidät kannattajat/pienosakkaat oli sysätty sivuun kaikesta. Alkoi filosofisävytteinenkin keskustelu siitä kuka voi oikeasti omistaa jalkapalloseuran, sillä mitä se seura on ilman kannattajia. Osa kannattajista tekikin sitten omat johtopäätöksensä ja perusti uuden seuran nimeltä FC United of Manchester. Seura pelaa nyt Englannin seitsemännellä sarjatasolla ja kerää yleisöä enemmän kuin monet täysammattilaisseurat neljännellä sarjatasolla. Kävin viime kaudella yhden ottelun katsomassa ja tunnelma oli todella mahtava ja laulut pääosin tuttuja. Aion jatkossakin, kun otteluaiakataulut osuvat sopivas-



ti, käydä seuran peleissä, mutta omalla seuranani pysyy kuitenkin edelleen se ainoa ja oikea, Manchester United. Kuten englantilaiset sanovat "love the team, hate the club." Kaulahuivin väri on kuitenkin vaihtunut puna-valko-mustasta kelta-vihreäksi ja toivo elää, että seura siirtyisi seläisten omistajien käsiin, jotka ymmärtävät syvällisemmin jalkapalloa eikä seuran omistaminen olisi vain business. "Green and gold until we're sold"

Jalkapallojoukkueen kannattaminen (kuten varmaan monen muunkin lajin intohimoinen seuraaminen/



kannattaminen) on suuria tunteita ottelun aikana, pettymystä tappion hetkellä tai ekstaasinomaista riemua ja iloa voiton hetkellä. Se on huutamista, laulamista, samaistumista joukkueeseen, yhteenkuuluvuutta. Kannattaminen on loputtomia keskusteluja ja spekulointeja mm. kesa-
sätuon aikana, kunnes uusi kausi taas alkaa. Muistettava on, että kannattajan vuosihan alkaa syksyllä ja päättyy keväällä, kuten Nick Hornbykin taisi joskus todeta. Nämä asiat eivät ole muuttuneet, vaikka muuten oman suosikkijoukkueen seuraaminen 1970-luvulta aina 1990-luvulle asti oli varsin erilaista kuin nykyisin. Kaudessa tuli ehkä yksi oman joukkueen ottelu televisiosta, joi-
tain juttuja sai lukea sanomalehdistä ja päättietolähteenä oli luonnollisesti Veikkaaja-lehti. Toisin on nyt, kun tietoa on netin kautta saatavissa joka hetki, ongelmana on vain huhujen erottaminen todellisesta tiedosta. Maksu-tv on tuonut suurimman osan otteluistakin suorana seurattavaksi.

Olemmekin samanhenkisessä seurassa miettineet onko tämä hulluus lisääntynyt vain iän karttumisen vuoksi vai kuinka paljon maailman muuttuminen ja tiedonsaannin helpous on johtanut tämän sairauden syvenemiseen. Kukapa tietää, toden-

näköisesti tälle tielle lähdettyä ei paluuta ole ja luonnollisesti jossain vaiheessa ei enää tv tai luettu riitä, vaan otteluita pitää nähdä elävänä. Matka Mekkaan on tehtävä. Itse onnistuin ensimmäisen kerran käymään jalkapallo-ottelussa Englannissa vuonna 1989, mutta se tapahtui Lontoossa ja lopulta ensimmäinen matka Old Traffordille toteutui vasta 1990-luvun loppupuolella.

Nyt Manchester on kaupunkina-
kin alkanut tulla tutuksi ja myös kaupunkilaisia on tullut tutuiksi. Tämä onkin yksi tärkeä puoli jalkapallokannattamisessa, mahdollisuus tutustua moniin ihmisiin sekä Suomessa että muualla, joihin ei varmaan muuten tulisi tutustuttua. Erityispiirteenä Suomessa on se, että eri englantilaisten joukkueiden kannattajat voivat viettää aikaa yhdessä sulassa sovussa (toki virnuilua on jokaisen kestettävä) mm. Englannin Liigan kannattajat ry:n toiminnan puitteissa. En väitä etteivätkö englantilaiset viettäisi aikaa yhdessä kannattamistään joukkueista riippumatta, mutta eivät kyllä juurikaan jalkapallon merkeissä. Lisäksi meitä suomalaisia englantilaisseurojen kannattajia yhdistää myös jonkin asteinen anglofilia, sillä suuri osa meistä pitää paitsi saarivaltion eteläosissa pelattavasta jalkapallosta, niin myös Englannis-

ta yleensä ja laajasydämisimmät sekä avarakatseisimmat jopa koko Yhdistyneistä Kuningaskunnista. Itsekin kuulun tähän joukkoon ja vierailen silloin tällöin Britannian alueella myös jalkapallokauden ulkopuolella.

Jalkapallokannattamisella on myös se synkkä puolensa, mutta en halua tälle vähemmistöön jäävälle joukkole antaa tilaa tässä pienessä jutussa. Itselläni ei lukuisilla matkoillani Englannissa ole ollut kuin yksi kohtaaminen tämänkaltaisten ihmisten kanssa, tämä tapahtui junassa Cardiffista Lontoon, mutta ei tästä tämän enempää.

Loppuun on pakko vielä lisätä, että tämä vuosi on ollut jalkapalloilijan urallani, jota ei siis todellisuudessa ole ollut, ehdottomasti paras. Toukokuun lopulla pääsin osallistumaan jalkapalloturnaukseen Manchesterissä ja pelaamaan jalkapalloa Old Traffordin nurmella, voiko enää tämän paremmaksi kannattajan elämä mennä?!?! Ja kun vielä Manchester Unitedin kannattajajoukkueella voitimme jokakesäisen jalkapalloturnauksen Tampereen Viikinsaaressa, niin hyvä tässä on odotella uuden kauden alkua.

Hyvää jalkapallovuotta 2010 – 2011 kaikille, toivoo yksi futishörhö.

RATMAN

Feisbuukista

Ei kai kukaan vaan tuu ovesta kurkkiin? Feisbuukin avaan heti töihin tullessani. Pitäähän mun pysyä ajan tasalla. Niinku työohjelmaa käytäs, haahuillaan eestakas eri kentillä ja kansioissa ja profiileissa ja on kaikenmoista mitä voi kursorilla tökätä, hyvää harjoitusta hiirikädelle ja aivolle kans.

Teen mä kyllä oikeestikin töitä, välillä. Lehtee en lue, se on vaan ”kurssi ylös ja alas” meininkiä. Mut oikeesti kiinnostaa mitä Jaana tekee tänään. Onks albumissa uusia kuvia. Koirasta, vai mitäs luulitte? Painan tykkää-täppää ja kehun kummiskin että rotat olis vielä sulosempia.

Kavereita on 24 ja yks niistä on oma rouva. On vaikeeta keksiä jokaiselle persoonallinen kommentti, et ne jaksais piristyä ja mä niinku lisään niiden työtehoa. Katon vaan ettei ne ole kilpailijan leivissä. Ja rou-

van voin toivoa käyvän kaupassa. Pyytää en uskalla ja käskeminen olis uhkarohkeeta. Se kantelis heti muille kavereille ja mä joutusin feissibuu-
kin vihalistalle.

Jos mä en heti aamulla kommentoi kavereille ne luulee et mä en oo tois-
sā ollenkaan ja vois kertoa päällikölle. Tartteehan kaverien myös tietää oonks mä jo ottanut aamukahvin.

Omalte seinälle merkkaan kans joskus, mut se on vaikeeta kun pitä-
s olla jotaki hauskaa. Yks Osmo lukee lehdistä kaikki vääryydet ja itkee niitä feisbuukissa. Sen elämä on raskas-
ta, mä ens kerralla käsken sen kattoo vaikka Aku-Ankkaa.

En arvannut, että tällä feisbuukilla ihminen joutuu ylimaalliseen kontrolliin, että Stasikin kalpenis. Se Jaana heti toruu, että taasko Tuhma-Ratman työaikana fasettaa. Oma rouva kans kuittailee ja tutkii millä

tileillä mä oon kurkistellut ja kontrolloi ketkä mua on vahtinu. Kirjanpito on yhden ja kahdenkertaista, mutta tää kontrolli menee pidemmälle. Työnantajakin varmaan vah-
tii, vaikei sano mitään.

Eikä tässä vielä kaikki, feisbuu-
kin pääkonttori vahtaa myös ja myy vaikka tilini tiedot jollekin eikä mak-
sa mulle latin latia. Voisinhan mä ite-
kin myydä ja rouvan tiedot kanssa eikä kohta tarttis töissäkään käydä.

Mulla on hyvä bisnes idea. Ku kaikki ulkoistetaan, mä voisinkin ot-
taa kaverien tilit hoitaakseni ruhti-
naallista korvausta vastaan. Laitta-
sin kommentteja, seinäkirjotuksia ja kuvia mitä vaan niitten puolesta ja nimiin. Jos ne ei maksais laskuaan, niin mä panisin ne protestiin ja tuhmuuksia niitten tileille.

