

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

2/2011

- 50-vuotisjuhlien ohjelma s. 6-7
- Kutsu Luottoseminaariin s. 9
- Positiivinen luottotietorekisteri s. 10
- Kevätkokouskutsu s. 16

1961 **LM** 2011

Luottomiehet – Kreditmännen r.y.





Laskulla, kiitos

Laskulla, kiitos on uusi palvelu, joka mahdollistaa laskulla myynnin maksupäätteen kautta. Kyseessä on luotettava kokonaisratkaisu, jonka tarjoavat elektronisen maksamisen asiantuntija Point Transaction Systems Oy sekä asiakashallinnan asiantuntija Intrum Justitia Oy. Palvelu tarjoaa laskutuksen uudeksi maksutavaksi perinteisten pankki- ja luottokortti-vaihtoehtojen rinnalle ja toimii myös verkkokauppmaksamisessa.

Laskulla, kiitos -palvelu tarjoaa asiakkaallesi

- korotonta maksuaikaa
- mahdollisuuden jakaa maksu jopa viiteen erään
- edullisen vaihtoehtoon maksaa: kulut noin 5 €/lasku
- helpon ja turvallisen tavan maksaa
- lisää maksuaikaa Pohjola Pankin tarjoaman rahoituksen kautta

Sinulle tämä merkitsee **uusia asiakkaita ja lisää kauppaa.**

Lisätietoja palvelusta www.laskullakiitos.fi tai puh. (09) 2291 1600.

K U S T A N T A J A

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

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Hanna Maunu puh. 050 568 7695
fax 09- 502 2940
e-mail: hanna.maunu@bisonode.com

T O I M I T U S N E U V O S T O

Anne Björk puh. 020 7650 240
Antti Heikonen puh. 030 603 5681
Sami Ijäs puh. 050 525 0157
Mikko Kallankari puh. 044 3217787
Jukka Marttila puh. 020 462 1212
Olli-Pekka Pitkärävi puh. 010 555 5333
Risto Suviala puh. 075 325 5607

T O I M I T U K S E N O S O I T E

Luottomiehet ry
PI 891, 00101 Helsinki

U L K O A S U

Raimo Elovaara, Suomen Painotuote

T I L A A J A P A L V E L U

Luottomiehet ry
Consista Oy, 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
50-vuotisjuhlien ohjelma	6
Uudet jäsenet	8
Kutsu Luottoseminaariin	9
Positiivinen luottotietorekisteri	10
Pulloelämää	11
Luottomiesten iltamat	12
Perinnän pohjoinen ulottuvuus	14
Tapahtumakalenteri	15
Kevätkokouskutsu	16
Mediatiedot	17
FECMA Newsletter.....	18-29
Uusi luottotutkinnon ryhmä aloitti maaliskuussa	30
Turun murteen pieni sanakirja	30

Kannen kuva: H.Maunu
Havis Amanda, Helsinki

PÄÄKIRJOITUS



Ideat elämään

Tämänpäivän Luottomies..Hmm millainen on tyypillinen luottomies? Sitä on vaikea stereotypoida, mutta jos katsoo tapahtumia, joihin luottomiehet koontuvat, on osallistujajoukko suurimmaksi osaksi alan palveluntarjoajayritysten työntekijöitä. Jokunen uskalias luotonvalvoja tai luottopäällikkö on lähtenyt mukaan toimikuntiin ja hallitustyöskentelyyn, mutta edelleen, kuten iltamissakin saattoi huomata, suurin osa aktiivisista tapahtumiin osallistujista on meitä luottotieto- ja perintätoimistojen henkilöstöä. Peräänkuulutan tässä kaikkia osallistumaan rohkeasti mukaan luottomiesten tapahtumiin. Tapahtumien kautta osallistujien kontaktipinta alaan ja sen asiantuntijoihin kasvaa ja sitä myötä kehittyvät yhteistyömahdollisuudet ja mahdollisesti uudet ideat ja innovaatiot. Miksei? Ei mahdotonta. Sain itse monta ahaa-elämystä iltamissa, keskustellessani eri ihmisten kanssa ja vaihtaessani mielipiteitä.

Mutta miten ahaa-elämys, tai pieni idea saadaan elämään? Itse keskustelen asiasta toimitusneuvoston kanssa, joka ottaa kantaa ideaan tai kehitysehdotukseen ja mahdollisesti jalostaa sitä vielä paremmaksi. Sen jälkeen, kun olemme yhdessä miettineet ideaa ja sen toteuttamiskelpoisuutta, lähetämme viestiä hallitukselle, mutta vain siinä tapauksessa jos koemme, että jotain pystymme yhdistyksen tai toimikunnan puitteissa tekemään asialle. Ideat web-sivuja koskien ovat tällaisia. Kyseessä on meidän jäsenten yhteinen foorumi, jota me kaikki voimme kehittää. Mikäli teillä on ideoita liittyen lehteen tai web-sivuihin, niin ottakaa ihmeessä yhteyttä toimitusneuvostoon. Jos ette halua lähestyä puhelimitse, voitte lähettää palautetta web-sivustomme kautta.

Jäsenistä puheenollen, huomaatte että yhdistyksemme on tänä keväänä saanut ennätysmäärän uusia jäseniä riveihinsä. Tervetuloa kaikille uusille jäsenille ja tervetuloa myös yhdistyksen toimituksiin. Me vanhat konkarit, joihin lasken itseni, emme välttämättä tiedä, että jollakulla jäsenellä on lahjoja tai intoa kirjoittamiseen. Yhteydenottoa ei tarvitse ujustella, sillä toimikuntiin on joskus ollut jopa vaikea saada vapaaehtoisia jäseniä mukaan.

Tässä lehdessä ilmoitetaan myös tulevan syksyn kohokohdan, Luottomiesten 50-vuotispäivän ohjelma. Seuraava lehti onkin varsinainen juhlanumero ja nyt kaikki ilmoittelijat liikkeelle! Mikä olisikaan upeampi tapa markkinoida kuin lehden 50-vuotisjuhlanumero, joka jää todennäköisimmin säilymään, eikä päädy paperinkeräykseen. Olisiko juhluvuoden kunniaksi kenties ideaa markkinoida "retromainoksella"? Siinäpä markkinoijille ideaa juhlateemaan liittyen.

Hyvää pääsiäistä ja vappua kaikille! Tavataan Kevätkokouksessa!

Hanna Maunu
Päätoimittaja



1961 LM 2011

Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

Muumioita ja bankrotteja

Päivittäiseen työhöni kuuluu asiakasyritysten analysointi sekä esimerkiksi vakuuksien hallinta. Kun luin Tilastokeskuksen tietoa tammikuussa 2011 vireille pannuista konkurseista ja vertailua edellisiin vuosiin jäin miettimään sekä sanan konkurssi taustaa että ilmiötä konkurssi historiassa. Luotollisesta kaupasta löytyi monia mielenkiintoisia esimerkkejä. Joidenkin tutkijoiden mukaan koko kirjoitustaidon kehitystarve alkoi siitä, kun velkojan ja velallisen välisen sopimuksen rekisteröinti vaati kirjallisen todisteen.

Konkurssi ilmiönä on tunnettu läpi historian kirjoituksen. Muinaisessa Egyptissä mikäli velallinen ei pystynyt suoriutumaan velvoitteistaan, hän siirtyi velkojansa orjaksi. Tyypillisesti loppuiäkseen. Pahimassa tapauksessa orjuuteen joutui koko velallisen perhe.

Egyptissä tunnettiin myös kiinteät pantit velan vakuutena. Historioitsija Herodotos (485 eaa – 420 eaa) kirjoitti Historiateoksessaan kuinka lainan antaja otti velalliselta tämän isän muumion vakuudeksi. Kuulosta oudolta, että ruumis voisi toimia panttina, mutta muinaisessa Egyptissä lähisukulaisten muumioilla oli tärkeä merkitys myös uskonnollisesti, hautavalmisteluihin ja muumioihin käytettiin runsaasti varoja.

Keskiajan Euroopassa jos kauppias ei pystynyt suoriutumaan velastaan, hänen velkojansa tulivat markkinapaikalle ja rikkoivat kauppiaan toripöydän hänen päähänsä. Tästä sai tarinan mukaan alkunsa monen kielen konkurssia merkitsevä sana: englanninkielen bankruptcy, suomenkielen vanhahtava sana bankrotti ja esimerkiksi viron pankrot perustuvat kaikki latinankielen ilmaisuun ”pöytä rikki”, bancus ruptus. Vastaavasti meillä, Ruotsissa ja Norjassa käytössä oleva konkurssi-sana tulee sekin latinasta ja tarkoittaa velkojien kokoontumista.

Luotollinen kauppa on tuhansia vuosia vanha ilmiö, ja sen instrumentteja ja lainsäädäntöä Suomessa pyrkii omalta osaltaan viemään eteenpäin yhdistyksemme Luottomiehet ry. Tällä hetkellä yksi keskeinen keskustelunaihe luottoalalla on positiivinen luottotietorekisteri.

On hyvä ja tarpeellista, että työkaluja ja lainsäädäntöä kehitetään kuhunkin aikaan sopivaksi. Ainakin omassa työssäni asiakkaan luotollisen tilin vakuudeksi takahuoneeseeni kannettu muumio olisi hankala hallinnoida.

Maarit Siijärvi

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: Anna Johansen / Duetto Group Oy
anna.johansen@duettogroup.fi, puh. 040 722 3112**



Vapaudu laskutuksen rutiineilta.

Lindorffin huolehtiessa yrityksesi laskutuksesta ja perinnästä parannat kannattavan kasvun edellytyksiä. Palvelumme auttavat sinua löytämään asiakkaita, tekemään enemmän kauppaa ja saamaan rahat nopeammin tilille. Saat meiltä kaikki tarvittavat saatavien hallintaan liittyvät palvelut – ja vähän enemmän.

Teemme vaikeita juttuja sinulle helpoksi. Soita 010 2700 700 tai vieraile osoitteessa www.lindorff.fi

LINDORFF ON JOHTAVA ASIAKKUUKSIEN JA SAATAVIEN HALLINTAAN LIITTYVIEN PALVELUJEN TARJOAJA EUROOPASSA.
Asiakkuudenhallinta | Luottotiedot ja -pää tökset | Laskutus ja reskontra | Muistutus ja perintä | Saatavien osto



50-vuotisjuhla

Paikka: Pörssitalo
Fabianinkatu 14, Helsinki

Aika: perjantai 11.11.2011

Ohjelma

klo 13.30 tervetulokahvit

klo 14.00 juhlaseminaari Pörssisalissa

Luottomiehet-Kreditmännens r.y.:n hallituksen
puheenjohtaja Arto Kallio avaa juhlaseminaarin

johtaja Anja Peltonen, Kuluttajavirasto: ”Luotottuva yhteiskunta”

lainsäädäntöneuvos Tuomo Antila, oikeusministeriö:
”Uudistettu maksuviivästysdirektiivi ja sen vaikutukset Suomessa”

myynnin johtamisen professori Petri Parvinen,
Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu: ”Luotto, myynti ja luottamusmyynti”

klo 17.00 tauko (Peilialin baari avoinna)

klo 19.00 tervetuliaismaljat Linnanpihalla

klo 19.45 juhlaillallinen Restaurant Pörssissä

perustaja- ja kunniajäsen Esko Tuovisen puheenvuoro

juhlapuhe, ministeri Christoffer Taxell

kutsuvieraiden tervehdykset

klo 22.00 - 24.00 tanssia , Ladies First Big Band

Tilaisuuden juontajana koko päivän toimii Baba Lybeck.

