

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

1/2013

- **Esittelyssä hallituksen uudet jäsenet s. 8**
- **Kutsu kevättiltamiin s. 14**
- **Remburssilla maailman ääriin s. 25**



NOPEAMPAA KASVUA LIIKETOIMINNALLESI

Intrum Rahoitus on markkinoiden uusi ja monipuolinen pk-yrityksille suunnattu rahoitusratkaisu. Tasoita kassan kausivaihtelut ja keskity liiketoimintasi kasvuun.
100% rahoitus ilman reaalivakuuksia.

Ota yhteyttä 09 2291 1655 tai rahoitus@intrum.com

K U S T A N T A J A

Luottomiehet – Kreditmännens ry

Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa

30. ilmestymisvuosi

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Sami Ijäs puh: 050 525 0157

Fax: 010 850 8511

sami.ijas@eulerhermes.com

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

Anne Björk puh: 020 7650 240

Terhi Hakkarainen puh: 050 442 9699

Ossi Lahti puh: 043 824 2001

Marika Toikka puh: 040 860 5166

Olli-Pekka Pitkäjärvi puh: 050 540 0316

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.

IBAN FI3420891800073866

BIC NDEAFIHH

P A I N O P A I K K A

Multiprint Oy

ISSN-L 1457-7909

ISSN 1457-7909 (Painettu)

ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Kirjoittajien lehdessä esittämät mielipiteet ovat heidän omiaan eivätkä siten välttämättä edusta yhdistyksen kantaa.

TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus.....	3
Hallituspalsta.....	4
Uusi puheenjohtaja: Tero Pyhältö.....	5
Kysymyksiä uudelle jäsenelle: Esa Kumpu ..	5
Toimielimet 2013	6
Budjetti 2013	7
Uusia jäseniä.....	7
Esittelyssä hallituksen uudet jäsenet.....	8
Vuoden luottomies 2012: Sami Ijäs	10
Luottomiehet Fecman syyskokouksessa.....	12
Kutsu Kevätiltamiin 2013	14
Fecma-liite	15–22
Luottomiehet Arkadianmäellä	
27.11.2012.....	23
Perintäneuvojan työpäivä.....	24
Remburssilla maailman ääriin.....	25
Mitä mieltä 40 euron vakiokorvauksesta?...	26
Mielipiteesi on meille tärkeä!	27
Maksuviivästysdirektiivi täytäntöön	
ja uudet kansalliset perintää	
koskevat lakimuutokset.....	28
Luottotutkimon päiväkirja.....	29
Koeajossa: Opel Ampera	30
Lyhyesti	32

Kannen kuva: Anne Björk

PÄÄKIRJOITUS

Uusi vuosi, uusia tuulia



Aloitin toisen vuoteni Luottolinkin päätoimittajana. Viime vuonna lehden kehittämisen punaisena lankana oli kaksi asiaa: asiapitoisen sisällön tuottaminen ja kuvamäärän kasvattaminen. Lehden sisältö perustuu pitkälti erilaisiin asiantuntijoiden kirjoittamiin artikkeleihin. Haluankin kiittää kaikki kirjoitushaasteeseen tarttuneita. Erityisesti nostaisin esille Ari Rajalan, joka näki poikkeuksellisen paljon vaivaa kirjoittaessaan neliosaisen juttusarjan yrityksen tilinpäätöstietojen analysoinnista.

Kuvatkaan eivät tule lehden sivuille itsestään. Olemme toistaiseksi pidättyneet hankkimasta kuvia maksullisista kuvapankeista. Onneksi jäsenistössämme on valokuvausta harrastavia henkilöitä, kuten esimerkiksi toimitusneuvoston pitkäaikainen jäsen Anne Björk, joka on ollut kameran takana monessa lehdessä julkaistussa kuvassa – niin myös tässä numerossa. Tukeutuisimme toimitusneuvostossa mielellämme jäsenistöön laajemminkin kuvamateriaaliin liittyvissä kysymyksissä. Heitänkin tähän liittyvän haasteen. Jos olet innokas valokuvaaja ja kaipaavat aiheita ostopesi aiheiksi, niin ole yhteydessä. Voisit kenties ottaa seuraavan lehden artikkeleihin sopivia kuvia ja nähdä näin otoksesi lehden sivulla. Voit myös lähettää oman ehdotuksesi kansikuvaksi.

Toimitusneuvoston kokoonpanossa tapahtui vuoden vaihteessa jonkin verran muutoksia. Piia Nurminen jättäytyi pois pitkälti siksi, että uuden työ- ja asuinpaikan sijainti tekee toimitusneuvoston kokouksiin osallistumisesta hankalaa. Haluan kiittää Piiaa hänen panoksestaan toimituksen jäsenenä. Uudeksi jäseneksi tuli Marika Toikka Andritz Oy:stä. Pääsimmekin edellisessä numerossa tutustumaan hänen päivätyöhönsä projekteihin liittyvän rahoituksen ja riskienhallinnan maailmassa.