Jo perinteeksi muodostunut Luottomiesten golfturnaus järjestettiin 17.6. Pickalan golfkeskuksessa



Luottomiehet ry:n golfmestaruuskisat Pickalan golfkeskuksessa Siuntiossa 17.6.2010

Seitsemännen kerran järjestettyyn Luottomiehet Ry:n golfkisaan osallistui 23 innokasta luottomiestä Pickalan Forest-kentällä. Kenttä oli viritetty loistavaan kuntoon, mikä mahdollisti jyvien karsimisen akanoista, ainakin liukkaiden viheriöiden ansiosta. Joten siis vain ja ainoastaan varsinaiset pallotaiturit

menestyivät näillä viheriöillä. Kisa käytiin pistebougey-kisana, mutta palkinnon sai myös parhaan lyöntipelituloksen tehnyt. Olosuhteet olivat loistavat hyvälle golfkierrokselle. Lämpömittarin lukeman hätyytteli +20 C astetta, mikä on mitä parhain ilma juuri golfin peluuseen. Ajoittain puuskittainen tuuli teki pelaamisesta vieläkin haasteellisempaa.

Kisassa nähtiin hienoja onnistumisia ja ennen kaikkea nautit-

tiin erinomaisesta Luottomies-peliseurasta. Tiimellyksen jälkeen peliseurue nautti maittavan illallisen klubilla. Samaan aikaan Pickalan Park-kentällä kilpailivat Suomen parhaat golffarit FT Pro-Am Finnish tourin toista osakilpailua, joten paikalla saattoi tavata sekä tulevia golftähtiämme että aiempien vuosien suuruuksia golfkentillämme. Eniten pisteitä keräsi Jouni Muhonen, joka on siis vuoden 2010 Luottomiesten golfmestari.



Sami Veston taidonnäyte.



Kaj Grönholm avaamassa.

Tulokset:

Miehet:

	pisteet
Jouni Muhonen	40
Simo Peho	38
Keijo Kiviluoma	38

Naiset:

	pisteet
Leena Nordström	36
Irmeli Lehmus	30
Maija Herlin	30

Paras lyöntipelitulos:

Simo Peho 88 lyöntiä

Lähimmäksi lippua: Juuso Jokela

Pisin avauslyönti: Simo Peho



Maksimoi myynti - minimoi riski

Soliditet parempien liiketoimintapäätösten takana

- henkilöluottotiedot
- yritysluottotiedot
- luotonvalvontapalvelut
- tietokantapäivitykset
- YTJ-tietojen massapäivitykset
- B2B-kohderyhmät
- asiakasanalyysit

www.soliditet.fi

Supporting
AAA Business
since 1908

SOLIDITET

Bisnode Finland Oy
Soliditet-liiketoiminta
Kumpulantie 3, 00520 HELSINKI
Puh. (09) 7511 9100
asiakaspalvelu@bisnode.com

Credit Management

– opiskelijan silmin

Turun kauppakorkeakoulun (TSE exe) ja Luottomiehet ry:n neljättä kertaa järjestämä Credit Management-tutkinto sai alkunsa marras-joulukuussa 2009. Siitä alkoi intensiivinen ja vaativa puolen vuoden jakso, joka piti sisällään seitsemän eri opiskelujaksoa, paljon luettavaa ja ennakkotehtäviä, pari tenttiä ja tutkielman tekemisen. Tämä kierros keräsi yhteen kolmesta luotto- ja perintäalan ammattilaista eri toimialoilta, jotka olivat rohkeasti ilmoittautuneet mukaan.

CM4 piti tällä kertaa sisällään seuraavia asiakokonaisuuksia;

- 1) Luottohallinto muuttuvassa toimintaympäristössä
 - a. Kansantalouden näkymät ja yritystoiminnan muutostrendit luottohallinnon näkökulmasta,
 - b. Riskit ja riskien hallinta ja
 - c. Yritysjuridiikan kehitystrendit luottohallinnon kannalta.
- 2) Talouden hallinto
 - a. Kustannukset ja kannattavuuden hallinta,
 - b. Tuloslaskelma ja tase tulkitsijan silmin ja
 - c. Luottoriskit ja niiden hallinta.
- 3) Top Management Forum
- 4) Yritysjuridiikan ajankohtaiset kysymykset
 - a. Velka- ja vakuuskysymykset,
 - b. Yrityksen omistus- ja liiketoimintajärjestelyt,
 - c. Luottotietotoiminta ja luottotietolaki ja
 - d. Perintätoiminta.
- 5) Esimiestyö
 - a. Vuorovaikutus työyhteisössä,
 - b. Esimiestyön haasteet ja
 - c. Luottohallinnon eettiset haasteet.
- 6) Markkinointiajattelu
 - a. Asiakaslähtöisyys ja asiakkuusajattelu,
 - b. Myynnin tavoitteet vs. luotonantajan tavoitteet,
 - c. Imagon merkitys ja rakentaminen ja
 - d. Sähköinen kauppa.
- 7) Tutkielmat.

Luennoitsijat olivat omien alojensa huippuja, tasokkaita ja todella aktiivisesti mukana auttamassa ja vastamassa opiskelijoiden esittämiin ky-

symyksiin ja esimerkki-tapauksiin. Osa luennoitsijoista toimi opetustehtävissä Turun kauppakorkeakoululla, toiset taas olivat yritysmaailman palveluksessa, mutta erittäin läheisessä suhteessa Turun kauppakorkeakouluun. Monilla yritysmaailman luennoitsijoilla oli itsellään taustana aikaisemmin käyty Credit Management- tai joko-tutkinto, joten he osasivat luennoita ja esiintyä selkeästi ja ymmärrettävästi.

Tutkinnon suorittamiseen liittyi lisäksi eri aihealueisiin liittyviä kirjoja, joista tuli tehdä erilaisia etätehtäviä. Tämän lisäksi tutkintoon kuului kaksi arvosteltavaa tenttiä, joihin täytyi aidosti lukeakin, mikäli halusi menestyä. Harva se kuukausi ilmestyivät hikikarpat otsalle, kun näki kalenteristaan seuraavan ”deadline” lähestyvän ja lukeminen oli vielä vaiheessa... Sanktiona myöhästymisestä nimittäin seurasi lisätehtäviä.

Mitä CM4 antoi? Lista olisi varsin kattava ja pirkä, mutta lyhyesti sanottuna parasta antia olivat luennot noin ylipäänsä ja yritysvierailut, joissa isännät kertoivat samoista asioista yritysten reaalielämässä, kuin mitä olimme saaneet luennoilla kuulla teorian.

Yksi CM:n vahvuuksista on nimenomaan se seikka, että koulutuksessa on yhdistetty opittava teoria elävän elämän käytäntöön varsin hienosti.

Opiskeluun liittyi myös noin 15-sivuisen tutkielman tekeminen kurssilaisen omaan organisaatioonsa ja työhönsä liittyvästä aiheesta. Tämä hyödytti varmasti kaikkia kurssilaisia omassa organisaatiossa, sillä varsin tasokkaita tutkielmia kuultiin kurs-

alarivi: Sari Björkenheim, Sari Gröhn, Tuire Helenius, Outi Koskinen ja Melina Suves.
keskirivi: Kati Kekäläinen, Juha Ojala, Juhana Toivonen ja Mikko Mattila.
yläriivi: Are Kivelä, Pasi Asikainen, Jyrki Rossi ja Kenneth Bärlund.
Kuvasta puuttuu: Vesa Rotinen.



sin lopussa. Kurssin vetäjät kehottivat jo varsin varhaisessa vaiheessa kurssilaisia aloittamaan tutkielman tekemisen ja silti monella taisi aika loppua kesken.

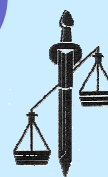
Erityismaininta pitää antaa 18.2.2010 järjestetyille Top Management Forumille, joka kokosi kauppakorkeakoululle 300 päättäjää kuuntelemaan päivän mittaista luentoja kokonaisuutta, joka sai monessa kohdalla silmät avautumaan täysin erilailta kuin aikaisemmin. Tämä jokavuotinen tapahtuma on osallistumisen väärti.

Oman suolansa antoivat opiskelijakollegat, jotka toimivat eri yrityksissä suurin piirtein samanlaisilla positioilla. Ryhmä hitsautui erittäin hienosti yhteen heti ensimmäisestä tapauksikerrasta alkaen. Oli hienoa kuulla muiden mielipiteitä ja ratkaisumalleja samantyyppisiin tilanteisiin, joita itse oli joutunut kokemaan työtehtävissään. Osa porukasta oli ennestään toisilleen tuttuja, mutta hyvin pian ystäväpiiri kattoi koko ryhmän. Tätä selittää myös pitkien ja raskaiden opiskelupäivien jälkeen käydyt keskustelut päivän aiheista vielä illallakin...

Suuri kiitos kuuluu myös TSE:en johtajille Kirsi Kostialle ja Pirkko Vuokolle, jotka luennoivat, ohjasivat ja auttoivat tutkielmien tekemisessä sekä varsinkin jokapäiväisessä toiminnassa mukana olleelle Kati Kekäläiselle, jonka ympärillä koko CM4-show pyöri. Kiitokset kaikkien kurssilaisten puolesta!