Linnanpihan screenillä on tilaisuuden aikana yhdistyksen 50-vuotista toimintaa esittelevä slideshow.

Osallistumismaksu 100 euroa sisältää seminaariohjelman ja juhlaillallisen. Eläkeläisjäsenet 80 euroa. Laskutus tapahtuu sitovien ilmoittautumisten perusteella syksyllä 2011.

Sitovat ilmoittautumiset viimeistään 11.10.2011 osoitteeseen www.luottomiehet.fi
Ilmoittautumisia otetaan heti vastaan.

Yhteyshenkilöt lisätietoja varten: Are Kivelä, kerhomestari 0400 816 440

Risto Suviola, juhlatoimikunnan puheenjohtaja 0400 781 535

Iltatilaisuuden asu: smokki tai tumma puku

Juhlaesiintyjät



Barbara "Baba" Lybeck on suomalainen toimittaja. Koulutukseltaan hän on filosofian maisteri, pääaineenaan yleinen kirjallisuustiede. Hän työskenteli uutistenlukijana Nelosen uutisissa vuodesta 1998 lähtien. Lybeck lopetti uutisten lukemisen heinäkuussa 2009 ja siirtyi Yleisradioon tuottajaksi. Baba on toiminut viihdeohjelma Uutisvuodon ylituomarina ja juontajana vuoden 2010 syksystä lähtien.



Anja Peltosella on pitkä työkokemus kuluttajahallinnossa. Hän johtaa Kuluttajaviraston kuluttaja-oikeusryhmää ja toimii kuluttajasiamiehen sijaisena. Hän on myös OECD:n kuluttajapoliittisen komitean puheenjohtajiston monivuotinen jäsen. Peltosella on päätoimittanut Kuluttajansuoja-lehteä 2000-2006 ja Ajankohtaista Kuluttajaoikeudesta -verkko-lehteä vuodesta 2007 eteenpäin. Hän on myös kysytty luennonaija sekä Suomessa että ulkomailla. Peltosella on julkaissut useita artikkeleita muun muassa kilpailu- ja kuluttajaoikeuden liittymäkohdistusta, vastuullisesta luotonannosta sekä julkisten palveluiden kuluttajansuojasta.

Tuomo Antila työskentelee lainsäädäntöneuvoksena oikeusministeriön lainvalmisteluosastolla. Hänen vastuualueenaan on velvoiteoikeus, mukaan luettuna saatavien perintää koskeva lainsäädäntö. Hän on edustanut Suomea maksuviivästys-

direktiivin uudistamista koskeissa neuvotteluissa ja toimii direktiivin täytäntöönpanoa valmisteleavan työryhmän puheenjohtajana.



Petri Parvinen toimii Suomen ensimmäisenä myynnin johtamisen professorina Aalto-yliopiston kaupakorkeakoulun markkinoinnin ja johtamisen laitoksella. Parvisella on noin 200 organisaation kokemus kaupallisesta kehittämisestä sellaisissa ympäristöissä, joihin kaupallisuus ei ole luontaisesti kuulunut. Parvinen on toiminut yrittäjänä, myyjänä, akateemisena asiantuntijana ja konsulttina globaalisti. Parvinen on perustanut 11 yritystä ja kokenut sekä onnistumisia että epäonnistumisia. Parvinen toimii aktiivisesti eri yritysten hallituksissa ja luennoi viikoittain. Parvisella on kutsuttu mm. "tiedeyhteisön pitelemättömäksi kauhukakaraksi, jonka räjähtävä ilmaisu on uutta ja raikasta akateemisen maailman suunnalta".



Esko Tuovinen valittiin Luottomiehet-Kreditmännens r.y.:n perustavassa kokouksessa 3.10.1961 yhdistyksen sihteeriksi ollessaan tuolloin Stockmannin luottotarkastaja. Tuovisella on perustamiseen liittyviin käytännön toimiin osallistuneena tarkka kuva yhdistyksen liikkelehdöstä. Myöhemmin hän yleni Stockmannin luottopäälliköksi, josta tehtävästä hänet nimitettiin Suomen Luotonantajayhdistys r.y.:n toimitusjohtajaksi. Vuonna 1989 Tuovinen valittiin yhdistyksemme kunniajäseneksi.



Ministeri **Christoffer Taxell** on yritysjohtaja, poliitikko ja yliopiston kansleri. Hänellä on laaja ja monipuolinen kokemus yhteiskunnan eri aloilta. Hän oli kansanedustajana 1970-luvun puolivälistä 1990-luvun alkuun. Tästä ajasta hän oli yhteensä yksitoista vuotta valtioneuvoston jäsen, ensin oikeusministerinä, sitten opetusministerinä, kunnes vuonna 1990 siirtyi Partekin konsernijohtajaksi, johtaen Partekia yli 12 vuotta. Christoffer Taxell on toiminut parikymmentä vuotta hallituksen jäsenenä useassa yhtiössä sekä Suomessa että Ruotsissa. Nykyisin hän toimii Stockmann Oyj Abp:n hallituksen puheenjohtajana. Ministeri Taxell on Åbo Akademin kansleri. Hän on myös Föreningen Konstsamfundet ja Stiftelsen för Åbo Akademin hallitusten puheenjohtaja.



Suomen ainoa lähes ainoastaan naisista koostuva big band **LADIES FIRST** soittaa mielellään kaikkea rytmikästä musiikkia keulahahmonaan kansainväliset mittasuhteet täyttävä uhkea solisti Rose-Marie Backström. Ladyt ovat tuttu näky festivaaleilla, klubeilla, risteilyillä sekä firmojen bileissä. Ulkomailla bändi on keikkailut mm. Ruotsissa ja Saksassa sekä useilla festivaaleilla Virossa. Orkesteri on parhaimmillaan tanssivan yleisön edessä ja palautetta keikoilla on tullut rennosta meiningistä, joka tilaisuuden luonteen salliessa loppuillasta huipentuu big band -ympyröissä epätavalliseen kollektiiviseen hauskanpitoon ja huulenheittoon.

Uudet jäsenet

15.2.2011

Hämäläinen, Terhi
Credit Controller
Sergel Oy
Askonkatu 4
15101 Lahti
terhi.hamalainen@sergel.com

Kaisko, Karo
Asiakasvastaava
OK Perintä Oy
Televisionkatu 3
00240 Helsinki
karo.kaisko@okperinta.fi

Laitala, Juhani
Maajohtaja
Atradius Credit Insurance N.V.
Mikonkatu 9
00100 Helsinki
juhani.laitala@atriadius.com

Ruuti, Maija
Head of Operations, Finland
Lindorff Oy
Joukahaisenkatu 6
20101 Turku
maija.ruuti@lindorff.fi

Svanbäck, Bror
Asiakasvastaava
OK Perintä Oy
PL 442
65101 VAASA
patrik.svanback@okperinta.fi

KANNATUSJÄSEN:
Markkinointi-instituutti
Y-tunnus 0201689-0
Töölöntullinkatu 6,
00250 Helsinki

31.3. 2011

Aalto, Anna-Leena
Perintäpäällikkö
Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia
PL 3
00017 Fennia
anna-leena.aalto@fennia.fi

Haahtela, Jussi
perintäneuvottelija
Intrum Justitia Oy
PL 34
00501 Helsinki
jussi.haahtela@gmail.com

Hellström, Susann
Asiakasneuvoja
Luottokunta
Teollisuuskatu 21
00510 Helsinki
susann.hellstrom@luottokunta.fi

Hukki, Hanna
Avainasiakaspäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00500 Helsinki
hanna.hukki@asiakastieto.fi

Järvimäki, Eija
Luotonvalvoja
Neste Oil Oyj
PL 95
00095 Espoo
eija.jarvimaki@nesteoil.com

Karhu, Arto
Kehitysohjaaja
KTC Finland Oy
PL 14
00641 Helsinki
arto.karhu@kctfinland.fi

Kärkinen, Eija-Leena
Avainasiakaspäällikkö
OK Perintä Oy
PL 442
65101 VAASA
eija.karkinen@hotmail.com

Laakso, Marika
Myyntipäällikkö
Lindorff Oy
Joukahaisenkatu 6
20100 TURKU
marika.laakso@lindorff.fi

Laurila, Vesa-Matti
Key Account Manager
Lindorff Oy
Joukahaisenkatu 6
20100 TURKU
vesa.laurila@lindorff.fi

Leino, Juko
Tuotepäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A, 6. Krs
00500 Helsinki
juko.leino@asiakastieto.fi

Martelius, Satu
Hakemuskäsittelijä
Luottokunta
Teollisuuskatu 21
00510 Helsinki
satu.martelius@luottokunta.fi

Ojala, Sirkku
Toimitusjohtaja, Collectum Oy
Duetto Group Oy / Collectum Oy
PL 735
20101 Turku
sirkku.ojala@duettogroup.fi

Pekkarinen, Olli
Yhteyspäällikkö
Intrum Justitia Oy
Hitsaajankatu 20
00810 Helsinki
olli.pekkarinen@intrum.com

Peltoniemi, Tuula Anneli
Asiakasvastaava
OK Perintä Oy
Tiilitehtaankatu 7 A
65100 Vaasa
tuula.peltoniemi@okperinta.fi

Puhakka, Mikko
Lakimies
Intrum Justitia Oy
Hitsaajankatu 20
00810 Helsinki
mikko.puhakka@intrum.com

Rissanen, Satu
Asiakaspalvelupäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10 A
00580 Helsinki
satu.rissanen@asiakastieto.fi

Ruokamo, Olli
Yhteyspäällikkö
Intrum Justitia Oy
Hitsaajankatu 20
00810 Helsinki
olli.ruokamo@intrum.com

Saarinen, Emma
Perintäneuvottelija
Intrum Justitia Oy
PL 34
00501 Helsinki
emma.saarinen@gmail.com

Setälä, Anne
Hakemuskäsittelijä
Luottokunta
Teollisuuskatu 21
00510 Helsinki
anne.setala@luottokunta.fi

Tulisalo, Heli Hannele
Key Account Manager
Lindorff Oy
PL 20
20101 Turku
heli.tulisalo@lindorff.fi

Ylinen, Juho
Asiakkuusjohtaja
Lindorff Oy
Joukahaisenkatu 6
20100 TURKU
juho.ylinen@lindorff.fi

Ylönen, Henna
Perintäkäsittelijä
OK Perintä Oy
Tiilitehtaankatu 7 A
65100 Vaasa
henna.ylonen@okperinta.fi

Luottoseminaari 2011 Pietarissa 15. - 17.9.

**Luottoalan ajankohtaiset teemat
kaksipäiväisessä seminaarissa ja
nostalginen merimatka M/S Prin-
cess Marialla**

Seminaariohjelma:

- torstaina klo 9 ilmoittautuminen Helsingin makasiiniterminaalissa
- torstaina luennoi muiden muassa professori Alf Rehn Åbo Akademista
- ensimmäinen seminaaripäivä huipentuu juhlaillalliseen syyskesäisellä Suomenlahdella
- perjantain aamupäivän seminaarin jälkeen tutustumme klassiseen Pietariin
- paluu Helsinkiin lauantaina klo 8:30.