Tänä vuonna aloitamme kokeilun, miten autojen koeajoista kertovat raportit sopivat lehden sisällöksi. Ajatus autoartikkeleista heräsi viime vuonna. Kyselin sopivissa yhteyksissä jäsenien kantaa tämänkaltaisiin artikkeleihin. Idea sai näissä yhteyksissä kannatusta, mutta ymmärrän myös päinvastaiset mielipiteet. Artikkelien tarkoituksena on tarjota tietoa ajankohtaisista autouutuuksista. Ne tuovat mielestäni mukavaa vaihtelua lehden sisältöön. Artikkeleita puoltaa mielestäni myös se, että jäsenistömme rakenne on muuttunut vuosikymmenten ajan suuntaan, jossa yhä useampi käyttää autoa työvälineenä. Toivoisin autoartikkeleiden näkyvän lehdessä myös alan mainontana. Luottolinkin lukijakunta on varsin ostovoimaista.

Meillä Luottomiehillä on todennäköisesti työntäyteinen vuosi edessämme. Mediassa on ollut joitain ennusteita talouden kehittymisestä parempaan ja jos näin käy, niin se ei ikävä kyllä ehdi näkymään velallisten parantuneena vastuiden hoitokykyä kuluvan vuoden aikana. Riskienhallinta ja sen kehittäminen tulee olemaan tärkeä osa monen yrityksen alkanutta toimintavuotta.

Hyvää alkanutta vuotta kaikille lukijoille.

Sami Ijäs

Päätoimittaja

Luottomies

luottoyhteiskunnassa

Televisiossa luottokelpoisuus on murtautunut talousuutisista pääuutisten ykkösaiheeksi. Paikallislehdessä kirjoitetaan alueen yritysten maksukyvyistä. Kahvipöytäkeskusteluissa jutellaan koroista ja marginaaleista.

Mitä on tapahtunut?

Yhtäkkiä luottomiehen töihin kuuluvista asioista on tullut arkipäivän keskustelun aiheita. Talousasiat, luottoihin ja maksukykyyn liittyvät seikat ovat nousseet taloudellisen ja yhteiskunnallisen toiminnan ja päätöksenteon keskiöön.

Ja kaikki tämä ei johdu vain globaalista taloustilanteesta. Suomesta on kehittynyt luottoyhteiskunta.

Nyt yhä useampaan kansalaisen taloudelliseen päätökseen liittyy jossain suhteessa luotto tai luotollinen kauppa. Yrityksissä luottokaupasta on tullut keino edistää myyntiä ja samalla luottoriskin hallintaan liittyvistä toimista on tullut osa yritysten strategisia toimintoja. Myyjäkin on alkanut ymmärtää, että luotto-osasto ei välttämättä kiusallaan asetu myynnin esteeksi.

Niin yritysten kuin valtionkin on ylläpidettävä ja jalostettava omaa

luottokelpoisuuttaan menestyäkseen kilpailussa. Kaikkeen toimintaan liittyy muuttuva toimintaympäristö, kasvava tehokkuusvaatimus ja tarve reagoida muutoksiin entistä nopeammin.

Ja luottomies on osa näitä päätöksiä ja prosesseja. Työnsä ja toimensa puolesta luottomiehellä on oma näkökulmansa ja ehkä suurempi ymmärryskin talouselämän tähän puoleen. Meille tutuista asioista on tullut kiinnostavia ja seurattuja. Uuden vuoden 2013 alkaessa näyttää siltä, että alaan liittyviin asioihin kohdistuva yleinen kiinnostus vaan lisääntyy.

Maailman edelleen monimutkaistuessa pitää siis luottomiehenkin sarpata.

Siihen liittyen Luottomiehet – Kreditmännens r.y. järjestää tänäkin vuonna alan koulutusta. Eikä pidä unohtaa verkostoistumisen ja kokemusten vaihtamisen arvoa, joita varten jäsenkunnalle avautuu monta tilaisuutta. Yhdistys pyrkii myös osaltaan seuraamaan ajankohtaisia asioita ja myös vaikuttamaan yhteiskunnassa ja toimintaympäristössä tapahtuviin muutoksiin. Yhdistys on ottanut ja tulee ottamaan kantaa suunnitteilla oleviin lakihankkeisiin ja kuten toisaalla tässä lehdessä kerro-



taan, myös vaikuttamaan suoraan päättäjiin.

Yhdistyksen hallituksen puolesta toivotan kaikille mielenkiintoista ja hyvää alkavaa vuotta!

Pasi Asikainen

Luottomiehet – Kreditmännens r.y:n hallituksen jäsen

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: Pasi Asikainen / Suomen Asiakastieto Oy
pasi.asikainen@asiakastieto.fi, puh. 050 441 5779**

Uusi puheenjohtaja **Tero Pyhälä:**

Luottomiehet ry:n vuoden 2013 toiminta perustuu totuttuihin tapahtumiin.