Lopuksi haluan suositella kurssia kaikille niille, joilla on tarvetta lisätä taitojaan liiketoimintaosaamisensa suhteen sekä syventää tietojään ja taitojaan luotonhallinnan eri osa-alueilla. Tässä on siihen valmis paketti.

Mikko Mattila
”perintäalalla vuodesta 1989”
palvelupäällikkö
OK Perintä Oy



From Glen Bullivant:

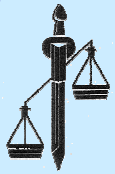
The crisis following the financial meltdown of 2008 and 2009 has continued to hang over the world's economies like an ash cloud from an erupting volcano. Governments from north, south, east and west are all in budget deficit mode, putting forward cuts in public expenditure the like of which have not been seen since the Great Depression of the 1930s. On the other hand, against this background, the various industrialised economies slowly emerge from recession. That emergence can hardly be likened to the beautiful butterfly appearing from the confines of a less than attractive chrysalis, but nevertheless does give some grounds for continuing optimism in some quarters. As this editorial is penned, it remains to be seen what the ultimate fate will be of the Euro, with the Greeks having cooked their books, Spain, Portugal, Ireland and Italy looking a little frayed around the edges, and the UK in a situation not experienced since 1945. The Euro itself had been in question in some quarters, but in others confidence remains, with Estonia now set to join in 2011.



I refer, of course, to an indecisive General Election in May, and the first UK coalition government since that bout of unpleasantness some 70 years ago. For several days, following the election in May, Messrs. Brown, Cameron and Clegg circled each other – not like matadors at a bull fight, but rather more along the lines of teenage lads at their first grown up dance, trying to decide who to ask to get up and boogie with them. The land mass of the European Continent (often cut off when there is fog in the English Channel) is quite used to the experience of coalition – the various voting systems in European countries tend to generate such happenings quite regularly. The Brits, on the other hand, find the spectacle rather novel – the old fashioned “first passed the post” electoral process has very rarely resulted in what is referred to as a hung parliament, and more often than not, one party or the other has secured a working parliamentary majority, in some cases almost irrespective of the number of votes actually cast by the great British public. All that could now change.

As part of the “will you dance with me” deal, the Conservative Prime Minister and the Liberal Democrat Deputy Prime Minister have agreed a revue of the voting system, probably along the lines of the “alternative vote”, and have also agreed that parliament should have a term fixed for five years. This is designed to prevent the sitting PM from using his or her own judgement as to the right time to go to the country and remove all the speculation which preceded the May 2010 election as to when and if Gordon Brown would seek dissolution and call an election. That agreement out of the way, David Cameron and Nick Clegg get down to the business of cutting budget deficits, which brings them into same arena of likely public conflict facing governments all across the globe. The general consensus would suggest that we all know that it has to be done, but that we all hope that it will be fair and across the board – in other words, if there is pain to be endured (and there is), then we all share that pain, and that includes the rich bankers and speculators, and not just the guy in the factory or the girl in the call centre.

Continue on page 2.....



There has never been a better opportunity than now for empowering the credit profession right across Europe. The credit manager, controlling as he or she does the largest current asset on any company's balance sheet, is at the centre of profitable business growth, customer service, and cash flow enhancement. Any company which seeks to be seen to be fair when downsizing across the whole organisation is being foolish at best and financially suicidal at worst if it cuts deep into its credit and cash management operation. It might make economic sense to reduce the number of crew on board the 747, but making the pilot redundant is not really the right thing to do if you want to keep flying.



FECMA remains at the forefront of credit management in Europe, with a number of initiatives ongoing at the present time – an active council meeting regularly is the tip of the iceberg. More important is the work going on in between meetings of council: an enhanced website with a growing content of tips and information for credit managers from Barcelona to Berlin; the sharing of knowledge and experience beyond the confines of national boundaries; and the growing involvement in important issues at European as well as national level. There is a resurgence of interest in a stronger, more influential FECMA, with the beginnings of credit management associations in countries like Hungary and the Czech Republic. They were welcomed at the last FECMA council meeting in the Dutch capital of The Hague, along with our colleagues from Spain who are coming back into the front line of European credit management.

Governments, coalition or otherwise, may come and go but we are all faced with a financial mountain of unprecedented proportions to climb – as one who has lived through a number of recessions of varying degrees of severity over the years, I am convinced that it will only be by working together that we will achieve our goals. Those goals are sensible, pro active, sales enhancing credit management practices across the whole of the Continent and the credit manager acknowledged as the one who got the company through the dark times. This column has said many times before that the commercial credit manager remains the key to commercial success, with the banks at best playing a secondary role – if only credit managers had been listened to in 2005, 2006 no point in going over old ground, but every point in learning the lessons and listening in future.

FECMA members:

Austria www.credit-manager.at
Belgium www.ivkm.be
Denmark www.dkforum.dk
Finland www.luottomiehet.fi
France www.afdcc.com
Germany www.credit-manager.de

Ireland www.iicm.ie
Italy www.acmi.it
Malta www.macm.org.mt
Netherlands www.vvcm.nl
Sweden www.kreditforeningen.se
United Kingdom www.icm.org.uk

FECMA Prospective members:

Spain www.gerentescredito.com
Czech Republic



Review: Lecture „Credit Management – the right balance between opportunity and risk“ at the **VfCM Federal Congress**

Credit Management: supporting pillar of corporate success in times of crisis

The management of credit risks is one of the most important corporate tasks in times of crisis. As efficient credit management in a customer relationship perceives risks as well as potentials, consolidates the same and thus makes an active contribution to corporate success. This is the conclusion of Dr. Michael Sauter, CEO of the GUARDEAN GmbH, in his lecture at the most recent VfCM Federal Congress.

Under the title „**Credit management as lifebelt in times of recession**“, also this year the VfCM Federal Congress was the central event for all topics regarding the granting and management of credits in everyday business. In his lecture „Credit Management – the right balance between opportunity and risk“ Sauter described the modern credit management as supporting pillar of corporate success in times of crisis: „Credit management offers new ways to ensure turnovers, thereby ideally exploiting the potentials of existing customer relationships and developing new turnover potentials.“

Furthermore, Sauter said that „the close integration with other departments in the company like sales is essential for a functioning credit management. Only these synergies help all departments to fully unfold their achievement potential in dealing with new and existing customers.“

In preventing risk, credit management would be one of the most important tasks. However, in order to also work value-enhancing beyond risk prevention, in future the credit decision would not only have to focus on the risk but also on the customer wish. Therefore, the credit managers' task has to be the sounding out of possible opportunities and risks of the business relationship in a way that the customers' purchase intention can be met. The synergy effects of this integrated credit management may significantly contribute to the enhancement of corporate success. Sauter presented in his lecture the following theses and in particular focused on the processes along the customer life cycle:

1. **Currently, for corporate success a risk-oriented alignment of the companies throughout all phases of the customer life cycle is more important than ever**

Given the current economic situation companies are confronted with an increasing number of insolvencies, a declining payment behavior as well as augmented bad debt losses. For companies this means that they have to identify risks at an early stage in order to be able to take immediate actions.

..... Continue on page 4



This is the only way to still achieve their revenue targets and to ensure liquidity. For the early diagnosis of risks a reliable and professional risk management in all stages of the customer life cycle is essential: ranging from lead management through the management of existing customers to the claims management and the transfer to collection. This means: risk management is not restricted to downstream functions of the financial area but already starts with the identification of potential customers in the sales department. Not the turnover generated with the respective customer should be the measured value of a risk-oriented alignment but the returns generated with him.

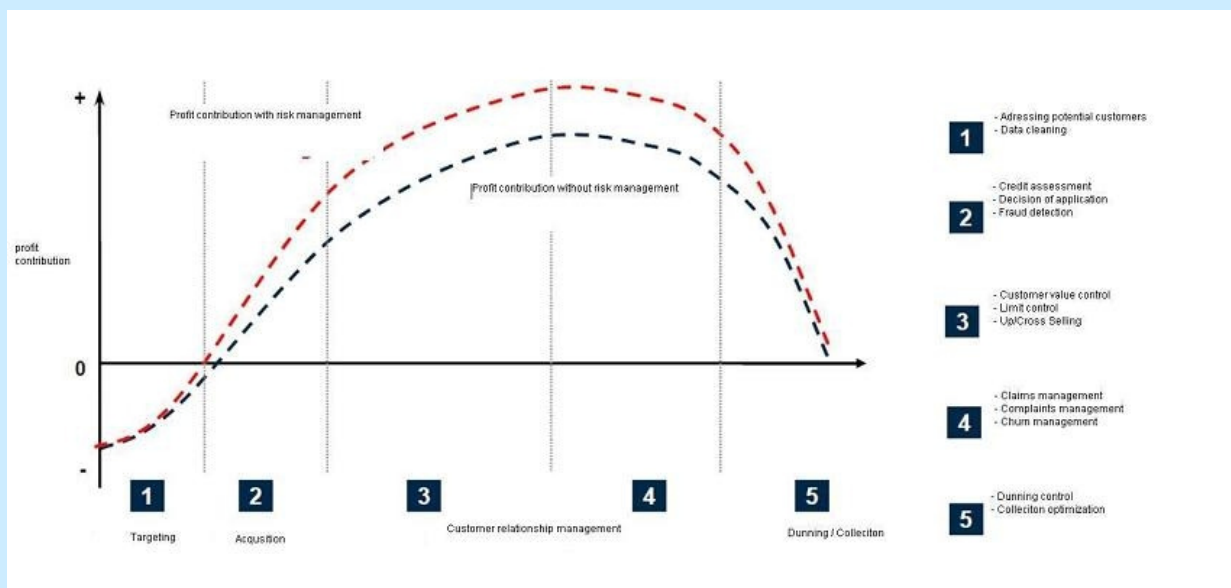


figure 1 „Profit contribution with and without risk management“

2. The balance of customer risk and customer potential is crucial for an optimum achievement of company goals

Although the companies' risk orientation is essential in times of crisis, each customers' potential must not be disregarded. With an integrated approach to the customer and the aligned processes the optimum balance can be created.