Hinnat A-luokan hytissä:

Kaksi henkilöä hytissä 590 €, yksin hytissä 790 €, torstain päiväseminaari 290 €

Ilmoittautumiset: www.luottomiehet.fi

**Toukokuun loppuun mennessä
ilmoittautuneet osallistuvat
arvontaan, jossa on jälleen
luvassa hulppeat palkinnot!**

Positiivinen luottotietorekisteri

Raskaisiin maksuongelmiin joutuneiden velallisten rakenne on muuttunut voimakkaasti 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmen loppua kohden. Tiedot perustuvat Oikeuspoliittisen tutkimuslaitoksen (Optula) helmikuun alussa 2011 julkaistun valtakunnalliseen talous- ja velkaneuvonnan asiakasseurantaan. Seurannan avulla saatiin tietoa yhteensä 51 talous- ja velkaneuvontayksiköstä. Vastausprosentti oli korkea - 93 %.

Talous- ja velkaneuvonnan asiakkailta on keskimäärin eri velkasuhteita 15 kappaletta. Optulan tutkimuksen mukaan on mahdollista, että velkasuhteiden lukumäärä on todellisuudessa mainittua suurempi. Osa talous- ja velkaneuvojista on saattanut "niuttaa" velkoja eli laskea yhteen pienempiä velkoja yhdeksi velaksi.

Asiakkailla on velkaa keskimäärin (mediaani) 30.000 euroa. Asiakkailla on entistä vähemmän velkaa, mutta enemmän velkasuhteita.

Talous- ja velkaneuvojen arvion mukaan suurin yksittäinen syy asiakkaiden velkaongelmien taustalla on yleinen taitamattomuus taloudenhallinnassa. Taitamattomuus taloudenhallinnassa on lisääntynyt 2000-luvun alkupuolelta, jolloin yritys- takaus- ja asuntovelvoista johtuvat velkaongelmat olivat pääasiallisia syitä.

Suomessa toimivat pankkikonsernit eivät ole kärsineet kuvatusista velkaongelmista, koska niiden luotto- ja arvonalentumistappiot vähentyivät 490 miljoonaan euroon vuonna 2010. Keskeinen syy tähän kehitykseen on pankkien riskienhallintajärjestelmien ja -osaamisen paraneminen.

Yllä esitetyn perusteella velkaongelma ei kohtaa haitallisesti pankkijärjestelmää. Sen sijaan ylivelkaantuminen on selkeästi rasakas henkilökohtainen ongelma, joka kohtaa kriteeristä riippuen 100.000 – 300.000 suomalaista kuluttajaa.

Luottomiehet-Kreditmännen r.y. näkee, että positiivisten luottotietojen käyttö uusia kuluttajaluottoja myönnettäessä olisi keskeinen keino vähentää nykyluotoista – talouden taitamattomuudesta johtuvaa – kuluttajien ylivelkaantumista.

Nykyistä luottotietolakia säädettäessä luottotietolakitöryhmä pudotti vuonna 2005 hallituksen esityksestä pois positiivisten luottotietojen rekisterin, joka siihen asti oli mukana luonnoksessa hallituksen esityksessä.

Vuoden 2005 jälkeen on kuluttajille myönnettyjen luottojen liiketoiminnassa tapahtunut useita sellaisia muutoksia, joita ei nykyistä luottotietolakia valmisteltaessa ja käsiteltäessä ollut tunnettu. Tämän vuoksi yhdistyksemme on ryhtynyt toimenpiteisiin asiantilan korjaamiseksi vastaamaan nykyajan vaatimuksia. Muuttuneet tosiasiat on

kuvattu yllä esitetyn lisäksi alempana kohdassa A.

Yhdistyksen tavoite

Luottomiehet-Kreditmännen r.y. on esittänyt, että tulevaan hallitusohjelmaan 2011-2015 asetetaan tavoitteeksi se, että luottotietolakia muutetaan siten, että positiivisten luottotietojen käyttö tulisi mahdolliseksi uusia kuluttajaluottoja harkittaessa. Lakimuutoksen käytännön tavoitteena on kuluttajien ylivelkaantumisen estäminen.

A. Perusteet, joilla rekisteriä kannatetaan

1. Vastuullinen luotonanto kuluttajaluottoissa tuli voimaan 1.12.2010. Luotonantajan on ennen luottosopimuksen tekemistä arvioitava, kykeneekö kuluttaja täyttämään luottosopimuksen mukaiset velvoitteensa (kuluttajan luottokelpoisuus). Arviointi on tehtävä riittävien tietojen perusteella ottaen huomioon luoton määrä ja muut olosuhteet. (Kuluttajansuojalain 7 luvun 13-14 §:t).
2. Velat ovat aikaisempaa sirpaleisempia. Velkaneuvonnan asiakkailla on keskimäärin 15 velkasuhdetta. Kuluttajaviraston tietojen mukaan uusia velkaneuvonnan asiakkaita oli vuonna 2009 15279. Arviolta velkaneuvonnan piirissä on yhteensä 100 000 suomalaista.
3. Suurten asuntolainojen yleistymisen. Poikkeuksellisen alhaiset markkinakorot ovat lisänneet riskiä asiakkaiden liian suurista luotoista maksukykyyn nähden. Tässä toimintaympäristössä pankkien tulee arvioida erityisen huolellisesti asiakkaan kykyä hoitaa luotto omilla tuloillaan. (Finanssivalvonnan kirje pankeille 31.3.2010)
4. Pienlainojen räjähdysmäinen yleistymisen. Suomessa ensimmäiset pienlainayritykset aloittivat toiminnan vuonna 2005. Tilastoituja pienlainayrityksiä on tällä hetkellä 63 kappaletta (Tilastokeskus 2010/Q4).
5. Kansainvälinen kehitys EU-maissa. Positiivinen luottotietorekisteri puuttuu EU-maista enää Suomesta, Tanskasta, Ranskasta ja Unkarista. Esimerkiksi USA:ssa Suomea pidetään positiivisten luottotietojen puuttumisen takia luottotietotoiminnan kehitysmaana.

B. Perusteet, joilla rekisteriä vastustetaan tai ollaan epäroivia

1. Suomessa on nykyään niin paljon kuluttajaluottoja myöntäviä yrityksiä, että tiedot olemassa olevista luotoista ja niiden

lyhennyksistä eivät koskaan olisi kattavia. Yksikin merkittävä luotto saattaa puuttua rekisteristä. Tällä hetkellä puuttuvat kuitenkin kaikki positiiviset luottotiedot.

Ulkomailla myönnettyjen luottojen kohdalla riski tiedon puuttumisesta kasvaa. Luotto on voitu ottaa esimerkiksi ulkomailla työkomennuksella.

Rekisterin kattavuus olisi saattanut hyvinkin onnistua 20 vuotta sitten, jolloin luotonantajia (pankkeja ja rahoitusyhtiötä) oli huomattavasti nykyistä vähemmän. Vaikka 100%:n kattavuuteen ei päästäisi, monissa maissa on päästy yli 95 %:n kattavuuteen.

2. Rekisterin yllä- ja ajan tasalla pitoa on pidetty hankalana toteuttaa.
3. Kilpailusyyt. Isoimmilla finanssikonserneilla on laajat omat tietokannat asiakkaistaan.

C. Rekisterin käyttöperiaatteita

1. Rekisteri on käytettävissä uuden konkreettisen kuluttajaluottohakemuksen käsitellyssä. Myös vanhojen velkojen järjestyksessä (velkojen yhdistely).
2. Rekisterin käyttö on kielletty markkinointitarkoituksiin.
3. Tiedot uusista luotoista ja lyhennyksistä mieluummin reaaliajassa tai päivittäin kuin esimerkiksi kerran kuukaudessa.
4. Kuluttajalla on riittäväntasoinen veloitukseton pääsy omiin tietoihinsa.
5. Rekisterinpitäjä voisi olla nykyinen luottotietotoiminnan harjoittaja. Rekisterin perustamisen on arvioitu maksavan noin 200.000 euroa.

D. Rekisterin sisältövaihtoehdot

Positiiviselle luottotietorekisterille on olemassa useita sisältövaihtoehtoja, jotka on kuvattu nykyisen luottotietolain valmisteluaineistossa. Toimivia ratkaisumalleja on saatavissa myös muista maista.

E. Rekisterin käyttöoikeudet

Keillä toimijoilla on oikeus rekisterin tietojen käyttöön on keskusteltava periaateratkaisun jälkeen. Riittävä turvallisuustaso on kuitenkin varmistettava, sillä tieto luotoista voi olla nykyisiä maksuhäiriötietoja enemmän yksityisyyteen liittyvää.

Arto Kallio
hallituksen puheenjohtaja
Luottomiehet-Kreditmännen r.y.

Risto Suviola
puheenjohtaja
Luottoalan neuvottelukunta
Luottomiehet-Kreditmännen r.y.

Pulloelämää

Moni hukuttaa elämänsä pulloon. Tunemme ja tiedämme näitä murheellisia tapauksia ja ehkä itsekkin olemme joskus langenneet juopoteluun. Naapurin mies kotiin tultuaan kesäisin näkyy sammuneen parvekkeensa pöytää vasten jo kello 17 aikoihin. Seuraavana aamuna hän tokenee taas pirteänä töihin. Kuluttavaa elämää.

Pulloon hukuttautujia halveksitaan, moititaan ja syyllistetään median palstoilla ja yksityisesti. Monesti juopottelulla paetaan ahdistusta ja vastuuta, joiden alkuperä saattaa olla työssä tai perheessä.

Pakenemiseen on toinenkin keino, joka on yleisesti hyväksytty ja jonka käyttäjiä arvostetaan korkealle. Se on työnteko. Itsekin jossakin määrin turvauduin tähän, välttyäkseni kotona imuroinnilta.

Työskennellään normaalipäivä ahkerasti ja mitä jää tekemättä viedään kotiin. Tekemättömistä töistä stressaantuu, mutta siitähän selvittää suorittamalla rästit iltasella ja viikonloppuna kotona. Ei tarvitse nähdä vaivaa lasten kasvatuksessa, ”Äiti/isä tekee nyt töitä, näetkös?” Siivoaminen jää kelle hyvänsä, sähköposti juuri kilahti ja vaatii avaamista. Puolison voi häätää kauemmas, toki hänelle on selvää, että ahkerotsija tekee kaiken perheen eteen.

Työhön hukkuja laiminlyö kehonsa ja mielensä huollon tärkeämpien päämäärien vuoksi. Ei toki osakkeenomistajien takia, vaan ansaitakseen itselleen oman hyväksymisensä, esimiesten mairean hymyn ja työtoverien kateuden ylimaallisen suorituskäytönsä takia.

Voi surkeuden päivää, jos sattuu-

kin konttorilla olemaan hiljaisempi hetki. Kun juoppo salapullolleen menossa, työnarkomaani alkaa jysyttää jotakin vähäpätöistä juttua paremman puutteesta. Jahkailee ja pohtii, vaivaa työtovereita, virittää palaveria tai kyhää muistiot organisaatioon niin laajalle kuin keksii. Tietotekniikka-alaa lainaten henkilö toimii ikikierion tavoin, pääsemättä tavoitteeseensa. Anteeksi, tarkoitan että pääsee vain siihen, että on puoli päivää ollut tärkeä ja ahkera ja tullut huomatuksi.