Näkyvin osa yhdistyksen toimintaa on Luottolinkki -lehti, luottoseminaari sekä kevät- ja syyskokoukset. Unohtamatta kevätiltama, joka on monesti suosittu kuin sääntömääräiset kokoukset.

Tämän lisäksi suuri joukko jäseniä toimii aktiivisesti toimikunnissa, jotka kokoontuvat joskus useastikin kuukaudessa. Suuri osa yhdistyksen työstä tehdäänkin toimikunnissa. Olisi hyvä jos saisimme sitä työtä näkyvämmäksi koko jäsenistölle.

Hallituksen toiminnan painopistealueet kuluva vuonna on yhdistyksen perinteisen toiminnan ylläpitämisen lisäksi jälleen kerran positiivinen luottorekisteri, yhdistyksen sääntöjen uudistaminen ja tuo mainitsemani yhdistyksen hyväksi teh-

dyn työn parempi esiintuominen. Kuluvalla vuodelle osuu myös Luottolinkki -lehden 30-vuotisjuhlat keväällä. Huomattavaa on myös yhdistyksen laskutuksen modernisointi. Pyrimme aloittamaan verkkolaskutuksen jo seuraavassa jäsenlaskutuksessa.

Yhdistyksellä on tällä hetkellä yli 700 maksavaa jäsentä. Jäsenmäärä on pysynyt varsin vakaana viime vuodet eikä jäsenmäärään kasvattaminen olekaan itsetarkoitus. Kasvu- suunnassa oleva jäsenmäärä luo yhdistyksen toiminnan jatkolle pohjaa ja lisää sen vaikutusmahdollisuuksia. Taloudellisessa mielessä jäsenmäärän kasvattaminen ei tällä hetkellä ole välttämätöntä

Viime vuosina yhdistyksen toiminnan tulos on ollut hieman ylijäämäinen tietysti lukuun ottamatta 50-vuotisjuhlavuotta 2011. Vakaa talous mahdollistaa toiminnan kehittämisen.



Kysymyksiä **Uudelle jäsenelle**

Haastattelussa **Esa Kumpu**



Kuka olet, missä työskentelet ja mikä ovat työtehtäväsi?

Olen Esa Kumpu lähestyn ikävästi 50-vuoden rajapyykkiä ja perheeseen kuuluu kaksi murrosikäistä lasta. Viimeisen vuoden ajan olen toiminut Intellian toimitusjohtajana ja tällä hetkellä meidän toimistomme sijaitsee Ruoholahdessa. Muutamme kuitenkin maaliskuun alusta Käpylään YIT tiloihin Panuntielle. Ennen Intellian perustamista oli reilut 12 vuotta Fonectalla vastaten viimeiset 5 vuotta Fonectan asiakkuusmarkkinointi yksiköstä.

Mikä sai sinut liittymään Luottomiehiin. Mitä kautta sait tietoa yhdistyksestä?

Sain tiedon yhdistyksen toiminnasta entiseltä Lindorfin myynnin vetäjältä Arto Kalliolta ja kun saimme viime kesänä suuren eurooppalaisen luot-

toluokittajan Creditsafe:n Suomen edustuksen itsellemme niin oli luonnollista liittyä yhdistykseen ja tutustua sitä kautta alan ihmisiin.

Oletko jo ehtinyt tutustumaan yhdistyksen monipuoliseen koulutus ym. toimintaan? Jos olet niin mikä vaikuttaa kiinnostavimmalta?

En ole kauheasti ehtinyt tutustumaan yhdistyksen tarjoamaan koulutukseen mutta minua kiinnostaa kaikki mahdollinen koulutus olemme uutena toimijana innokkaita tutustumaan lisää toimialaan ja siinä toimiviin yrityksiin.

Mitä aiheita haluaisit Luottolinkissä käsiteltävän?

Minua kiinnostaa kovasti saada tietoa alan toimijoista ja sitä kautta päästä mukaan tarjoamaan heille meidän palveluita.