In the course of the customers' life cycle, in particular the following processes should be viewed regarding the customers' value and the risk aspect:

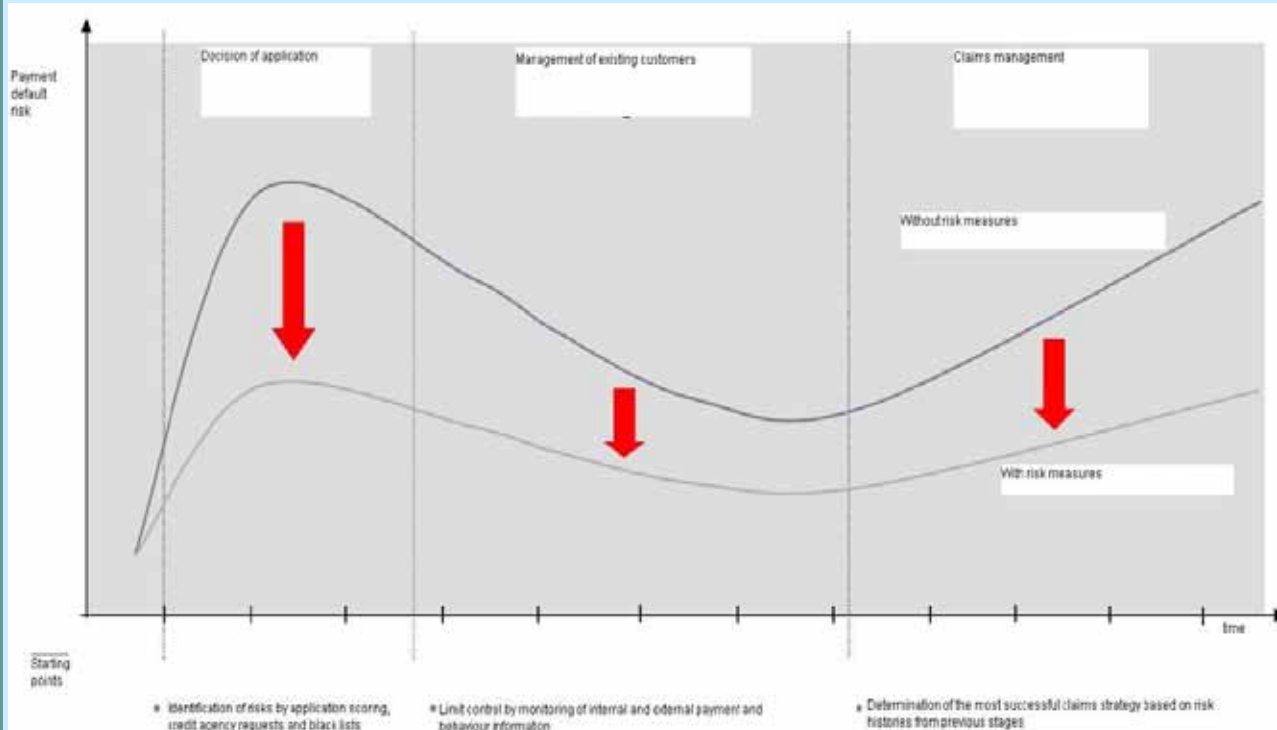
- The determination of the correct target group and transfer in reliable leads in the process of customer acquisition is as important as the early identification of risks in the decision of application, e.g. by application scorings, credit agency requests and blacklist checks.

..... Continue on page 5

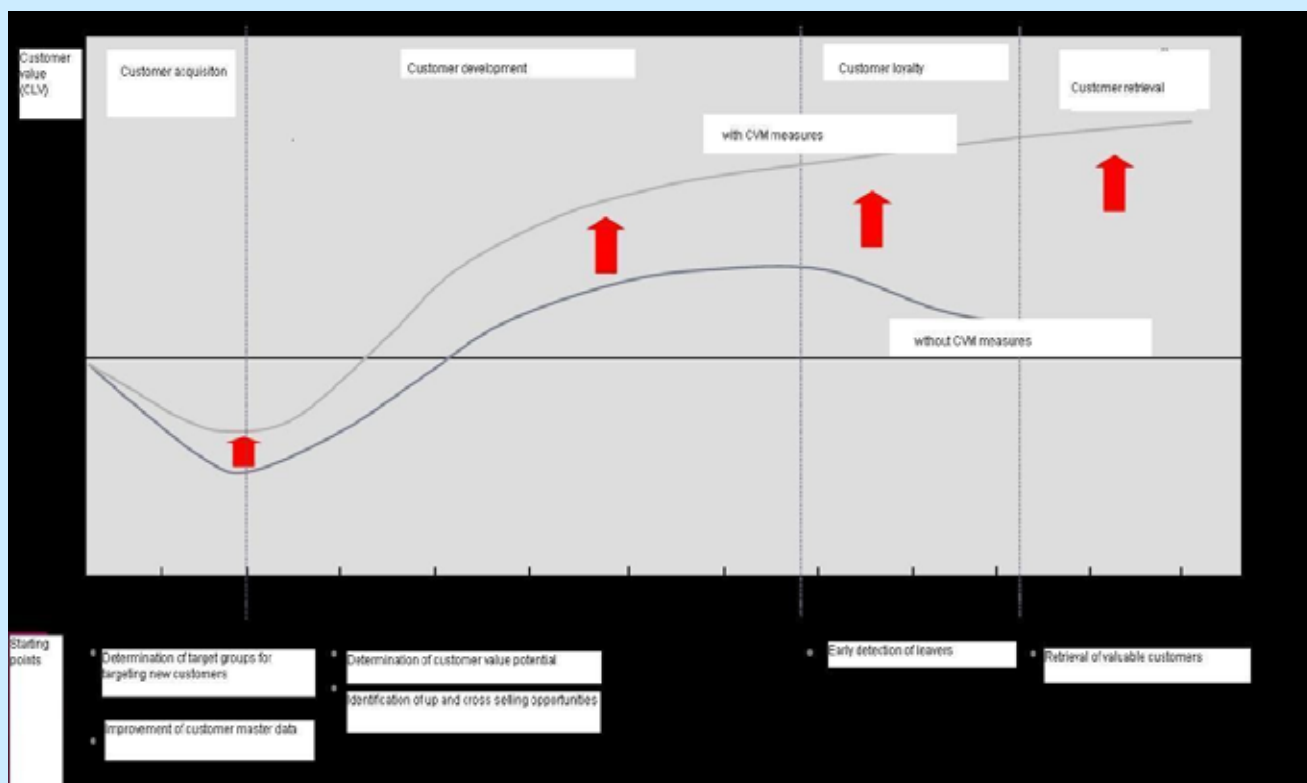
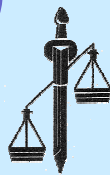


- In the management of existing customers the customers' opportunity and risk may be optimally balanced through pro-active limit control as well as its monitoring. The credit manager knows by the limit exhaustion in combination with the customers' rating class whether this is a case of cross and up selling or if there is an increased risk potential. In this way, targeted sales actions as well as preventive measures may be taken in order to early and pro-actively avoid payment defaults.
- Particularly, in the claims management processes, the weighing up of potential and risk plays a key role. Here, it is necessary to develop a successful claims strategy based on risk histories of earlier stages in the customers' life cycle and on the basis of the likeliness of a payment. From the respective customer segmentation the communication strategy, the intensity of support as well as the intensity and duration of the default action can be derived.
- Also in case of the traditional value-oriented processes like customer loyalty and customer retrieval the customer analysis should be integrated in the process with respect to the risk aspects as well. The effort of the measures has to be in the right balance to the customers' value but also to the risk potential.

(See figures 2 & 3 „Analysis of default risk and customer value without and under consideration of risk measures).



..... continue on page 6



3. The credit manager in his customer analysis combines both sides – opportunity and risk – and is ultimately supplement to the sales department instead of opponent

The holistically customer analysis under the aspects of potential and risk can only be provided in close cooperation between credit management and sales department. The credit manager hereby ensures the optimum combination of risk and opportunity by a pro-active identification and control of risks and by its advisory function in the company.