Toki työstä saa nauttia, mutta samoin kuin alkoholista. Mieluusti kohtuullisesti eikä liian suurina kerta-annoksina.

Olisiko vanhan kansan lausahduksesta jotakin opittavaa: ”Työ on aina ilomme, laiskuus intohimomme”.

Luottotutkinto

Koulutus alkaa 13.11.2011

Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-instituutin kehittämä tutkinto on tarkoitettu luottohallintaa ja perintää hoitaville tai luottoalan tietoja tarvitseville. Koulutus toteutetaan joustavasti työn ohessa. Opiskelu kestää 9 kk sisältäen 8 koulutuspäivää. Ilmoittaudu 31.10.2011 mennessä: markinst.fi

Lisätietoja

- Kaisa Kässi, puh. 010 473 6349
kaisa.kassi@markinst.fi
- Liisa Tuhkanen, puh. 010 473 6434
liisa.tuhkanen@markinst.fi



Tunnistettava muutos.

markkinointi
instituutti

markinst.fi

Luottomiesten iltamat

ravintola Kaarle XII:ssa

Ravintola Kaarle XII Helsingissä – tuttavallisemmin Kalle- houkutteli laajan luottomiesjoukon viettämään alkukevään perinteisiä iltamia maaliskuun viimeisenä. Ennakkoilmoittautuneita oli jopa 119 ja lähes kaikki heistä saapuivatkin paikalle. Kerhomestari Are Kivelä saattoi jo tässä vaiheessa tarkkailla ympäristöä tyytyväisenä; jäsenkunta oli vastannut kutsuun vähintäänkin toivottulla tavalla.

Tervetuliaismaljana tarjottiin kuohuviiniä ja sitä siemaillessa moikkailtiin tuttuja ja kiiteltiin perintäalan lakonuhan väistymistä vasta muutama tunti ennen iltamia. Seuraavaksi hakeuduttiin pöytiin odottamaan juhlamenojen alkua. Luottomiehet ry:n hallituksen puheenjohtaja **Arto Kallio** avasi tilaisuuden hieman klo 18 jälkeen ja toivotti kutsuvieraat ja luottomiehet tervetulleiksi. Ensimmäisenä ohjelmanumerona olisi diplomien jako Luottotutkinnon suorittaneille. Diplomien ja ruusujen jaossa Artoa avusti koulutustoimikunnan jäsen **Tarja Mavroudis**. Luottotutkinnon suorittaneista 27 opiskelijasta oli saapunut paikalle 10 henkeä. Hyvistä opintosuorituksista pitää tietysti palkita ja Markkinointi-Instituutin esityksen pohjalta neljänä etevimpänä opiskelijana palkittiin **Anja Porkkala** (Svea Perintä), **Patrik Svanbäck** (OK Perintä), **Marjo Viitanen** (Suomen Asiakastieto) ja **Sari Korpua** (Ruokakesko).

Luottotutkinnon v. 2002 suorittaneet **Rauni Eerola** ja **Leena Loijas** olivat saapuneet iltamiin 10 vuoden tauon jälkeen ja seurasivat pöydästään juhlaseremoniaa tarkkaavaisina. Iloiset Rauni ja Leena totesivat kotipaikan Lahden ja Helsingin etäisyyden haittaavan luottomiestointaan osallistumista, mutta olivat pääkaupunkiseudulla tällä kertaa sopivasti työnantajan koulutuksen ansiosta.

Kallen tarjoiluhenkilökunta tarjoi sujuvasti oheisen menun mukaisen illallisen pöytiimme, Markkinointi-Instituutin kutsuvieraat koulutuspäällikkö **Kaisa Kässi** johdolla kiittelivät sekä ruokaa että vuodesta toiseen yhtä laadukasta



Iloinen "sanomalaisten" jälleennäkeminen: Pertti Larva ja Marke Muona. Kuvassa myös upouusi 50-vuotisjuhlan kunniaksi suunniteltu viiri, juhlaideojana Pertti Larva.

ja sitoutunutta Luottotutkinto-ryhmää. Luottotutkintolaiset erottuvat kuulemma edukseen monista muista opintoryhmistä ja tietyt luottoalan työnantajat ovat puolestaan omaksuneet tämän oivallisen täsmäkoulutuksen omaan henkilöstöohjelmaansa ja lähettävät uusia opiskelijoita vuosittain. Kaisa Kässi kertoi myös heidän päättäneen mainostaa Luottotutkintoa 4krt vuodessa tässä julkaisussa.

Luottomies vuodesta 1973 lähtien **Pertti Larva** istui samassa pöydässä

entisen Sanoma-aikaisen työkaverinsa laskentapäällikkö **Marke Muonan** kanssa. Pertti äityi muistelevaan vanhoja ja kertoi -70 luvun Luottomiesten kokouksista. Ensinnäkin kokous kutsuttiin koolle erityisillä blanco-postikorteilla. Kokoukset olivat kovin muodollisia ja kokouksiin osallistui "valitettavan vähän" naisväkeä. Jäsenkunta oli tosin suhteellisesti nykyistä enemmän tavara- ja tukkukaupan sekä rahoituksen parista, kun taas tällä hetkellä erilaisia palveluntarjoajia on edustettuna



Markkinointi-instituutin Luottotutkintovastaava koulutuspäällikkö Kaisa Kässi, kehittämiskoordinaattori Liisa Tuhkanen ja kehittämisspäällikkö Nina Hyttiäinen kertoivat aina ilahtuvansa kutsuista luottomiesten tilaisuuksiin.

Puheenjohtaja Arto Kallio saattoi olla tyytyväinen toistasataa luottomiestä yhteen saattaneisiin kevättilamiin.

huomattava määrä. Pertin työnantajana oli tuohon aikaan sähkötukku-liike Asea Skandia.

Illan bändi Laramie Rock Company päästettiin irti klo 20 jälkeen. Moni luottomies ja -nainen ehtikin nauttia musiikista ja tanssista ennen kuin ravintolan säännösten mukaan jouduimme lopettelemaan tanssia klo 22. Moni olisi kuullut ja katsellutkin tätä orkesteria pidempään, mutta yksityistilaisuus ei torstai-iltana Kallessa voi valitettavasti jatkua pidempään. Innokkaimpia luottomiehiä näkyi toki Kallen eri baareissa vielä torstain käännyttyä perjantaiksi. Yhdet ilmat iloisessa samanhenkisessä porukassa oli taas vietetty!

MENU:

*Pihvitomaatti-
pufalamozzarellatournedos,
basilika-balsamivinagrette,
leipälajitelma ja talon yrttilevi-
tettä*

*Maissikanaa saltimbocca
(salvian kera parmankinkkuun
käärittyä paahdettua maissika-
nan rintaa),
päärynä-siiderikastiketta
Vuohenjuusto-perunaterriini*

*Tuorehedelmäsalaatti,
valkosuklaa-mascarbonemousse*

Iltaamia tukivat:



Iltaamien ja muidenkin luottomiestilaisuuksien vakiokävijöitä aina seuralliset Juha Iskala, Jyrki Pekkala, Terhi Hakkarainen ja Juuso Jokela.



Kymmenen Luottotutkinnon suorittanutta ja diplomin noutanutta yhteiskuvassa. Kaikkiaan 740 henkilöä on nyt suorittanut tämän tutkinnon vuodesta 1989 lähtien.



Laramie Rock Company sai luottomiehet liikkeelle ja hyvälle tuulelle.

Perinnän pohjoinen ulottuvuus

Hyvien mielestä perinnässä ei saisi olla ennakkoluuloja ammatin, asuinpaikan, alkuperän, iän, sukupuolen, elämäntilanteen ym. taustamuuttujan suhteen. Kokemus kuitenkin tuo muistista ajatuksia uusia toimeksiantoja tarjottaessa. Syntyy mielikuvia jo vähäisistä esitiedoista. Suurimmaksi osaksi vaisto osoittautuu oikeaksi. Turhia vaikeuksia ei kannata ottaa ja on suoritettava valintaa. Velallisia voi luokitella monilla perusteilla. Jollakin alueella vallitsee pinttyneet tavat, vaikka heimot Suomessa ovat hyvin sekoittuneet, koulutus tasoittaa ja velkakauppa kukoistaa. Matkailun palveluntuottajien rahastaminen onnistuu vain sesongin aikana. Suomen lain sanotaan ulottuvan vain Rovaniemelle asti. Se osoittautuu usein todeksi. Miten voisikaan vapaallaan matkailun sivuduunista verottomia juomarahoja saaneen virkamiehen luulla olevan innokas veropetosten paljastaja tai sairaslomalaisen todellisen työkykyisyyden selvittäjä.

Koillisen suunnassa ajattelu on voimakkaasti mustavalkoista, periksi antamatonta ja ehdottomasti oikeassa olevaa, oikeaa riitageeniä, jossa voidaan olla vuosikymmeniä vihoissa sukulaisillekin olemattomista asioista. Varma uskonnollinen ja poliittinen vakaumus alueen perinteen kanssa oikeuttaa mihin vain kohtuuttomiin rettelöinteihin. Asennevamma voi olla sekä velkojalla että velallisella. Hankalahan on yksin riidellä. Änkyriä keksii mitä vain veruketta, millä ajaa tahtoaan ratkaisuksi. Kemijärven sellutehtaan lakkauttamista vastaan noussut aggressiivinen massaliike kuvaa hyvin asennetta verrattuna eteläisempien vastaavien toimien tyyneyteen.

Länsirajalla on vanhat jobbauksen perinteet. Konkurssivelallinen mielellään unohtaa pesäluettelosta Ruotsin puolella olevat varat ja Nuuskakairassakin olevista aluksi vain osa muistuu mieleen. Se on kuin kepillä jään kokeilua, että jos menisi läpi tarjouksena. Kaupankäyntiähän sekin on. Tosi tiukan paikan tullen voi heittäytyä kieltä ymmärtämättömäksi. Rajan pinnassa on runsaasti



reppufirmoja ja niiden konkurssien ongelmia. Mersu on liukkaalle liike miehelle liian hevostiesmäinen, joten alle iso bemari aluvantein, paksumu koruja kaulaan ja ranteeseen, sormuksia, tatuointeja, mustat kaa-revat lasit, niin siinä on myös naistenmiestä. Peijaava veijari, ellei ihan konnaksi uskalla kehua.

Idän suunnassa maaseudulla elämä on verkkaista ja päätöksenteko hituraista. Ollaan ja öllötetään sekä myös kadehditaan aikaansaavia, syytetään omasta tilanteesta muita ja eletään oblomovilaisittain. Kauppa vaatii vilkkautta ja ripeää tarttumista tilaisuuteen. Virkuimmat ovat paenneet työn perässä muualle. Taantuvan alueen asukkaat ovat hidasliikkeisiä työttömiä ja eläkeläisiä. Perunkirjoitusta tehdessä tulee usein yllätyksiä. Näennäisen köyhää elämää viettäneeltä löytyykin satojen tuhansien talletukset. Kenellä on paikka paikan päällä, on markka markan päällä, pätee edelleen, sillä kulutuksessahan rahat hassataan. Salarikas suojautuu kateiden pahalta silmältä sulautumalla harmaaksi.