Toimielimet 2013

HALLITUS

Puheenjohtaja
Tero Pyhälto
Tryg Garanti
Puh: 050 352 0720
tero.pyhalto@tryggaranti.fi

Varapuheenjohtaja
Anna Johansen
Duetto Group Oy
Puh: 040 722 3112
anna.johansen@duettogroup.fi

Koulutustoimikunta
Veronica Andersson
D&B Finland Oy
Puh: 040 823 2934
veronica.andersson@dnb.fi

Sihteeri
Pasi Asikainen
Suomen Asiakastieto Oy
Puh: 050 441 5779
pasi.asikainen@asiakastieto.fi

Kerhomestari
Aku Kiema
Lindorff Oy
Puh: 050 430 5530
aku.kiema@lindorff.fi

Talous
Mervi Lahtinen
Rautakesko oy
Puh: 050 352 0720
mervi.a.lahtinen@kesko.fi

Lakitoimikunta
Juha Nikkilä
Intrum Justitia Oy
Puh: 050 524 0609
juha.nikkila@intrum.com

Toimitusneuvosto
Olli-Pekka Pitkajarvi
Scania Finans Ab
Puh: 050 540 0316
olli-pekka.pitkajarvi@scania.fi

FECMA
Maarit Sijjarvi
Ahlsell Oy
Puh: 0400 584 621
maarit.sijjarvi@ahlsell.fi

KOULUTUSTOIMIKUNTA

Puheenjohtaja
Johanna Suomela
Bisnode Finland Oy
Puh: 050 555 7833
johanna.suomela@soliditet.fi

Alexandra Ek
Nets Oy
Puh: 040 585 9655
alexandra.ek@nets.eu

Anssi Herlin
Suomen Asiakastieto Oy
Puh: 050 369 4745
anssi.herlin@asiakastieto.fi

Karo Kaisko
OK Perintä Oy
Puh: 050 491 7438
kari.kaisko@okperinta.fi

Meeri Kantola
Suomen Asiakastieto Oy
Puh: 050 360 7938
meeri.kantola@asiakastieto.fi

Tuomas Luukela
Euler Hermes Suomi
Puh: 050 427 3542
tuomas.luukela@eulerhermes.com

Elina Taljavaara
OK Perintä Oy
Puh: 043 824 0491
elina.taljavaara@okperinta.fi

TOIMITUSNEUVOSTO

Päätoimittaja
Sami Ijäs
Euler Hermes Suomi
Puh: 050 525 0157
sami.ijas@eulerhermes.com

Web-Master
Anne Björk
Oy Kontino Ab
Puh: 0400 877 577
anne.bjork@kontino.fi

Terhi Hakkarainen
Duetto Group Oy
Puh: 050 442 9699
terhi.hakkarainen@duettogroup.fi

Ossi Lahti
OK Perintä Oy
Puh: 030 603 5681
ossi.lahti@okperinta.fi

Olli-Pekka Pitkajarvi
Scania Finans AB
Puh: 050 540 0316
olli-pekka.pitkajarvi@scania.fi

Marika Toikka
Andritz Oy
Puh: 040 860 5166
marika.toikka@andritz.com

LAKITOIMIKUNTA

Puheenjohtaja
Sari Koskela
Sergel Oy
Puh: 0403022620
sari.koskela@sergel.com

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

Juuso Jokela
Suomen Asiakastieto Oy
Puh: 010 270 7403
juuso.jokela@asiakastieto.fi

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

Juha Nikkilä
Intrum Justitia Oy
Puh: 050 524 0609
juha.nikkila@intrum.com

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

Juhana Toivonen
Intersport Finland oy
juhana.toivonen@kesko.fi

Hanna Tuohimäki
Duetto Group Oy

LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

Puheenjohtaja
Tero Pyhälto
Tryg Garanti
Puh: 050 352 0720
tero.pyhalto@tryggaranti.fi

Kristiina Airaksinen
Sergel Oy
kristiina.airaksinen@sergel.com

Risto Kallio
Suomen Asiakastieto Oy
risto.kallio@asiakastieto.fi



Juhana Toivonen
Intersport Finland Oy
juhana.toivonen@kesko.fi

Arto Kallio
Revenue Drivers Oy

Vesa Kalapuro
Bisnode Finland Oy
vesa.kalapuro@soliditet.fi

Jorma Metsänen
j.metsanen@gmail.com

TOIMINNANTARKASTAJAT

Minna Ruotsalainen
S-Ryhmä

Juha Iskala
Intrum Justitia Oy

VARATOIMINNAN- TARKASTAJAT

Rauno Hamu
Bisnode Finland Oy

Vesa Turunen
Suomen Asiakastieto Oy

Budjetti 2013

	2013 Budjetti	2012 Budjetti
TUOTOT		
Jäsenmaksutuotot	28 000,00	28 000,00
Ilmoitustuotot	22 000,00	22 000,00
Koulutus	34 000,00	33 000,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	5 000,00	4 000,00
Muut tuotot (banneri)	10 000,00	10 000,00
YHTEENSÄ	99 000,00	97 000,00
KULUT		
Luottolinkki	25 000,00	25 000,00
Koulutus	34 000,00	33 000,00
Tiedotus	2 000,00	2 000,00
Kansainvälinen toiminta	4 000,00	4 000,00
Luottoalan neuvottelukunta	1 000,00	1 000,00
Lakitoimikunta	1 000,00	1 000,00
Palkkiot ja korvaukset	1 000,00	1 000,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	17 000,00	16 000,00
Hallinto	12 000,00	12 000,00
Huomionosoitukset	1 000,00	1 000,00
Muut kulut	1 000,00	1 000,00
YHTEENSÄ	99 000,00	97 000,00
TULOS	0	0