For an efficient cooperation of sales department and credit management Sauter emphasizes the following approaches:

- The definition of common objectives.
- The joint analysis of customer segments according to risk and potential.
- Efficient processes as well as the use of IT-systems between sales and credit management.
- Understanding – On the part of both the sales department and the credit management – for the perspective of the other and readiness to corporation in the interests of the company.

These starting points offer a holistically view on the customer and the focusing on its buying desire. In this way, a company also in times of crisis can act value-enhancing – and all this at reduced risk.

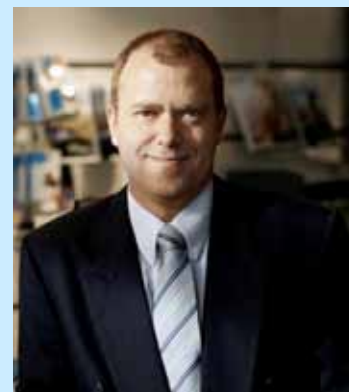
If you are interested in a documentation on Dr. Michael Sauter's lecture please send an email to: info@guardean.com



By Søren Kargaard, CEO
Chairman of the Danish Credit Management Association

Turning the roles – is your bank at risk?

The financial crisis has shaken traditional beliefs and demonstrated that all things are not necessarily what they appear to be. This article puts the spotlight on the company's banking relationship – a relationship that can mean life or death to companies in times of credit squeeze.



In order to be able to produce and sell goods, most companies need liquidity. There are numerous ways to obtain liquidity, but it would be fair to estimate that a majority of companies make use of a bank to provide the necessary credit facilities.

So far so good – unless the company operates with an unusually positive liquidity in a cash-based environment, all transactions pass through a bank account, very often in combination with an overdraft facility, enabling the company to equalize all payments operations over time, regardless of any differences in the timing of the in- and outgoing cash flows.

Most companies will treat their bank account accordingly, i.e. as a debt or a liability in the books. More important – mentally the banks are considered as creditors.

This is probably the first mistake. The bank could easily be one of your most important debtors, but you do not encompass the relationship with the normal governance of credit management.

Your traditional suppliers will offer you credit simply because they want you to buy their goods. Maybe it has become a custom in their industry, maybe you have negotiated some favourable payment terms. Under all circumstances, the credit is given to facilitate both parties' interest in trading. The size and extension of the credit is relative to your importance for your business partner.

Banks provide credit for a living. Their interest income is determined by the total size of their loan portfolio, and you are only a very small part of it. In other words...you depend more on them than the other way round. The relationship is and will never be fully balanced.

Mistake number two is linked with your free, disposable liquidity. The free and disposable liquidity is the surplus liquidity needed to balance the cash flows of your company. Very often more than 90% of a companies' free liquidity is represented by the difference between the actual level of debt on the overdraft facility and the credit maximum of the credit line.

How do you then treat this free, disposable liquidity? Try to imagine that this liquidity was cash, gold or a bank deposit. How would you protect it? In the first two cases, presumably through keeping cash or gold in a safe with an alarm, in the last case through evaluating if the bank is sufficiently solid. If in doubt, you would maybe tend to use more than one deposit bank.

Synthetic balance sheet. Is the bank a creditor or a debtor?

ASSETS	LIABILITIES	
Non-current assets	50	Equity 25
Inventories	15	Bank debt 50
Trades receivables	35	Trade payables 25
TOTAL ASSETS	100	TOTAL LIABILITIES 100

Note: Unused credit lines: 30

..... continue on page 8



Most companies will regard the bank as a creditor, when in fact the bank is one of the most important “debtors” of the company.

So back to the question – how do you secure the company’s liquidity, if it only appears as a small note in your annual accounts?

A potential answer could be; “we have a written credit agreement with the bank, so we are not at risk”. Well, maybe you are right. But in most cases you are probably wrong. And even if you have a strong legal credit contract, it is of no use if the bank faces a severe liquidity shortage, suspends its payments or goes bankrupt – as seen in some cases during the current crisis.

Banks are usually professionally run companies. Credit management is a key skill, and the reaction patterns are typically quite quick. In normal circumstances you can rely on the fact that your lines of credit in the bank are intact (or even growing), as long as you keep your part of the deals, and as long as you can show a healthy P&L and balance sheet development.

The agenda is changing

In times of crisis the agenda is changing. The current financial crisis has been characterized by a shortage of liquidity, which automatically leads banks to optimize the use of their disposable liquidity and strengthen the quality of the assets (loan portfolio). Some of the classic tools are

- Limiting lending to new customers
- Limiting the future exposure vis-à-vis customers through tougher credit policies for new lending
- Limiting existing exposure vis-à-vis customers through reduction (or removing) of already existing credit lines
- Implementing stronger financial covenants, to speed up reaction pattern
- Demanding new or additional security

When the tide is turning, do not expect to be called for a meeting with 2 weeks notice. Lines of credit may be cut away over night or with extremely short notice.

A decision within your bank to cut down your line of credit is not necessarily linked with bad performance on the side of your company. The key factor in banking is equity. The necessary level of equity is regulated by law, and will typically follow international capital adequacy rules. Should the level of equity decrease below the threshold, the bank will be forced to report to the national Financial Services Authority (FSA), who in turn will put up a (typically very short) deadline to restore the appropriate level of equity. The purpose is clear; to protect customer deposits. Unfortunately, protecting your line of credit is not part of this mission.

Not only actual balances on credits go into the equation, when bank calculate their equity ratio. Also unused, promised credit lines are subject to equity requirements, Hence the incentive for a distressed bank to make quick reductions on unused credit lines.

How do you protect your company?

First of all...take the matter seriously. A credit squeeze can mean life or death for a company. Second - make your “contingency plan”. The following elements may be useful:

- Avoid mistake number one - regard your bank as a creditor and a debtor at the same time. Acknowledge that a bank is a privately owned and run company, operating on very dynamic (sometimes risky) markets and subject to detailed regulation, due to a very low capital base - in comparison with other industries. Their responsibilities and duties towards private customers, shareholders and regulators sometimes force them to act in a way that does not seem logical from your point of view.

..... continue on page 9



- Evaluate the relative risk level of your bank as a debtor on an ongoing basis. Look for gearing ratio, large exposure towards single industries or customers, and benchmark cost of risk level versus the industry and - not the least - equity ratio requirement (if published) compared to industry average.
- Avoid mistake number two - protect your “free credit line. Read the terms of the credit contracts and determine the reaction time, you can expect from your bank.
- Consider using more than one bank. But be aware - unused credit lines tend to be closed over time. Bank no. 2 will also require to participate to the management of your companies cashflow, investments etc.
- Optimize the use of credit lines from your suppliers. If the size of credit is negotiated - make sure that the lines are sufficient.
- Consider not netting deposits and debt! From a pure financial point of view, cashpooling is the cleverest way to minimize capital cost. But putting all your eggs into one basket may turn out to be risky....

If you are a credit manager, and the management of the credit risk related to your bank is not already under your scope, you could either hope that some one else in your company is managing it - or you could start doing it. The choice is yours, the reward could be substantial.

From the Secretariat

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

Fecma council meeting on 28th May 2010

The Netherlands hosted this spring the Fecma Council meeting. On the 27th May, Mannes Westhuis, retired as the chairman of the Dutch Credit Management Association (VVCN) and with a beautiful reception and dinner in the Nieuwe Kerk in The Hague we said goodbye to him, together with a lot of members of the VVCN.

On Friday the 28th the Fecma Council meeting took place. As you could read already in the Presidents column we welcomed three prospect members: Hungary, Czech Republic and Spain! On page 10 you will find a short introduction of all the three of them. Amongst the agenda items was the discussion about a questionnaire which was filled out by each Fecma member concerning the value of the Fecma membership. The overall impression is quite positive, bearing in mind that motivations for membership of any organisation, national or international, are often driven by individual aspirations and not necessarily by wider considerations.

The crisis in Greece has far reaching implications for all credit managers, not least those who manage portfolios which cross those national borders. The Euro may well have to be “redrawn” (indeed, global economists are already talking of 2 or maybe 3 countries leaving the Eurozone within the next 5 years), and national debts, both inside and outside the Eurozone, are in need of urgent and immediate attention. Credit managers, through FECMA, can advise of their experiences, assist others in overcoming problems and difficulties and discuss all pertinent issues they come across in their working days. FECMA is there as the meeting and distribution point.

Some Fecma members mention closer working relationships with other bodies, such as FENCA. We have made a good start there by joining them in December 2009 for their EU Parliamentarians meeting. This clearly illustrates the main point – it is not the twice yearly FECMA Council Meetings which achieve the results, but the work of national associations in Germany, Belgium, Malta, Holland, UK etc. which support their involvement for the common good.

..... continue on page 10



The next **Fecma council meeting** will be on Friday 19th November 2010 in Paris! Valérie Collot, Vice President of Fecma is arranging a meeting in Strasbourg with the EU Parliamentarians to discuss Legislation, Data protection and other issues which all Credit Management Associations have in common.

On the picture below you see the Fecma council (with the prospective members).