Savonmaan suunnassa on mukavia sananvääntäjiä ja maksamisen ai-koja. Maksut venyvät puheista huo-

limatta, mutta aikomus eli tahto maksaa luo kuitenkin myönteistä il-mapiiriä. Kujeilu, venkoilu ja viivyt-tely ovat taiteen lajeja. Parhaimmil-laan perinnallinen sanankäyttö on hupaisaa viihdettä eikä jälkeenpäin kannella mihinkään, kun se perijä sanoi niin törkeästi. Romanimiehet ovat mieluisia kauppakumppaneita. Maksu tapahtuu käteisellä isoil-la sileillä seteleillä eikä kiinteistöjä jälkeinpäinkään moitita kosteuden tai homeen perusteella. Näinhän sen kaupan pitäisi ollakin.

Suomenselän takana ei puhella tarpeettomia juroudessa eikä myös-kään kahvia tarjota, mutta Pyhä-järvellä ollaan jo toista heimoa. Mierolainen saa kahvit nisun kera. Kaaheen laakeen aakeen miehet ovat reippaita ja itsetunto voimakas. Pahimmillaan se voi johtaa jääräpäisyyteen ja tunteen purkaukseen, jos kaikki ei kiperässä tilanteessa mene-kään mielen mukaan. Mieli-piteet ilmaistaan suoraan ja reippaasti. Jos on reklamoitavaa, se tehdään ajoissa ja maksulupauksiin on luottamista. Pienyrittäjyyden ja kaupan perinteel-lä on varmaan vaikutuksensa sitou-muksissa pysymiseen ja selkeään it-seilmaisuun.

Ennen ratakisko taipuu kuin perusinsinööri antaa jälkeen, on usein käytännössä havaittu kuin myös se, että naisten mieli voi muuttua yössä ja muuttua toistamisiinkin. Ehkä se on jämakkyttä ja harkintaa, mutta sukupuolen, iän ja ammatin perusteella voi kokenut aavistaa maksukäyttäytymistä. Maanviljelijöillä rahaa liikkuu syksyn eu-tukiaisten aikaan ja palkansaajilla veronpalautusten aikoihin.

Isotuloisella lääkärikin voi maksut unohtua. Maksukykyiset huolimattomat tahot oikeastaan pyörittävät perintäsysteemiä, kun heiltä saa pääomalle tuntuvasti paremman koron kuin pankista ja kulutkin laskun mukaan. Hepeneliikkeistä on moni opettaja, hoitaja, sihteeri ym. parempiosainen tehnyt tilioistoksia, kun on pitänyt spöökata ja bellata itseään bileisiin. Perinnän kautta maksettaessa tulee rasvoille ja pikkusieville isot kilohinnat. Pihapiirin järjestyksen perusteella voi tehdä johtopäätöksiä maksupolitiikasta kuin myös siitä, jos vaimo on maatalosta vieraalla töissä. Kentällä liikkuessa on tarkkailtava ympäristöä. Velallinen paljastaa ulkoisella olemuksellaan todellista sisintään.

Merimaissa on velallisia joka sortia. Osoitekin jo kertoo, että kohde on vuokratasarin umv-potilaita. Iän perusteella voi päätellä, että henkilö on yökaudet netissä surffaava joutilas nuori, jonka elämä pyörii sossun, Salen, hissien, ulko-oven ja pitsan ympärillä. Etnopizzerian pyörittäjän voi arvella olevan muun kuin papereihin merkatun. Tapana on, että pesänhoitajalle esitellään serkusten keskeinen kauppakirja, jolla omaisuus olisi myyty eteenpäin ja työssäolevat ovat vain auttamassa korvauksetta. Liike toimii basaariperiaatteella, jossa sukulaiset saa-



vat vuoron perään tilaisuuden tehdä bisnestä. Ja mustana tietenkä.

Kielastava ja juttaava velallinen

Isossa lasia ja kiveä olevassa satojen tuhansien palatsissa asuu 25 vuoden velkavankeudessa elävä perhe, joka kykenee maksamaan vain korkoja jos niitäkään ja kassaa täydennetään kulutus- ja pikavipein. Kartano Volvo on rahoitusyhtiön, jolla käydään tunturissa ja terapiassa, lapsilla on ongelmia ja vanhemmilla parisuhdekriisi tulossa. Kolmannen polven velalliset ylläpitävät suvun perinteitä. Maksuja karhutessa voi kysyä mistä olet, mitä teet, kenen lapsi olet, niin sekin kielii tuleeko rahat vai pelkäätkö hän kielastaa ja juttaa puheillaan.

Äkillisiin muutoksiin elämässä on vaikea sopeutua. Masennus naamioituu psyykkiseksi ja ruumiillisiksi vaivoiksi, jotka kroonistuvat ja lopulta johtavat työttömyyteen ja eläkkeelle. Ylivelkainen valittaa epämääräi-

siä selkävaivoja, vaikka oikea selkävaivaa poteva paiskii töitä hampaat irvessä. Ilman tuoretta työtä vaila olevan voi olettaa saavan tulonsa sosiaaliuista ja etuuksista ja maksuvaran puuttuvan sekä työn puute on johtanut sairauksiin. Viheliäisimpiä ovat kverulanttiharhamieliset, jotka ovat vammauttaneet mielensä yritysten velkasotkuissa. Se on mielisairausmuoto, jossa on kohonnut itsetunto, epäluuloisuus ja näistä johtuva riitelyhalu. Kun tällainen uskoo joutuneensa loukkauksen tai vainoamisen kohteeksi, hän hankkii hyvitystä oikeudenkäynnillä. Tyytymättömänä oikeuksien päätöksiin hän ajaa asiaansa kaikkien asteiden läpi ja syyttää tuomareita ja virkamiehiä puolueellisuudesta ja virkakoneistoa mädännäisyydestä. Tarkkuus luottosuhteita perustettaessa ja kova perintä alusta alkaen ovat jopa ennakollista terveydenhoitoa.

Velallinen voi yllättäen olla kuka tahansa, jokainen se ei voi olla, joku kuitenkin, mutta kuka milloinkin on velallisen arvioimistieteen arvoituksia.

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2011

17.5. vuosikokous ja kevätretki

15. - 17.9. Luottoseminaari

20.10 Syyskokous

11.11. Luottomiesten 50-vuotisjuhla

13.11.2011 Markkinointi-instituutin seuraava Luottotutkinto alkaa
(viimeinen ilmoittautuminen 31.10.2011)

1961 LM 2011

Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

17.5.2011

KUTSU

Luottomiehet - Kreditmännens ry:n varsinainen kevätkokous pidetään tänä vuonna torstaina 17.5.2011. merellisissä puitteissa. Kokouksen jälkeen tutustumme Santahaminan varuskunta-alueeseen.

Santahaminan saarella sijaitsee muun muassa Maanpuolustuskorkeakoulu laitoksineen. Oolannin sodan aikana varuskunta sai osansa Yhdistyneen kuningaskunnan Kuninkaallisen laivaston tykkitulesta, minkä seurauksena kuolleiden venäläisten sotilaiden muistolle on Maanpuolustuskorkeakoulun pihalle pystytetty muistomerkki. Koko Santahaminan saari on luokiteltu valtakunnallisesti arvokkaaksi kulttuuriympäristöksi.

Kevätkokouksessa käsitellään sääntöjen 9 §:ssä mainitut asiat.

Aika: 17.5.2011 klo 14.00 - 18.00

Päivän ohjelma:

- kokoontuminen Helsingin Kauppatorilla, Royal Linen laiturilla klo. 13.50
- laiva lähtee satamasta klo 14.00
- kokous laivalla
- tutustuminen Santahaminan varuskuntaan
- merihenkinen lounas
- paluu satamaan klo 18.00

Sitovat ilmoittautumiset 6.5.2011 mennessä
Luottomiesten web-sivuilla : www.luottomiehet.fi



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

**Mukaan mahtuu
50 ensimmäiseksi
ilmoittautunutta!**



Mediatiedot 2011

Julkaisija
Osoite: Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus
Päätoimittaja: Hanna Maunu
Puhelin: 050 568 7695
Telefax: (09) 502 2940
e.mail: hanna.maunu@bisnode.com

Ilmoitustilan myyjä
Jäsenrekisterin ylläpito
Puhelin: Mikko Kallankari, 044 3217787
Fax: Consista Oy
(09) 622 5715
(09) 622 5725
luottomiehet@consista.fi

Paino
Yhteyshenkilö: KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote
Osoite: Pia Huovinen
Puhelin: Äyritie 8 A, 01510 Vantaa
Telefax: 040 563 7911
(09) 7594 6202
pia.huovinen@painotuote.fi
www.painotuote.fi

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

Ilmoitushinnat
Ilmoituskoko Mustavalkoinen 4-värinen
Keskiaukeama 1010 € 1350 €
Takakansi* + s.2. á 600 € 940 €
1/1 muut sivut 450 € 790 €
1/2 sivu 250 € 590 €
1/4 sivu 170 € 510 €
* Takakannen yläreunassa 30 mm korkea valkoinen
osoitekenttäalue

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: Luottomiehet ry
Pankkiyhteys: Nordea 208918-73866

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

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

Ilmestymispäivät
Nro Aineisto Ilmestyy
2/11 8.4.2011 29.4.2011
3/11 Juhlanumero 1.9.2011 7.10.2011
4/11 30.11.2011 15.12.2011

ISSN 1457-7909

Luottolinkki
LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

Luottomiehet Golf 9.6.2011

Perinteinen Luottomiehet ry:n
golftapahtuma järjestetään 9.6.2011
Vuosaari Golfissa Helsingissä.

Upeat puitteet, hyvää
seuraa, herkullista ruokaa,
palkintoja ja hauskaa yhdessäoloa.

Tapahtumasponsorit



**Tarkemmat tiedot tapahtumasta lähetetään
sähköpostilla toukokuussa!**

Varaa kalenteristasi iltapäivä 9.6.2011 ja
varmistat lisätiedot lähettämällä
sähköpostiosoitteesi osoitteeseen:
golf@luottomiehet.fi



From Glen Bullivant:



There have been three major topics of conversation since the onset of the winter of 2010/2011. Not surprisingly, one has been the weather. For the bulk of Northern Europe at least, it snowed... and snowed....and snowed. The UK ground to a halt, which is not of itself particularly surprising since the merest hint of snow, particularly south of Peterborough, always causes the most immense difficulties for your average soft Southerner. To be fair, however, it was cold – very cold – and at 19 below freezing even the most hardy in Newcastle upon Tyne felt obliged to put their shirts back on. Airports closed, trains stopped running, cars lay abandoned on blocked motorways and water pipes froze solid. Not just the UK, either – there was chaos at Charles de Gaulle Airport in Paris (not that anyone would actually have noticed the difference from normal), Schiphol, Frankfurt and elsewhere. Heathrow won the prize for turning a crisis into a drama, closing down one runway for what seemed like the longest week ever. Scotland had a major motorway closed for nearly as long, with a Scottish Government minister resigning amid conflicting claims of ‘we are doing all we can’ and ‘we admit we did not do enough’. The coldest November since who knows when, the coldest December since someone found out how to measure temperature, Christmas shopping decimated (especially in the South of England where no one goes out when it snows) and just to round off the year nicely, VAT in the UK rose from 17.5% in 2010 to 20% in 2011.