Uusia jäseniä, 9/2012 – 1/2013

Ahvenus Sanna Kaisa	Tuotantoassistentti	Intrum Justitia Oy
Hytönen Jari	Lakimies	Kontanto Oy
Kallio Risto	Palvelujohtaja	Suomen Asiakastieto Oy
Kumpu Esa	Toimitusjohtaja	Intellia Oy
Lindén Kasper	Specialist, Risk Assessment	UPM-Kymmene Oyj
Miettinen Sami	KTM, MBA, CFA	DCM Capital Oy
Nuolivirta Mari	Talouspäälikkö	Koivunen Oy
Pekki Johanna	Palveluneuvoja	Intrum Justitia Oy
Rauman Heli	Luotonvalvoja	Aina Group Oyj
Rinta-Loppi Antti	Senior Specialist, Risk Assessment	UPM-Kymmene Oyj
Virtanen Piia	Luotonvalvoja	AinaCom Oy

Eläkkeelle siirtyvät luottomiehet pysyvät yhdistyksen jäseninä automaattisesti. Jäsenyys on maksuton. Tämä edellyttää osoitteenmuutosilmoitusta joko osoitteessa www.luottomiehet.fi tai lähettämällä viesti osoitteeseen luottomiehet@consista.fi. Ilmoituksessa tulee olla maininta eläkkeelle jäämisestä.

Esittelyssä hallituksen **uudet jäsenet**

1. Kerro itsestäsi, mm. kuka olet, missä yrityksessä työskentelet ja missä tehtävissä?
2. Missä eri tehtävissä olet toiminut luottoalalla?
3. Voitko raottaa Luottomiesten tulevaisuuden verhoa – kuinka näet yhdistyksen tulevaisuuden?
4. Miten yrityksemme koulutus- ym. toimintaa voitaisiin kehittää?
5. Miten yhdistyksemme tulisi osallistua luottoalan lainsäädännön valmisteluun?
6. Miten yhdistyksemme tulisi osallistua luottoalan kansainväliseen toimintaan?
7. Millaisena näet luottoalan tulevaisuuden Suomessa?



Veronica Andersson

Mielenkiinnolla odotan mitä seuraavat kolme vuotta Luottomiesten hallituksessa tulee tuomaan mukanaan. Olen toiminut luottoalalla toistakymmentä vuotta ja koen edelleen, että tällä alalla saa jatkuvasti oppia uutta ja kehittyä. Aktiivisemmalta omalta osallistumiselta Luottomiesten toimintaan toivon etenkin, että saan oppia tuntemaan uusia mielenkiintoisia henkilöitä ja mahdollisuuden pohtia alaan liittyviä aiheita muiden jäsenten kanssa. Itse pyrin omalta osaltani tuomaan oman korteni yhdistystoimintaan, sen jatkuvuuteen ja toki myös kehittämiseen.

Työskentelen D&B:llä (Dun & Bradstreet Finland Oy) kansainvälisen yritystiedon parissa, jota asiakkaamme hyödyntävät niin luottotietotarpeisiin kuin esim. master data hankkeissaan. Olen viihtynyt erinomaisen hyvin D&B:llä, olen ollut talossa jo toistakymmentä vuotta. Koko tämän ajan olen toiminut

myynnissä, keskittyen välillä hieman eri segmentteihin, tänä päivänä vastuullani on D&B:n liikevaihdon kehittäminen Suomessa. Koen tämän varsin mielenkiintoisen työn tietynlaisena näköalapaikkana, olen saanut tutustua monen, hyvinkin erilaisen yrityksen, toimintamalleihin ja niiden kehittämiseen. Jo ennen D&B:lle ja siten luottoalalle siirtymistä toimin myös yritystiedon parissa, joten tiedon hyödyntäminen on selkeästi osoittautunut itseäni kiinnostavaksi.

Yhdistyksen tulevaisuuden näen varsin valoisana. Uskon, että jäsenistö tulee tulevaisuudessa entistä enemmän hyödyntämään sitä tietoa ja koulutusta, mitä yhdistys jäsenistölleen tarjoaa. Yhdistys tarjoaa myös loistavan mahdollisuuden jäsenilleen verkostoitua toisten alan ammattilaisten kanssa, jota todellakin toivon että jäsenet hyödyntävät. Mikään muu foorumi ei pysty tarjoamaan yhtä hyvää mahdollisuutta löytää toista luottoalan ammattilaista, jonka kanssa keskustella, pohtia ja ehkä jopa kyseenalaistaa esim. omaan työhönsä liittyviä toimintamalleja. Toivon, että jäsenistömme aktiivisesti hyödyntävät tätä verkostoitumismahdollisuutta, jonka yhdistys mahdollistaa.