Information on the FECMA Prospective members

Spain

The AGC, Asociación de Gerentes de Crédito has a history of 30 years controlling Risk – AGC is a senior Association in the Finance Sector. It was born when a group of professionals and executives in Credit Control and Risk Assessment with similar concerns, after taking part in one of the firms seminars in Spain about the functions and the figure of the Credit Manager, decided to join and create a professional association following the same lines as the Credit Managers Associations in Europe; some of them had been running already for a few decades. The representative for Spain is Araceli Fombellida.

Czech Republic

There is not yet an Association in the Czech Republic. Mark Harrison, involved in Credit Management for more than 20 years is setting up an association and he wants to join the Fecma as from the start as there is a need for European support and commitment. Their goal is to have their first meeting in the Czech in March 2011.

Hungary

The Hungarian Credit management Association is young and developing. Also they want to join Fecma for the benefit of the network, the European contacts and to professionalize the Credit Management Branch. Both Czech and Hungary are also looking at educational programs for Credit Managers. George Ivanyi is the representative for Hungary.



Contribution by ACMI
Associazione Credit Managers Italia
By Antonella Bandello Credit Consultant Lecce

Crisis Management in Companies **Insolvency minors: Plans of reorganization and debt restructuring agreements 182/Bis LF.**

Bankruptcy law (No. 267/1942), which was reformed in 2007, allows companies to address the crisis before ending up in court.

The major new features are:

Plans for debt adjustment, letter "d" art. 67 of the Bankruptcy Act, is the first solution to the crisis, initially recognising the complete autonomy of the sole entrepreneur, who then eventually, in case of failure of the rescue strategy, may decide to move to debt rescheduling agreements under Article. 182a L.F.

You set up a "plan" to redress the financial situation, as evidenced by an auditor or an auditing firm appointed by the company and reviewed and approved by creditors, which can provide guarantees on the debtor's assets, payment of claims even in percentage terms, deferred payments, agreements of remission and deferment.

With the introduction of the rescue plan as the cause of the Warranties set aside, lawmakers have prevented the businessman from dying alone, because due to the recall risk, no one (especially banks), would come to his aid.

These programs, by constituting a proper act of the entrepreneur, sees the major creditors and especially the banks involved. So it is the banks that decide whether a particular company is worthy of being saved or not.

If the company moves from a situation of great difficulty to a state of crisis, namely it becomes insolvent, the solution of the debt restructuring agreement, Art. 182/bis LF, aims to enable better management and private negotiation of the crisis, thus creating a viable alternative to the instrument of arrangement with creditors.

The positive aspects of the agreements:

- It is a competitive tender for small/medium sized enterprises;
- There must be agreement with more significant creditors, for at least 60% of total debts;

It opens a wider scenario of the possibilities of credit borrowing for the entrepreneur who, with expert advice, ensures its viability and will meet its commitments, including through the sale of future income or assets, or through a third party acting as guarantors, even with the provision of specific assets;

- it is not subject to being set aside for bankruptcy, but is scheduled for publication in the register of firms and the approval of the Court by motivated decree.

Instead, the agreements restrict their use to:

- fiscal problems, because if windfall profits resulting from remission of debt (which almost always accompany such arrangements) are not excluded from taxation, as is the case of estimated agreements, this creates strong limits on the convenience of very high costs. (Art. 88 paragraph 4 TUIR).

A brief mention of art. 182-ter of the new bankruptcy law, which allows for a partial or instalment payment of taxes administered by the tax agencies if the proposal is submitted together with a plan referred to art. 160 (estimated agreement)

In the current economic climate this will be appreciated by consultants, temporary managers, capable of restructuring debt, and mediation between companies and banks.



By Josef Busuttil, Malta

MACM Celebrates its 10th Anniversary

This year MACM will be celebrating its 10th Anniversary and this success story could only have happened thanks to the continued support of its esteemed members. During the past ten years, MACM has achieved its objectives and has now established itself as the central national organisation for the promotion and protection of all credit interest pertaining to Maltese businesses.

MACM has been the catalyst to suggest good credit management practices within the Maltese business environment. It provides the right tools and systems, which assist businesses to act proactively when granting and managing credit.

MACM was also the pioneer to offer training and education in the field of credit management, hence supporting the Maltese business community. This was only possible thanks to its affiliation with FECMA. Strong relationship with other European Credit Management Associations was build throughout these years and MACM is the accredited Training Centre of the ICM (UK) in Malta. MACM believes that credit management education would present skilled credit controllers to local businesses.

Through its consistent lobbying activities, a number of pertinent issues have been addressed with the respective stakeholders and the local business community can now enjoy a safer credit environment.

Notwithstanding the above, the Council of MACM believes that there is always room for improvement and is committed to continue working towards a better credit environment in Malta. **Therefore, to mark its 10th Anniversary, MACM will be embarking on a number of initiatives which should help further MACM Members to protect their cash flow and ensure long-term profit.**

In the coming year, MACM pledges to continue enhancing its existing systems and services, whilst introducing other services to its members.

MACM is in the process of signing partnership agreements with Maltese and foreign institutions to provide new services to its Members. The objectives of these services are to help creditors, members of MACM, to grant and manage credit in a more professional manner.

During the course of this year, in-house credit management training, tailored to meet the needs of our Members, will also be provided. This service would help members train their employees at their office environment. These training programmes aim at sustaining long-term customer relationship, closing more profitable credit-sales, gaining competitive advantage in the market, whilst securing sound cash flow, which is the lifeblood of a business.

The Council and the Secretariat of MACM would like to thank its esteemed Maltese Members and FECMA counterparts for their continued support over the past years.

MACM Council & Secretariat

www.macm.org.mt

Credit Management

- liiketoimintaosaamista luotonhallintaan

Credit Management on Turun yliopiston kauppakorkeakoulun TSE exen ja Luottomiehien ry:n yhdessä suunnittelema koulutusohjelma. Tavoitteena on kehittää osallistujien liiketoimintaosaamista ja syventää heidän tietojaan ja taitojaan erityisesti seuraavista teemoista:

- luottohallinto muuttuvassa toimintaympäristössä
- yritys juridiikan ajankohtaiset kysymykset
- tilinpäätös ja kannattavuuden tunnusluvut
- kannattavuuden hallinta ja kustannukset
- markkinointi ja asiakkuusajattelu
- esimiestyön haasteet.

Seuraava ohjelma alkaa joulukuussa 2010 ja haku ohjelmaan päättyy 29.10.2010.

Tarkemmat tiedot ohjelmasta ja hakuohjeet: www.tse.fi/exe/alkavat_yritysohjelmat/creditmanagement

Lisätietoja:

Kati Kekäläinen, kati.kekalainen@utu.fi,
p. 050 563 0290

Tutustu myös TSE exen muuhun tarjontaan

- JOKO on kolmevuotisen executive MBA -ohjelman aloitusmoduuli, jonka tavoitteena on antaa kokonaisvaltainen kuva liiketoimintaosaamisen eri osa-alueista. JOKO37 alkaa tammikuussa 2011 englanninkielisenä.
- TSE exe tarjoaa myös organisaatioille yksilöllisesti suunniteltuja kehittämispalveluita.

www.tse.utu.fi/exe

Luottolinkki Naantalissa

Kultaranta – Kauneutta, taidetta ja historiaa



Naantali tunnetaan Unikeon Päivästä, mutta ennen kaikkea se on tunnettu siitä, että Tasavallan Presidentti muuttaa sinne joka kesä, kesäasunnolleen Kultarantaan. Toimitusneuvosto vieraili presidenttimme kesäkaupungissa Naantalissa kesäkuun alussa.

Vaikka suurimman osan kesää olemme saaneet nauttia upeista aurinkoisista keleistä, ei Naantali näyttänyt vierailijoilleen kirkkaassa auringonpaisteessa. Sade ei kuitenkaan estänyt ”linkkiläisiä” tutustumasta Tasavallan Presidentin virallisen kesäasunnon puutarhaan.

Tasavallan presidentin oli määrä muuttaa parin päivän päästä kesäasunnolleen käynnissä oli suojelupoliisin turvatarkastukset, minkä vuoksi toimitusneuvosto ei päässyt tutustumaan itse Villa Kultarantaan joka kohoaa tilan korkeimmalla paikalla. Villa Kultarannan ikkunoiden taakse ei pääse kurkkimaan silloinkaan, kun presidentti asustelee siellä. Pihalle pääsee ennen presidentin ”kesämuuttoa” ja kesän jälkeen, kun presidentti on palannut Mäntyniemeen kanslioihineen. Niin, presidentin mukana Kultarantaan muuttaa suuri osa presidentin kansliaa. Onhan Kultaranta virallinen kesäasunto, jossa presidentti hoitaa virka- ja edustus-tehtäviä kesän aikana, joten ministerit ja ulkomaiset valtiovieraat ovat varsin tuttu näky Kultarannassa.