Which brings me to the second topic of conversation, and one which at least keeps debating circles warm.....the cuts. From Athens to London, people have taken to the streets to protest against the various national governments’ attempts to balance their respective national books. The severity of the cuts has varied, obviously linked to individual national budget deficits, but the end result has been pretty much the same – they hurt, and for the most part seem unavoidable. What remains unclear, as I write, is the extent that they will, or indeed will not, impact upon the fragile economic recovery taking place in some of the countries concerned. It also remains to be seen just what the impact will be on the employment prospects of young and old alike. There is something of a UK tradition of fearing the worst, spreading news of doom and gloom far and wide and then being rather pleasantly surprised when things turn out to be not quite as bad as predicted. Whether the protests have been led by students against tuition fees, as in London, or workers against austerity measures as in Athens or Madrid, there has been one common aspect – the way that such demonstrations have been handled by the authorities, and in particular the police (or, as we used to refer to them in my student days in the 60s, the pigs).

Pigs are in fact the third topic of conversation over recent months. That is to say, not so much pigs, as PIGS, or perhaps more accurately PIIGS. Portugal, Ireland, Italy, Greece and Spain, by way of explanation, and the Euro to be more specific. From the time that Greece needed help, the chattering classes from Berlin to Barcelona, Stockholm to Sorrento and Dublin to the Dordogne have been talking about the future of the Euro, even to the extent of discussing whether or not the Euro did in fact have a future.

Continue on page 2.....



Europe rallied round, Greece was “saved” (temporarily, at least) and a collective sign of relief was audible in Frankfurt and Paris. The markets, however, remained unconvinced and the bookmakers started giving odds on which country might be next. For a while, Portugal seemed favourite, but as any racehorse trainer will tell you, the winner of the Grand National is not by any means bound to be the favourite. Coming up fast on the rails was the Irish thoroughbred – the crowd (markets, that is) roared, as they do, and sure enough, Ireland called in the loan. It was important to ensure that the Euro did not go through this trauma again, but Portugal, Spain and to a lesser extent Italy remained vulnerable.

In the UK, there were some mutterings – not quite the “I told you so” because the Brits would never be so unkind – but thinly disguised relief that as fragile as the UK economy and the Pound Sterling may be, it would be the Bank of England and the Westminster Parliament which would take the necessary measures. France and Germany themselves started some mutterings too – the two Euro economies with some noticeable recovery from recession already in progress began to wonder why they had to carry the Eurozone. Germany in particular – as the man on the Bochum tram said to me “re unification is still costing us dear, this nonsense with countries who can’t add up should not be our problem”. Some even began talking about the unthinkable prospect of the break up of the Eurozone, and the more extreme even of the demise of the European Union itself. No way, of course – the whole structure is too important in every way and even with all the troubles, even now new countries still clamour to join. Estonia joined the Euro on 1 January 2011, though that could be down to the Euro being seen by Estonians as the lesser of two evils – just 20 years or so since Soviet domination, joining the Euro is Estonia pointing irrevocably to the West.

What is clear to everyone, however, is that the state of the PIIGS points to the need for a radical rethink about the Euro playing field, the rules of the game, who is qualified to play and who is going to referee. Never mind about poor down trodden Sterling!!!



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
Hungary

Ireland www.iicm.ie
Italy www.acmi.it
Malta www.macm.org.mt
Netherlands www.vvcm.nl
Spain www.gerentescredito.com
Sweden www.kreditforeningen.se

United Kingdom www.icm.org.uk

Associated member at ICM UK:
Czech Republic



Credit Management Study 2010 commissioned by
The Dutch Association for Credit Management (VVCN)

Economic crisis confirms importance credit management

Every day credit managers experience the consequences of the financial and economic crisis in their work. The number of questionable debtors is increasing and invoices are left unpaid for a longer period than before. In order to keep their own organisation for financial problems, credit managers are focusing more on liquidity. These are the most important results from the 'Credit management study 2010', a large-scale study on credit managers that was commissioned by the Association for Credit Management (VVCN) and financial employment consultancy Robert Half International.

The 'Credit management study 2010' was conducted on the occasion of the fourth anniversary of the VVCN. The VVCN and Robert Half described the state of affairs with credit managers in the Netherlands in a joint study, which they had also done before with the third anniversary in 2005. The aim of the study was: to explain the state of affairs in credit management in the year 2010. The respondents answered questions, amongst others, about their profession, the competences that credit managers need, about education and the balance between work and private life. Research bureau Heliview was responsible for the implementation of the study. In total 309 persons participated in the study, which is more than sufficient for a reliable sample. The participants completed an extensive questionnaire online.

Financial crisis has an impact

In comparison with the study from 2005 a few results stand out:

- In 2005 56% of the credit managers thought that liquidity ratios were an important or a very important instrument for the assessment of their work. In 2010 this percentage had increased to 69%.
- In 2005 64% of the credit managers thought that written-off sums are important or very important for the assessment of their work. In 2010 this percentage was 78%.
- In 2005 67% of the credit managers thought that the outstanding balance of accounts receivable was important or very important. In 2010 this percentage increased to 81%.

The results indicate that credit managers are well aware of the crisis and that they realise that the financial situation of their company is most important now. And liquidity ratios and sums to be written off are excellent indicators for this.



..... Continue on page 4



The results are even more remarkable, because the other results show a very clear consistent line in the views of credit managers concerning their work. For example, the objectives for their work have not changed. Moreover, credit managers prefer to have control over assessing and accepting potential clients, as was the case five years ago. The same applies for imposing sanctions in the event of overdue payment or non-payment.

The significant differences between 2005 and 2010 illustrate the impact of the financial crisis in the work of credit managers. The increase in the number of questionable debtors is another indication of this. For example, the item 'questionable debtors' amounts to more than € 1,000,000.-. with a fifth of the credit managers who have questionable debtors. With another third of the credit managers this item ranges between € 100,000.- and € 1,000,000.-. Furthermore, the credit managers indicate that debtors wait a long time with paying. Two thirds of them still have to be paid at least thirty days after the term of payment has expired. With more than ten percent this is even sixty days or more.

Characterisation credit manager

Credit managers are men above the age of forty, who earn more than above-average in a full-time position, which they have already held for at least five years. Credit managers work with companies who mainly earn their money from the delivery to other companies and they have a few colleagues there whose main job is also credit management. Most credit managers are educated on the level of higher professional education (HBO) or higher, would like to follow more courses, but depend on the decision of the HR manager or (financial) manager in order to follow a training or course. They think that immunity to stress, integrity, persistence, promptness of action and communicative skills are necessary for their work. Credit managers think that containing the risk of non-payment and pushing back the average term of payment are the most important aims in their work. Furthermore, credit managers notice that there is a great difference in practice between the credit term that is applied in the agreements and the actual term payment. Credit managers are very good in combining work and their private life, they think that their profession has become more pleasant in the past twenty years, but nonetheless perceive it as fairly difficult.

Profile of the credit manager

Demographic

Most credit managers are male. The ratio between men and women is practically the same as that in 2005: now 82% of the respondents is male and 18% is female. In 2005 it was 81% and 19% respectively.

The increase in the number of women that was visible between 2000 and 2005 has therefore halted. A clear difference with 2005 is visible in the age. In 2005 almost half (49%) was 40 years or older, but now this has increased to three quarters (77%). The fact that the average age is higher than five years ago indicates that there is little fresh blood. The study shows that credit management is ageing.

Robert Half International

Robert Half International is worldwide market leader in the field of specialised financial employment. The company is listed at the New York Stock Exchange (symbol: RHI) and has more than 13,400 employees, spread across 360 offices in North and South America, Europe and the Asia-Pacific region.

Robert Half was elected as 'Best Employer' in 2009 and 2010.

In the Netherlands Robert Half has offices in Amsterdam, Eindhoven, Rotterdam and Utrecht. www.roberthalf.nl.

.....Continue on page 5



Education

A substantial majority (69%) of the credit managers has been minimally educated on the level of higher professional education (HBO), including the course of Certified Credit Manager of the VVCM. The level of education has therefore hardly changed in the past five years. Five years ago almost three quarters of the credit managers also stated that they had been educated on the level of higher professional education or higher. The group with an education on the level of higher general secondary education (Havo)/pre-university education (VWO) or intermediate vocational education (MBO) is almost as great as in 2005. The hunger for knowledge has not been satisfied yet: most credit managers state that they would like to follow extra education.

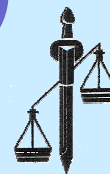
Personal qualities and know-how

Credit managers think that the most important quality to do their work well is immunity to stress. Sixty percent state that they think that this is very important. This is a remarkable increase in comparison with 2005, when only forty percent thought that this quality was very important. Resilience also scores much higher now than in 2005: 55% versus 34% states that this is very important. A plausible explanation for the great increase is that the financial and economic crisis has increased pressure on credit managers. Other important qualities are integrity, persistence, promptness of action and communicative skills. Here the differences with 2005 are significantly smaller, although the importance that credit managers attach to these qualities is higher in all cases. This is in line with the general picture that the work of credit managers has become more difficult because of the crisis, which is also evident in the question whether credit management is an easy or difficult job. A large group thinks that it is a difficult job, but it does not affect the balance between work and private life. For almost everyone (91%) this balance is excellent. When asked about the knowledge that credit managers require for their job, knowledge on business economics scores highest, closely followed by legal knowledge and commercial knowledge. In 2005 this order was the same.

Income

Most credit managers (87%) have a gross annual income of € 40,000 or more. That is well above a standard income, which is € 32,500 gross a year. A small majority (13%) has an annual gross income between € 30,000 and € 40,000; they are mainly credit managers between the age of 30 and 35 who are at the start of their career and credit managers who work part-time. In 2005 the group of credit managers with an income of € 40,000 or more, that is to say seventy percent, was considerably smaller than now. This means that the income of credit managers has increased in the past five years. Since the income of most employees increases every year, this result is according to expectations. The group of credit managers with a variable fee of 10% or more of the incomes has grown substantially in the past five years. In 2005 slightly more than a quarter (26%) indicated that variable remuneration exceeded 10%, while this percentage has increased to almost two fifths (39%) in 2010. As is the case with many other professional groups, credit managers also pay more attention to a more flexible remuneration.

..... continue on page 6



The most frequent secondary term of employment is a pension scheme. Eighty percent has a scheme through the employer, whereby it is notable that this percentage increases as the turnover is higher. Furthermore, a small majority gets a mobile telephone (53%) or laptop (50%) from the company. The chance that a leased car is added to the secondary terms of employment grows with the increase in income. Seventy percent of the credit managers who earn more than € 70,000 has a leased car. For credit managers who have incomes up to € 40,000 and between € 40,000 and € 50,000 this is limited to 15% and 29% respectively.