Vasta hallitukseen tullessa, tosin jäsenenä pitkään olleena, toiminnan ja etenkin koulutustoiminnan kehittämiseen liittyviä 'valmiita ideoita' minun on vielä tässä vaiheessa hieman haastavaa tuoda esille, saati

edes niitä löytää. Rivijäsenenä olen kokenut toiminnan, ja etenkin niiden koulutusten joihin olen osallistunut, olleen varsin laadukkaita. Toki, aina asioita voi kehittää ja ajankohtaisia asioita nostaa vielä enemmän esille. Luottomiehillä näyttäisi olevan toimiva rakenne, jossa riittävän moni henkilö on aktiivisesti mukana toteuttamassa ja kehittämässä yhdistyksen toimintaa. Toimikunnat keskittyvät omiin aloihinsa ja pystyvät siten toteuttamaan oman tehtävänsä laadukkaasti. Jo esim. koulutusyhdistyö Markkinointi-instituutin ja Turun kauppakorkeakoulun kanssa mielestäni osoittavat miten valtavan hienon työn Luottomiehet on tehnyt koko alan kehittämiseksi. Oikeastaan voisi ehkä sanoa, että pelkästään saman tason ylläpitämisessä on jo haastetta kerrakseen! Laadukasta koulutusta siis jo järjestetään, tärkeätä on nyt varmistaa että riittävän moni alalla toimiva ja etenkin alalle tulevat uudet henkilöt löytävät nämä oppimis- ja verkostoitumistilaisuudet joita yhdistys tarjoaa. Ehkä voisimme jopa pohtia voisiko yhdistys ottaa aktiivisemman roolin tukeakseen jäsenistöään verkostoitumaan, olisiko ehkä jopa suunnitelmalliselle mentoointi-ohjelmalle tilaus?

Luottoalan tulevaisuuden näen edelleen kasvavan ja sitä myötä uskon myös että haasteet alalla tulevat lisääntymään. Tylsäksi tätä alaa ei kyllä millään voi väittää. Kilpailu kaikilla toimialoilla kansainvälistyy ja laajenee entisestään, mikä edellyttää myös luottoalan jatkuvaa kehittymistä. Uusia palvelumuotoja tulemme varmasti myös jatkossakin kohtaamaan ja tässä Luottomiehillä on oma paikkansa täytettävänä – alan ammattilaisten yhdistys on mitä paras kannanottaja alaan liittyvissä asioissa, herättämään keskustelua lakien kehittämisen tarpeesta sekä etenkin huolehtia jäsenistönsä tietojen ja taitojen kartuttamisesta muutoksiin liittyen.

Yhdistys on kuitenkin loppujen lopuksi juuri niin toimiva kuin mitä sen jäsenistö siitä tekevät. Toivon että me kaikki jäsenet tuomme ajatuksemme ja ideamme esiin ja mahdollisuuksien mukaan osallistumme aktiivisesti yhdistyksen toimintaan ja sen kehittämiseen.

Mervi Lahtinen



Olen Mervi Lahtinen, työskentelen Rautakesko Oy:ssä luottopäällikkönä ja 1.3. alkaen finance service managerina K-talousspalvelukeskus Oy:ssä. Kesko-konsernin palveluk-

sessä olen ollut vuodesta -94 erilaisissa taloushallinnon tehtävissä. Luottomiehissä mukana vuodesta 2000.

Luottoalalla olen toiminut luotonvalvojana ja luottopäällikkönä.

Rahastonhoitajana näen tulevaisuuden valoisana. Yhdistyksen hyvä taloudellinen tilanne mahdollistaa jatkossakin laadukkaan toiminnan.

Uusia jäseniä olisi hyvä saada ja varsinkin nuoria ihmisiä mukaan toimintaan.

Luottomiesten näkyvyyttä ja tunnettavuutta voisi edistää vielä enemmän ja esim. toiminnan esittely kaupallisen alan oppilaitoksissa saisi ehkä jonkun innostumaan luottoalasta!

Lainvalmisteluun on tärkeää osallistua riittävän ajoissa ja aktiivisesti siinä vaiheessa, kun asioihin voi vielä vaikuttaa. Yhdistyksestämme löytyy

vankkaa asiantuntemusta luottoalalta ja se pitää tuoda vahvasti esiin.

Kansainvälinen toiminta on välttämätöntä, sillä yhä useampi yritys toimii kansainvälisillä markkinoilla ja on tärkeätä, että ymmärrämme ja olemme ajan tasalla tapahtumista myös Suomen rajojen ulkopuolella. Vaikka yritys toimisikin vain kotimaassa, vaikuttaa talouskehitys muualla maailmassa aina myös Suomen talouteen.