Villa Kultaranta

Vuonna 1906 raumalainen kauppias Johan Wilhelm Valtonen osti huutokaupalla nykyisen Kultarannan alueelta tilan, jota tuolloin kutsuttiin Alitaloksi. Valtosen veli, liikemies Alfred Kordelin innostui alueesta niin paljon, että lunasti muutama vuoden päästä osan tilasta itselleen omaa huvilaa varten. Pian, tämä aikanaan Suomen rikkain mies rakennutti Villa Kultarannan 1916. Suunnittelijana toimi maineikas arkkitehti Lars Sonck. Lars Sonckin käsialaa ovat myös mm. Sibeliuksen kesähuvila Ainola, Helsingin Kallion kirkko, Tampereen tuomiokirkko, sekä Maarianhaminan kirkko. Lars Sonckia pidetäänkin Eliel Saarisen ohella kansallisromanttisen kau-

den merkittävimpänä arkkitehtinä. Alfred Kordelin, sen lisäksi että hän oli liikemies, oli hän myös suuri kulttuurin ystävä ja tunnettu mesenaatti. Perheetön Kordelin rakennutti Kultarannan itselleen kesäasunnoksi, mutta hän ei ehtinyt nauttia siitä kuin yhden kesän: Hän kuoli syntymäpäivänään venäläisen matruusin luodista 1917, Mommilan kahakassa.

Kordelinin kuoltua, Kultaranta joutui lahjoituksena Turun Suomalaiselle yliopistoseuralle ja myöhemmin 1923 Suomen valtio hankki sen omistukseensa, kun silloinen eduskunta päätti käyttää Kultarantaa presidentin kesäasuntona, jona se oli toiminut jo vuodesta 1920.

Villa Kultarannassa on pinta-alaa yhteensä 650 neliötä. Alakerrassa sijaitsevat edustustilat ja presidentin työhuone ja yläkerrassa ovat asuin- ja vierashuoneet. Villa Kultarannan komeassa tornissa on oleskelutila. Kesäisin torniin nostetaan Suomen lippu liehumaan. Samalla lippu kertoo, että presidentti on paikalla.

Versaillesin loistoa pienoiskoossa

Jos Kordelin käytti huvilan suunnittelussa maan parasta asiantuntemusta, oli hän vaativa myös puutarhan suhteen. Puutarhan suunnitteluun hän palkkasi Helsingin maineikkaan kaupunginpuutarhurin Svante Olssonin. Kordelinin toiveiden mukaisesti puutarha on ollut avoinna yleisölle ja siihen voi tutustua joko opastetuilla kierroksilla tai omin päin (Kesäperjantaisin Kultarannan puutarhaan voi tutustua omatoimisesti klo 18-20).

Svante Olssonin puutarhasuunnitelmassa Kultarannan puutarha jaettiin kolmeen osaan: Muotopuutarhaan, hyötytarhaan ja metsäpuutarhaan.

Muotopuutarhan keskeisin osa on medaljonki, 3500 ruusun ruusutarha jota ympäröi kuusiala. Värit ja muodot puutarhassa on tarkoin harkittu ja ruusujen lisäksi muotopuutarhassa on upeita kukkaistutuksia ja suihkulähteitä. Medaljongin eteläpäässä on antiikin tempeliä muistuttava rakennelma, jonka takana jatkuu komea pylväshaapojen kuja. Se päättyy eteläpäässä puiseen huvimajaan. Ympäristöllä on vielä suorakaiteen muotoon leikattuja kuusialtoja aitoon labyrinthitunnelmaan.

Kultarannassa on n. 1000 neliötä kasvihuoneita ja niiden lisäksi myös avomaaviljelyksiä, joissa kasvatetaan vihanneksia, juureksia, marjoja, hedelmiä ja tietysti kukkia presidentin tarpeisiin. Kultarannan vieraille



tarjotaan mahdollisimman pitkälle oman puutarhan tuotteita ja täytyy mainita, että myös itsenäisyyspäivän vastaanoton kukat ovat Kultarannan kasvihuoneista. Kultarannan tervetuliaismaljakin on jo pidemmän aikaa valmistettu tilan omista raparpereista.

Vuosien varrella valtio on ostanut ympäriltä lisää maita ja Kultaranta on nykyisessä laajuudessaan 54 hehtaaria. Alueelta löytyy yhteensä nelisenkymmentä asuin- ja ulko-

rakennusta. Kultarannan puutarhaan järjestetään kesällä opastettuja kierroksia päivittäin elokuun puoliväliin asti. Mukaan pääsyn varmistamiseksi liput kannattaa lunastaa ennakkoon Naantalien matkailusta.

P.S. Opastetuista kierroksista saa irti enemmän, sillä opas kertoo Kultarannan historiasta ja eri kasveista, joita puutarhasta löytyy. Toimitusneuvosto suosittelee!



Mediatiedot 2010

Julkaisija Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:

Hanna Maunu
050 568 7695
(09) 502 2940
hanna.maunu@bisnode.com

Ilmoitustilan myyjä Jäsenrekisterin ylläpito Puhelin: Fax:

Mikko Kallankari, 044 3217787
Consista Oy
(09) 622 5715
(09) 622 5725
consista@kolumbus.fi

Paino Yhteyshenkilö: Osoite: Puhelin: Telefax:

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

Aineistotiedustelut:

Aineisto-osoite:

Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko
Keski-aukeama
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

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	Aineisto	Ilmestyy
1/10	20.01.2010	15.02.2010
2/10	01.04.2010	16.04.2010
3/10	11.08.2010	27.08.2010
4/10	14.10.2010	27.10.2010

Painos:

1000 kpl

ISSN 1457-7909

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

Tuloksentehtävä

Kirstunvartija

Luottotutkinto

Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-instituutin kehittämä tutkinto on tarkoitettu luotonhallintaa ja perintää hoitaville tai luottoalan tietoja tarvitseville. Koulutus toteutetaan joustavana monimuoto-opiskeluna työn ohessa. Opiskelu kestää 9 kk ja sisältää 8 seminaaripäivää. Ilmoittautuminen päättyy 10.11. Opiskelu alkaa 16.–17.11.

Lisätietoja antavat

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



Tunnistettava muutos.

markkinointi
instituutti

www.markinst.fi

ETSINTÄ- KUULUTUS !

Luottomiesten 50-vuotisjuhlat lähestyvät. Keräämme 50-vuotisjuhlanumeroon muisteluksia menneiltä vuosikymmeniltä. Tärkeitä ovat aivan tavallisetkin sattumukset. Ilmaisunne vapautuu, kun ette jää miettimään pilkkusääntöjä tai pelkäämään muistivirheitä. Ensin hyvä tarina ”paperille”, faktat voi tarkistaa perästäpäin. Puhuttelevaa ajankuvaa luovat aivan konkreettiset asiat, jotka välittyvät vanhojen valokuvien avulla. Eli myös hallussanne olevat Luottomiesten toimintaan liittyvät valokuvat kiinnostavat meitä.

Uudet jäsenet

22.04.2010

Järvelä, Taina
Pankkineuvoja
Tapiola Pankki Oy
PL 5
02010 Tapiola

Turkia, Pia Credit Controller
Vaisala Oyj
PL 26
00421 Helsinki

Dawson, Keith
Luotonvalvoja
Keith Dawson
Espoonkatu 11c21
02770 Espoo

Gröhn, Sari
Pohjola Pankki Oyj
PL 308
00013 Pohjola

Rissanen, Pasi
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00580 Helsinki

20.5. 2010

Vartiainen, Sari
Luotonvalvoja / Myyntireskontra
Bilia Oy Ab
Vantaanlaaksontie 6 C
01610 Vantaa

Asikainen, Pasi
Asiantuntija
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A, 00580 Helsinki

Rautiainen, Katri
Avainasiakaspäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10, 00580 Helsinki

Kysymykset **uudelle jäsenelle**

Kuka olet, missä työskentelet ja mitä teet?

Olen Sari Gröhn ja toimin luotonvalvontapäällikkönä Pohjola Pankki Oyj:ssä. Vastaamme luotonvalvonnassa rahoitusyhtiötuotteiden (osamaksu, leasing) erääntyneiden saatavien perinnästä ennen niiden mahdollista siirtoa oikeudelliseen perintään.

Millä alalla yrityksesi toimii?

Pohjola on suomalainen finanssipalvelukonserni. Pohjola tarjoaa yritys- ja yhteisöasiakkaille pankki-, vahinkovakuutus- ja varainhoitopalvelut. Yksityishenkilöille Pohjola tarjoaa vahinkovakuutus- ja private banking -palvelut. Pohjola on osa OP-Pohjola-ryhmää. Sen muodostavat itsenäiset osuuspankit ja ryhmän keskusyhteisö OP-Keskus.

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

Haluan saada työhöni liittyvistä asioista ajankohtaista tietoa alan ammattilaisilta.

Suoritin viime vuonna Luottotutkinnon ja tämän vuoden puolella Credit Management -tutkinnon. Luottomiehien toiminnan esittely tuli tutuksi näiden molempien koulutusten kautta. Alun perin sain tiedon ko. koulutuksista kollegalta, jolla oli näistä omaa kokemusta.

Kuinka tärkeänä pidät jäsenyyttä Luottomiehissä?

Jäsenyys on erinomainen keino verkostoitua muiden jäsenten kanssa.

Mitä odotat tai toivot Luottomiesten toiminnalta?

Aktiivisuutta yhteisten tapaamisten järjestämisessä sekä ajankohtaisen tiedon välittämistä alan muutoksista ja kehitymisestä.