Employer and position

Most credit managers work in the service sector in a broad sense, as is the case with most professional groups. It are mainly larger companies that employ credit managers. Half of them (50%) work in a company with more than two hundred full-time jobs. In almost a quarter (23%) of the cases the company even had more than one thousand jobs. These ratios are the same as in 2005. The fact that credit managers mainly work at larger organisations is demonstrated by the turnover of their employer, which in most cases was above hundred million euros in 2009. One fifth even had a turnover that exceeded one billion euro. Across the whole sector the business-to-business market accounts for 75% to 100% of their turnover. The share of the export in the turnover is limited. Almost half of the companies do not export at all, while the export accounts for at most 25% of the turnover of almost a quarter of the companies. Furthermore, it applies that the higher the turnover of the company, the greater the number of employees who entirely focus on credit management. For example, one third of the companies with an annual turnover of more than one billion euros employ at least one hundred employees for credit management. Credit managers work at a credit management department (44%) or finance and accounting (24%), in management (15%) or at sales and marketing (10%), usually in a management position. A large majority (69%) holds this position at least five years. Five years ago this percentage was significantly lower: 48%. The result illustrates that the mobility among credit managers is limited and also highlights the fact that few new colleagues are employed in this specialist field.

Conclusion

On the basis of the study results credit managers realise that they have to make shift with what they have got and that they can't do the impossible. Although the economic crisis puts more pressure on their shoulders, they have so much experience that they can keep a level head.

Rien van Poelgeest, chairman of VVCM: 'The results of the study confirm the importance of good credit management. Organisations whose credit management functions can anticipate possible payment problems better with their clients and hence prevent that they will have problems themselves with their liquidity.'

Leonard Ebens, Division Manager at Robert Half: 'In the period of boom, which lasted until mid-2008, it was sometimes difficult for credit managers to demand attention for the client who had to make the payments. The economic crisis shows unambiguously how important credit management is. The awareness has grown that organisations always have to ask themselves whether a potential client can meet his/her obligations.'



by Rechtsanwalt Kai Engelsberg
PASCHEN Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Berlin, Germany



Successful Legal Claim Management in Germany

The legal process and its preconditions

Nearly every company and every entrepreneur faces the issue every now and then or indeed even frequently: When customers do not pay for the delivery of services or goods on time the supplier unintentionally becomes a lender. Massive default in payment can cause severe problems in business and in the worst cases it can lead to insolvency. Even under the consideration of a good customer relationship no one can afford to ignore this issue. The following description is meant to give a brief overview of efficient legal claim management in Germany.

I. Prerequisites for successful legal claim management

1. Know your customer – maintenance of master data

Before closing contracts it should be routine to gather some information up front: Who is the potential customer? Who are the persons in charge? Under which kind of legal status is the company run? What is known about their business conduct? Is information available about their financial status? What about liability and so on. Much information can be gathered simply through internet research.

In Germany there are basically two general types of companies. Companies with limited liability such as "GmbH", "Ltd.", "u. G.", "GmbH & Co. KG", "AG" and companies with unlimited liability of their shareholders such as "GbR", "OHG" and sole proprietorships.

Not merely for the sake of being aware of the liability is it essential to know the full and correct name, legal status and address of the potential customer but also for the purpose of avoiding any misunderstandings in further along during business relationship. If the contract, the order, the bill of lading or the invoice do not name the full and correct company name including legal status such omissions or errors might cause severe difficulties within the legal claim management process. "The invoice is not addressed to our company" or "We never received your invoice" are only the minor consequences as result of incomplete master data. Even worse might be e. g. the credits insurance's denial of compensation if the wrong company was insured unintentionally, such as the affiliate with same name under the same address but only under other legal status instead of the actual contractual partner.

2. In-house-workflows

To follow up the average days outstanding it is necessary to check on the payment history of the customers constantly. Establishing clearly defined routines in case customers fail to pay on time is strongly advisable. Of course these routines might consider the customer relationship in each case but nonetheless after a certain period of time - which should not be too long - the customer needs to be addressed and reminded of accounts receivables.

In case the outstanding claim is subject to credit insurance it is important to observe the obligations under the insurance contract such as the obligation to report the exceeding of payment terms.

..... continue on page 8



3. Notice of default

For the further legal process it is vital to give the debtor a notice of default. For the purpose of evidence, this should be done in writing.

Generally, invoices are payable on receipt unless they contain a due date of payment - if so they are payable on the due date. According to German law the debtor is legally not in default only because the due date has expired. A demand note is required to legally set the debtor in default. Only if the debtor is not a consumer are they automatically in default 30 days after receipt and due date of the invoice. If you take for granted that the debtor is in default 30 days after receipt and due date of the invoice you might face the risk of not being able to prove whether the debtor received the invoice and when they did so. This makes it very difficult to clearly define the point of time from when the debtor legally went into default. Therefore it is strongly recommended to send a reminder shortly after the due date has expired. As the case may be a phone call is useful to verify that the reminder was actually received and to request explanations for non payment.

As soon as the debtor is legally in default they have to compensate the creditor for default interest and all costs occurring due to the default payment. According to German law the rate of interest for claims for payment is eight percentage points above the basic rate of interest as far as entrepreneurs are concerned. In case consumers are involved the interest rate amounts to five percentage points above basic rate of interest. Lawyer's fees must also be compensated by the debtor.

4. General terms and conditions

In many cases companies use general terms and conditions to stipulate certain issues such as payment terms, retention of title, place of jurisdiction, applicable law, etc. Such terms and conditions only apply if and when they are part of the contract. Therefore both parties have to agree on the terms and conditions with conclusion of the contract.

General terms and conditions that are e. g. upon first sighting made available on the back of the invoice never apply. The other party must be given notice that general terms and conditions shall be part of the contract. They must be given the opportunity to view the stipulations and finally they must agree on the general terms and conditions which is in most cases done conclusive by closing the contract. In any case, having signed the general terms and conditions and ensuring that they apply is advisable.

Provided you agreed on general terms and conditions of your contractual partner make sure to check carefully if they contain stipulations regarding the due date of claims before initiating your in-house-dunning procedure.

German law provides several regulations regarding the legitimacy of general terms and conditions. In case there are doubts concerning your or your contractual partner's general terms and conditions it is strongly advisable to contact your lawyer. If general terms and conditions are legally ineffectual the rules and regulations of the German Civil Code apply instead (given that German law is applicable).



..... continue on page 9



5. Limitation of actions

The chances to collect outstanding debts are much higher when proceedings are taken at an early stage and when they are consequently followed up. The willingness to pay outstanding debts decreases rapidly as time goes by. Over time the risk that the debtor is out of business or gets liquidated rises. Furthermore documents might get lost, witnesses become more and more unreliable and so on. Therefore it is strongly recommended to take action as soon as possible and very consequently: "Follow through on your ultimatum".

According to German law claims expire in general after three years at the end of a year. In the last months of each year make sure that no claims expire.

6. Payment plans

Frequently the reason for non-payment is simply lack of liquidity. Debtors try to avoid payments as long as possible and eventually ask to pay by instalments. Generally this is an acceptable option for both parties. The creditor has a chance to collect all outstanding debts and the debtor remains capable of conducting business. A few points should be considered when closing a payment plan. The agreement should contain an acknowledgement of debt to waive all potential objections. It is furthermore essential to agree on an acceleration clause to make sure that the outstanding amount can be claimed in case the debtor failed to pay an instalment. Of course the payment plan should also consider all accrued costs and interest.

II. Out of court proceedings

As soon as there is no result from the in-house collection the case should be submitted to a law firm specialized in debt collection or a debt collection agency. Sometimes the debtor does not react at all. If the debtor still exists it is necessary to raise pressure to cause a reaction. Usually a letter of a third party is noticed, especially of a law firm. In other cases the debtor objects the claim. In these cases the law firm or the debt collection agency takes care of the case and handles the objections, collects the outstanding amount or is able to find a suitable agreement. At the latest, debt collection agencies generally work together with law firms as soon as judicial proceedings are necessary.

It is most essential that the law firm or debt collection agency works quickly, consequently and transparent for their clients. It is more and more state of the art providing web based information systems including statistical evaluation to keep clients updated.

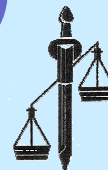
III. Court proceedings

1. Judicial dunning proceedings

A proven way to gather outstanding debts in Germany is the judicial dunning procedure. This is a simplified court proceeding meant for undisputed claims to obtain a title quickly. Communication with courts is done electronically so that the whole process usually takes only a few weeks. Court fees amount to merely 1/6 of regular court proceedings.

Especially when the debtor does not react at all judicial dunning procedures are an effective way to raise pressure. In case the debtor does neither object the court order nor the enforcement order law enforcement can be conducted immediately. Obtaining a title throughout judicial dunning procedure is also an effective way to secure a debt or an amicably solution – such as a payment plan.

..... continue on page 10



In case debt collection agencies conduct the judicial dunning procedure themselves costs are reimbursable up to 25.00 EUR only whereas the lawyer's fee is fully reimbursable. Therefore usually collection agencies entrust their lawyers with conducting the judicial dunning procedure because otherwise additional costs have to be borne by the creditor.

Judicial dunning proceedings are generally not suitable if and when the debtor clearly refused to pay e. g. because of alleged counterclaims. In these cases it is very likely that the debtor objects the court order so that only time is wasted. If the debtor objects the court order or the enforcement order regular court proceedings follow.

Whenever the parties agreed on arbitration conducting of regular court proceedings is excluded. This refers also to judicial dunning proceedings.

2. Court proceedings

Litigation in Germany is comparably quick. According to the statistical evaluation of the Berlin Senate Administration of Justice the average duration of court proceedings in front of Local Courts in 2009 were 4.1 months and in front of Regional Courts 9.4 months. In front of Courts of Appeal the average duration of proceedings in 2009 was 6.8 months respectively 11.4 months in front of Higher Regional Court.

Costs for court proceedings are dependant on the amount in dispute. Generally the losing party has to bear all costs arising from the law suit including the legal fees of the opposing party according to German Lawyers Fee Act. In case one party is not able to succeed to the full extent the costs are proportionally divided between the parties.

In front of Regional Courts, Higher Regional Courts and in front of Federal High Court of Justice a Lawyer is required to appear in court. Except for some cases in front of Local Courts a Lawyer is generally not required. Nonetheless usually both parties refer to lawyers to exercise their rights in the best possible way.

3. Law enforcement

As soon as a title is obtained there are several ways to enforce it. The bailiff can be entrusted to seize assets as well as bank accounts. The latter is very effective even in the context of provisional garnishment. The debtor can be forced to reveal all assets and liabilities by statutory declaration to allow seizure and realization.

IV. Insolvencies

Unfortunately insolvencies are on the rise. As soon as the debtor filed for insolvency it becomes much more difficult to secure one's rights. According to German law the companies with limited liability have to file for insolvency as soon as they are unable to pay or if and when they are overindebted. Not doing so can be subject to criminal offence regarding the responsible person. Creditors can also file for insolvency on behalf of the debtor.

As soon as preliminary insolvency proceedings are opened by the respective court in charge the debtor is generally not allowed to pay any outstanding claims anymore. Under certain conditions business can still be conducted but it is strongly advisable to contact a lawyer to make sure the supply of services and goods will be paid. Usually the responsible contact person on the debtor's side is the preliminary insolvency administrator. All goods should be delivered only under retention of title. In case the debtor still possesses goods retention of title should be claimed (given that the parties had previously agreed on it).

..... continue on page 11



In the case of the insolvent company still having enough assets, the insolvency proceedings are opened otherwise the company is liquidated. In case there is no retention of title or the goods were already sold the creditor can only lodge the claim. Make sure to follow the terms set by the administrator to avoid additional costs and trouble.