Keskustelu positiivisesta luottotietorekisteristä on kovin mielenkiintoinen ja toteutuessaan se tulee muuttamaan luottoalaa väistämättä. Koska perintään liittyvät lainmuutokset on jo päätetty ja astuvat maaliskuussa voimaan, ei sillä saralla varmasti lähiaikoina ole odotettavissa suuria muutoksia.

Juha Nikkilä

Juha Nikkilä, 40 v, koulutus varatuomari. Työpaikka Intrum Justitia Oy, jossa olen ollut nyt 12 vuotta. Työskentelen lakimies ja projektitehtävissä.

Olen työskennellyt ulosotossa ennen auskultointia, jonka jälkeen tulin Intrumiin.

Luottomiehille on varmasti tulevaisuudessa kysyntää enenevässä määrin. On tarvetta vaikuttaa ja kouluttaa. Luottoala muuttuu ja proaktiivisella toiminnalla on mahdollisuus vaikuttaa mm. lainsäädäntöhankkeisiin, jotka koskevat luottoalaa.

Koulutuksen tulee aina olla ajankohtaista ja tulla tarpeeseen. Ajan hermolla pysyminen ja jäsenistön kuunteleminen on siis tärkeää.

Proaktiivista toimintaa pitäisi kehittää ja luottoalan neuvottelukunnan toimintaa aktivoida. Jos yhdistyksellä on hyvissä ajoin ajankohtaisissa asioissa yhteinen näkemys, on yhdistyksen ja sen jäsenten tekemässä toiminnassa enemmän voimaa ja vaikutus parempi. Kun lainsäädäntöhanke lähtee jollekin raiteelle, niin on vaikeaa saada raiteita käännettyä kun hanke on jo edennyt.

Mielestäni Fecmassa kannattaa olla mukana. En lähtisi laajentamaan kansainvälistä toimintaa. Kotimaassa riittää puuhaa.

Luottoalan tulevaisuus lienee hyvä. Luottoalalla toimivilla pitää kuitenkin olla kyky mukautua entistä nopeammin erilaisiin muutoksiin.



Vuoden luottomies 2012: **Sami Ijäs**

Sami Ijäs valittiin vuoden 2012 Luottomieheksi marraskuisen syyskokouksemme yhteydessä.

Sami on ollut yhdistyksemme jäsen yli 20 vuotta ja hän toimii nykyisin luottovakuutusyhtiö Euler Hermesin myyntijohtajana Helsingissä.

Sami on tuttu näky sekä keskusteleva ja hauska seuramies yhdistyksemme tilaisuuksissa. Tämän lehden idearikas päätoimittaja hän on ollut vuoden 2012 alusta lukien.

Miltä nyt tuntuu?

Kiitos kysymästä, kyllä toki tunnus- tus lämmittää mieltä. Haluankin kiittää yhdistyksen hallitusta saamastani huomiosta.

Vuoden Luottomiehen valinnan perusteluista korostuu kaksi ehkä hie- man epätavallista osa-aluetta. Olet toiminut urasi varrella itsenäisenä kouluttajana ja konsulttina sekä kirjoittanut luotonhallintaa käsittelevän kirjan. Kertoisitko näistä hie- man lisää?

Kirjan kirjoittamisen aikaan minulla oli takana pitkä ura luottotietoyhti- össä. Olin nähnyt 90-luvun laman ja sitä seuranneen nousukauden. Tun- sin olevan autiopaikalla seuraamassa tapahtumien kulkua ja tehtyjä toi- mia eri yrityksissä. Oman oppimisen kannalta näen myös tärkeänä sen, että sain aikanaan alalle lentävän lähdön kun pääsin alan Grand Old Manin, Raimo Järvisalon oppiin. Liikuimme muutaman vuoden ajan tutkaparina ympäri Suomea. Ramin seurassa opin alasta nopeasti enem- män kuin jos olisin opetellut ainoas- taan luottotietoalan tuotteita ja pal- veluita. Toimin myös aktiivisena alan kouluttajana erilaisissa seminaareis- sa ja yrityskohtaisissa tilaisuuksissa. Vuosituhanteen vaihteessa minulle tuli halu ilmaista itseäni kirjallisesti. Minua on aina kiinnostanut se, mi- ten luotonhallinta kytkeytyy yrityk- sen strategiaan tavoitteisiin. Luoton- hallinnan kytkeytyminen myynnilli- siin tavoitteisiin on erityisen tärkeä- sä roolissa. Tässä suhteessa yksi in- noittajistani oli Oy Canon Ab:n luot- topäällikkö Lasse Harkonsalo. Teos ei tietenkään edusta alan aatelia,

mutta uskoisin sen löytäneet oman paikkansa luotonhallintaa käsittele- vän, melko harvalukuisen kirjalli- suuden joukossa.