Mitä aiheita haluaisit Luottolinkissä käsiteltävän?

Nykyinen Luottolinkki vastaa hyvin odotuksiani; olen tyytyväinen lehden sisältöön.



Seppo Jyrkämä, Suomen luottokorttitoiminnan Grand Old Man, menehtyi 25.3.2010



Seppo Jyrkämä oli syntynyt Viipurissa 6.2.1934. Hän kirjoitti ylioppilaaksi Helsingissä olympiavuonna 1952 ja valmistui ekonomiksi neljä vuotta myöhemmin. Jyrkämä opiskeli työtehtävien ohella oikeustiedettä ja valmistui lainopin kandidaatiksi vuonna 1960. Varatuomarin arvon hän sai vuonna 1965.

Työuransa alkuvaiheessa Jyrkämä toimi vakuutusyhtiö Pohjolassa eri tehtävissä vuosina 1960 – 67. Varsinaisen elämäntyönsä hän teki kuitenkin toimiessaan Luottokunnan toimitusjohtajana vuosina 1967 - 97. Seppo Jyrkämä muistetaan rohkeana visionäärinä ja maksukorttialan pioneerinä. Jyrkämän johdolla Luottokunta toi Suomeen kansainväliset Visa- ja Eurocard -maksukortit, Visa- ja MasterCard-korttien kauppiaaspalvelut sekä Lounasseteli-palvelun.

Luottokunta kehittyi Jyrkämän kolmekymmenvuotisen toimitusjohtajakauden aikana muutaman työntekijän korttityhtiöstä monipuoliseksi korttimaksamisen palveluyhtiöksi. Hänen aikanaan luotiin perusta sille, että Luottokunta on tänä päivänä Euroopan kymmenenneksi suurin kansainvälisiä korttitapahtumia käsittelevä palveluyritys.

Jyrkämän yhteistyötaidot, kansainväliset kontaktit ja aktiivinen panos koko toimialan kehittämiseen edistivät merkittävästi korttimaksamisen nopeaa yleistymistä ja laajaa käytettävyyttä Suomessa.

Jyrkämän osaamista arvostettiin laajalti myös kansainvälisesti, mistä osoituksena oli mm. Visa Euroopan hallituksen jäsenyys vuosina 1992 – 1996.

Seppo Jyrkämän työtoverit arvostivat hänen lämmintä huumoriaan, huolehtivaa suhtautumista sekä sitä, että hänellä oli kyky säilyttää rauhallisuutensa vaikeissakin tilanteissa.

Jyrkämä osallistui aktiivisesti Luottomiehet-Kredimännen ry:n toimintaan heti liittyttyään jäseneksi vuonna 1967. Hän piti esitelmää luottokorttimarkkinoista yhdistyksen kokouksissa ja oli Luottomiesten hallituksen jäsen vuosina 1972-1974. Jyrkämälle annettiin Vuoden Luottomiehen tunnustus vuonna 1987.

Petri Carpén

Haastattelussa **Sari Vartiainen**

Kuka olet, missä työskentelet ja mitä teet?

Olen Sari Vartiainen ja työskentelen Bilia Oy Ab:ssä luotonvalvojana sekä hoidan myyntireskontraa.

Millä alalla yrityksesi toimii?

Bilia Oy Ab on autoliike. Myymme Volvo henkilöautoja sekä huollamme Volvo ja Renault henkilö- ja paketti-autoja.

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

Halusin työhöni uusia näkökulmia ja lisää tietoa luotonvalvonnasta. Tiedon luottomiehistä sain lähimmältä työkaveriltani, joka kuuluu myös luottomiehiin.

Kuinka tärkeänä pidät jäsenyyttä Luottomiehissä?

Pidän tärkeänä, koska saan silloin ajankohtaista tietoa.

Mitä odotat tai toivot Luottomiesten toiminnalta?

Uutena jäsenenä odotan hyviä koulutuspäiviä ja lisää tietoa luotonvalvonnasta.

Erilaisia tapahtumia, missä voi tutustua muihin yhdistyksen jäseniin.

Mitä aiheita haluaisit Luottolinkissä käsiteltävän?

Ajankohtaisia asioita. Asiantuntijoiden näkemyksiä luottopolitiikasta.



Laskutus ja perintä siirtymässä verkkoon

Yhä useammat yritykset ovat vaihtaneet perinteiset paperilaskut verkkolaskuihin.

Suomessa yritysten välillä kulkee vuosittain yli 200 miljoonaa laskua, joista noin 35 prosenttia on jo verkkolaskuja. Suomi on B2B-verkkolaskutuksen kärkimaita Ruotsin ja Norjan rinnalla. Kuluttajaverkkolaskutuksessa olemme sen sijaan EU:n keskikastia.

Niin isojen kuin pientenkin yritysten siirtymistä verkkolaskutukseen on vauhdittanut se, että valtion virastot eivät ole enää ottaneet vastaan paperilaskuja kuluvaan vuodesta lähtien. Mikäli yritys mieli osallistua valtionhallinnon tarjouskilpailuihin, sillä pitää olla valmiudet verkkolaskujen lähettämiseen. Myös monet isot yritykset vaativat alihankkijoiltaan myyntilaskut verkkolaskuina eivätkä paperilaskut tai sähköpostin liitteet enää kelpaa.

– Verkkolaskuosoitteistossa on tällä hetkellä noin 34 000 yritystä ja joka kuukausi tulee lisää tuhatkunta uutta yritystä, kertoo Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry TIEKE:n tuotepäällikkö Martti From.

Verkkolaskutuksen ansiosta laskujen maksukierto lyhenee ja laskujen käsittelykustannukset alenevat. – Laskelmiemme mukaan yhden paperisen ostolaskun käsittely maksaa 32 euroa ja jos se muutetaan sähköiseksi, niin säästyneiden työtuntien kautta päästään noin 6 euron kustannuserään, From sanoo.

Myös kuluttajille verkkolaskujen vastaanottaminen on vaivatonta ja verkkolaskutus mahdollistaa mm. helpon laskujen arkistoinnin. Halukkuutta verkkolaskujen vastaanottoon saattaa lisätä myös se, että jotkut yritykset ovat ryhtyneet perimään käsittelymaksua paperilaskuista.

Hinnoittelu kirjavaa

Suomessa verkkolaskupalveluiden hinnoittelu on vielä hyvin kirjavaa. Verkkolaskujen välittäjiä on markkinoilla vajaa parikymmentä, mukana on pankkeja ja verkkolaskuoperaattoreita. Kustannuksia muodostuu käyttöönotto- ja avausmaksuista,



– Verkkolaskujen välittäjäkenttään tulee uusia toimijoita, mikä alentaa ja yhdenmukaistaa hinnoittelua ja tekee verkkolaskutuksen entistä houkuttelevammaksi yrityksille, uskoo Martti From Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry TIEKE:stä.

kuukausimaksuista sekä lasku- tai sivukohtaisista lähetys- ja vastaanottomaksuista. Lisäksi voivat tulla palveluun liittyvät investointikustannukset kuten taloushallinto-ohjelman hankinta.

Suomen Yrittäjien tekemän verkkolaskupalveluiden hintavertailun mukaan pieni laskuttaja maksaa edullisimmillaan 4 euroa kuukaudessa ja kalleimmillaan operaattoreiden palvelut voivat maksaa pienelle yritykselle jopa satoja euroja kuukaudessa. Pankkien hinnat ja palvelutarjonta osoittautuivat tutkimuksen mukaan yhtenäisemmiksi kuin operaattoreiden verkkolaskuratkaisut.

– Verkkolaskujen välittäjäkenttään tulee edelleen uusia toimijoita, mikä alentaa verkkolaskutuksen hintoja sekä yhdenmukaistaa hinnoittelua. Selkeämpi hinnoittelu tekee verkkolaskutuksen houkuttelevammaksi yrityksille, uskoo Martti From.

Verkkoperintä täydentää verkkolaskutusta

Verkkolaskutusta käyttävä yritys voi hoitaa myös perinnän sähköi-

sesti, mikä tehostaa saatavien perintää ja nopeuttaa rahan kiertoa.

– Verkkolaskuperintä sopii kaiken kokoisille yrityksille laskujen määrästä ja järjestelmästä riippumatta, kertoo luotonhallintapalveluihin erikoistuneen Duetto Group Oy:n toimitusjohtaja Anna Johansen. – Selvitämme asiakkaamme puolesta, onko velallinen verkkolaskutusasiakas, ja mikäli näin ei ole, lähetämme perintälaskun perinteisellä tavalla. Verkkosivuillamme velallinen voi joko maksaa perittävän laskun tai tehdä siitä maksusuunnitelman.

– Verkkolasku on yrityksen hankintaketjun loppupäässä ja perintä tulee sen jälkeen. Sähköisen liiketoiminnan kehitys etenee myös muiden hankintaketjuun kuuluvien sanomien osalta tarjouspyynnöstä tilausvahvistukseen. Yritys ja sen verkosto on sitä kilpailukykyisempi, mitä reaaliaikaisemmin eri tahot pystyvät jakamaan keskenään tietoa liiketoimintaprosessien vaiheista, From muistuttaa.