Usually insolvency proceedings in Germany take several years before a result becomes apparent. In most cases the quota does not exceed three to five percent.

V. Conclusion

Recovery of outstanding debts in Germany is generally promising due to a well developed and reliable judicial system. German law provides all necessary tools to collect outstanding debts and to enforce titles. Nonetheless it is vital that creditors think of an effective contractual framework along with in-house workflows for efficient claim management and for keeping and providing relevant data. Efficient legal claim management requires quick and consequent action before and after experts are entrusted to collect accounts receivables. Even in the case of the debtor filing bankruptcy, there is still a range of measures that can be taken to secure the creditor's rights.

From the Secretariat

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

Fecma council meeting on 19th November 2010

The French Association AFDCC hosted the Fecma Council meeting in the autumn of 2010. They are celebrating these days their 40th Anniversary. On the evening before the meeting they invited the Fecma Council to visit their new premises. With a glass of Champagne and a very lovely dinner afterwards we joined them celebrating.

During the meeting some new representatives of the Fecma members were presented. The meeting was very lively. The two prospective members, Spain and Czech Republic were formalised as official members and the Council was informed that also in Switzerland a Credit Management Association is built up. The Hungarian Association, which was prospective member to was not attending the meeting. They did apply for the membership but this could not be formalised yet.

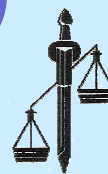
On the Guide on Credit Management we could announce that Chapter 5 and 6 are almost finished and will be published on the website soon.

The first 4 Chapters are published on the Fecma website (www.fecma.eu) and the subjects are:

1. Credit Policy
2. The Invoice
3. Risk Assessment
4. Minimum requirements.

The Fecma Council decided to built up a Group on LinkedIn to keep in touch with each other on the main topics on European Credit Management. If you want to join this group please follow the link: <http://www.linkedin.com/groups?mostPopular=&gid=3692473>.

In the first half of 2011 a visit to Brussels is planned to meet with some delegates of the European Commission who are involved with Finance, and Credit Management in special.



From Glen Bullivant:



There have been three major topics of conversation since the onset of the winter of 2010/2011. Not surprisingly, one has been the weather. For the bulk of Northern Europe at least, it snowed... and snowed...and snowed. The UK ground to a halt, which is not of itself particularly surprising since the merest hint of snow, particularly south of Peterborough, always causes the most immense difficulties for your average soft Southerner. To be fair, however, it was cold – very cold – and at 19 below freezing even the most hardy in Newcastle upon Tyne felt obliged to put their shirts back on. Airports closed, trains stopped running, cars lay abandoned on blocked motorways and water pipes froze solid. Not just the UK, either – there was chaos at Charles de Gaulle Airport in Paris (not that anyone would actually have noticed the difference from normal), Schiphol, Frankfurt and elsewhere. Heathrow won the prize for turning a crisis into a drama, closing down one runway for what seemed like the longest week ever. Scotland had a major motorway closed for nearly as long, with a Scottish Government minister resigning amid conflicting claims of ‘we are doing all we can’ and ‘we admit we did not do enough’. The coldest November since who knows when, the coldest December since someone found out how to measure temperature, Christmas shopping decimated (especially in the South of England where no one goes out when it snows) and just to round off the year nicely, VAT in the UK rose from 17.5% in 2010 to 20% in 2011.

Which brings me to the second topic of conversation, and one which at least keeps debating circles warm....the cuts. From Athens to London, people have taken to the streets to protest against the various national governments’ attempts to balance their respective national books. The severity of the cuts has varied, obviously linked to individual national budget deficits, but the end result has been pretty much the same – they hurt, and for the most part seem unavoidable. What remains unclear, as I write, is the extent that they will, or indeed will not, impact upon the fragile economic recovery taking place in some of the countries concerned. It also remains to be seen just what the impact will be on the employment prospects of young and old alike. There is something of a UK tradition of fearing the worst, spreading news of doom and gloom far and wide and then being rather pleasantly surprised when things turn out to be not quite as bad as predicted. Whether the protests have been led by students against tuition fees, as in London, or workers against austerity measures as in Athens or Madrid, there has been one common aspect – the way that such demonstrations have been handled by the authorities, and in particular the police (or, as we used to refer to them in my student days in the 60s, the pigs).

Pigs are in fact the third topic of conversation over recent months. That is to say, not so much pigs, as PIGS, or perhaps more accurately PIIGS. Portugal, Ireland, Italy, Greece and Spain, by way of explanation, and the Euro to be more specific. From the time that Greece needed help, the chattering classes from Berlin to Barcelona, Stockholm to Sorrento and Dublin to the Dordogne have been talking about the future of the Euro, even to the extent of discussing whether or not the Euro did in fact have a future.

Continue on page 2.....

Uusi luottotutkinnon ryhmä aloitti maaliskuussa

Markkinointi-instituutista kerrotaan, että 23 uutta opiskelijaa aloitti luottotutkinnon opiskelun 15.-16.3.2011.

Kaikki 23 luottotutkinto-laista ovat aloittaneet vauhdilla opintonsa. Jokainen heistä on huolehtinut ensimmäisistä Optima-tehtävistään täsmällisesti aikataulun mukaisesti. Tästä he ovat saaneet erityishuomiota ja tästä he myös ansaitsevat erityiskiitoksen Markkinointi-instituutissa kiitellään.

Seuraava luottotutkinto suunnitellaan alkavaksi marraskuussa 2011, lisätietoa web-sivulta: www.markisnt.fi.

TURUN MURTEEN PIENI SANAKIRJA (englanti-turku)

Just do it! = Tee maar se vaa!
Have a Coke and smile = Guppi gaffet ja hymy poikkines
Choice of the new generation = Se o kloppie jutui
United colors of Benetton = Seppälä komia kretongi
Snap, crackle, pop! = Ruisppuurro protina o ain ruisppuurro protina!
Where do you want to go today? = Mihi helkkari sää oikkee meinnat mennä tänä, hä?
Hip hop hooray = Kyl mar eriomane humppa o!
Big Mac = Hesens kerrari
Business-to-business = Vaihretam muna munasse
Company = Puulaaki
Connecting people = Oleks pahas paikas?
Fitness center = Syäks napei?
First class = Pirun kallis
Grazy = Hullu mikä hullu
Home sweet home = Eimar mää lähren kotti
How do You do = Morjens
Hurry up! = Tuleksää!
Ice hockey = Tami-kiakkoo
It's a deal! = Sainpas kusetetuks!
I'll have a beer please! = Yks iso!

International = Ulkolaissi
Enjoy Coke! = En jua Kokakola!
E-mail = Emmää saa tätä auki
Light = Paha
Make love not war! = Anna nyp pikkasen äläkä rähjä!
Managing director = Meirän pomo
Sales manager = Se piänempi nilkki
Chairman of the board = Se ketä sai kenkä
Secretary = Kaffenkeitin
Please = Tosa o
So? = Kui?
Second hand shop = Vanhoi romui
Rock and roll = Hetkutan pikkase
New fashion = Kallei krekkali
Show must go on = Puulaaki kaatus, vaihretan nimi
Show-business = Komeljanttarei
See you later! = Menisis sääkin kottis vaa
T-shirt = Puulaakin mainosrätti
College = Puulaakin kallimpi mainosrätti pomoi
Team work = Porukas sählämine
Where's the toilet, please = Tarttis käyrä kusel
We are the champions! = Tepsi viä poja!
Sorry, I don't speak English = Puhusis sääki suame vaa



Maksimoi myynti - minimoi riski

Soliditet parempien liiketoimintapäätösten takana

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

www.soliditet.fi

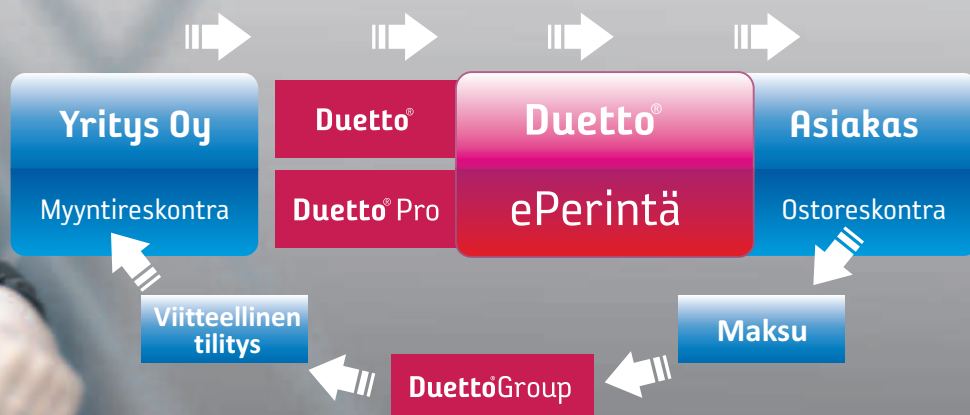
Bisnode Finland Oy
Soliditet-liiketoiminta

Kumpulantie 3, 00520 HELSINKI
Puh. (09) 7511 9100
asiakaspalvelu@bisnode.com

Supporting
AAA Business
since 1908

SOLIDITET

Duetto®ePerintä



Koko ketju sähköisesti laskutuksesta perintään

Reaaliaikaiseen talouteen siirtyminen sopii kaikenkokoisille yrityksille. Askel kohti reaaliaikaisempaa taloushallintoa on helppoin aloittaa verkkolaskutuksesta. Verkkolaskuperintä Duetto®ePerintä on helppo ottaa käyttöön. Tieto perittävästä laskusta siirtyy suoraan yrityksen myyntireskontrasta Duetto®ePerintään, josta se välittyy edelleen velallisiasiakkaan järjestelmään ja sieltä maksatukseen pankin kautta.

Duetto®ePerinnän hyödyt

- Tehostaa yrityksen luottoprosessia ja parantaa tulosta.
- Kaikkien yritysten käytössä. Ei vaadi toimeksiantajalta verkkolaskutusta.
- Asiakaspalvelu velallisiasiakkaalle. Nopeuttaa laskujen maksamista ja vähentää manuaalista työtä.
- Tieto perittävästä oikealle henkilölle nopeuttaa yhteydenottoa.
- Helppo ottaa käyttöön.
- Maksuton palvelu.

**AINOANA
perintäalalla**

Asiakkaamme kertomaa

"Asiakkaamme otti heti yhteyttä, kun sai ePerintä –laskun. Todella edistysellinen palvelu, joka nopeuttanut rahojen saantia!"

"Paras perintäpalvelu ja online käyttöliittymä, mitä olen tähän mennessä käyttänyt, ja kokemusta on."

Lisätietoa puh. 075 325 5623

**Kokeile palveluamme.
www.maksutonperinta.fi**

Duetto®Group

Parannamme luottokaupan tulosta

**Duetto Group, Yliopistonkatu 31, 20100 Turku
Puhelin 075 325 5623, info@duettogroup.fi
www.duettogroup.fi**



PERINTÄ
INDRIVNING

Since 1991

www.okperinta.fi
www.okdebtcollect.ee

PIENISTÄ VIRROISTA
MÅNGA BÄCKAR SMÅ
VÄIKESEST SUUREKS