Kirjan julkaisun jälkeen minulle alkoi syntyä ajatus koulutus- ja kon- sultointitöiden tekemisestä oman yri- tyksen nimissä. Päätöksestä teki vai- kean muun muassa se, että lapsemme olivat tuohon aikaan pieniä ja per- heen eläuksesta piti pitää huolta. Jättäytyminen hyvän ja turvallisel- ta tuntuvan työnantajan palveluksesta tuntui lähes järjettömältä. Vielä se, että en tiennyt kenenkään Suomessa aiemmin elättäneen itseään vastaa- valla työllä, teki päätöksestä entistä vaikeamman. Vaimo kuitenkin tuki ratkaisua, joka rohkaisi yrittämään.

Päätöksen seurauksena myös työ- suhdeauto jäi firman talliin. Menin- kin pitämään ensimmäistä yritys- kohtaista koulutusta naapurin lai- naamalla autolla. Suurin osa toimek- siannoista oli yrityskohtaisia koulu- tuksia. Laadin yhtiöille myös luotto- politiikkoja ja autoin ottamaan käyt- töön heidän toimintaansa sopivat luotonhallinnan palvelut. Noin puo- lentoista vuoden kuluttua oman yri- tyksen perustamisesta sain yhteyden- oton nykyiseltä työnantajaltani. Yhtiö oli juuri rantautunut yrityskau- pan kautta Suomeen ja tarjosi töitä. Yhtiön toimiala kuului luotonhallin- nan kenttään, mutta en tuntenut alaa mitenkään syvällisemmin. Luottova- kuutusyhtiön tarjoama näkökulma kansainväliseen riskienhallintaan kiinnosti. Päätökseen vaikutti toki myös se, että pitkästä aikaa pystyim- me perheen parissa suunnittelemaan elämää hieman pidemmällä aikajän- teellä. Kaiken kaikkiaan kokemus yrittäjänä toimimisesta oli monessa- kin suhteessa ikimuistoinen.



Miten olet kokenut työskentelysi Luottomiehet ry:n vastuutehtävissä?

Olen ollut yhdistyksen jäsenenä yli 20 vuotta. Vastuutehtävät tulivat kohdalleni vasta muutama vuosi sit- ten, jolloin toimin kolmivuotiskau- den yhdistyksen hallituksessa. Tuo- hon aikaan jäsenten salkkujako ei ol- lut niin monipuolinen kuin nykyisin. Toimin parin vuoden ajan varapu- heenjohtajana sekä yhdyshenkilönä hallituksen ja Luottolinkin toimitus- neuvoston välillä. Hallitustehtävät

jäivät kolmivuotiskauden jälkeen, mutta työskentely toimituksessa jatkui. Siirryin päätoimittajaksi vuoden 2012 alussa. Jos vain suinkin ajankäyttö sallii, niin tarkoituksenani on jatkaa vielä tämän vuoden loppuun.

Mitä ajattelet yhdistyksemme jäsenkunnan rakenteen muutoksesta?

Luottomiesten jäsenkunnan rakenne on muuttunut vuosikymmenten saatossa. Yhdistys perustettiin aikanaan yritysten luotonhallinnassa työskentelevien ihmisten toimesta ja heitä varten. Tänä päivänä huomattava osa jäsenistöstä on henkilöitä, jotka työskentelevät luotonhallintaan palveluita tuottavissa yhtiöissä. Mielestäni on luonnollista, että yhdistyksen jäsenistön rakenne seuraa alan kehitystä ja tietynlaista rakennemuutosta. Toisaalta tiedän, että yhdistyksessä on näihin päiviin asti haluttua pitää huolta siitä, että juuri yrityksissä luotonhallinnasta vastaavien henkilöiden edustus pysyisi vahvana niin hallituksessa kuin eri toimikunnissakin ja hyvä niin.

Onko 30-vuotiaalla Luottolinkillä tulevaisuutta sähköistyvässä maailmassa?

Paperilla olevassa lehdessä on voimaa verrattuna sähköisiin versioihin. En lähtisi kiirehtimään sähköisten versioiden käyttöönotossa.. Luottolinkki kaipaisi ennemminkin visuaalisen ilmeen uusimista. Se kävi mielessä kun ryhdyin päätoimittajaksi, mutta aika ei tahdo riittää suunnittelutyölle. Kenties tuleva päätoimittaja ottaa tämän projektikseen?

Yhdistyksen vakiintuneet toimintatavat seminaareineen, iltamineen ja kevät- ja syyskokouksineen; hienoja perinteitä vai näetkö uudistamistarvetta?

Muuttuvassa maailmassa on sijaa myös perinteille. En pidä ollenkaan huonona, että vuoden toiminnallinen runko noudattelee samaa kaavaa. Muutokset tapahtuvat enemmän näiden tapahtumien sisällä, kuten missä seminaari tai iltamat järjestetään, millainen ohjelma jne. Osallistumisaktiivisuus on aina parannettavaa ja toivoisin kovasti näkeväni myös uusia kasvoja tämän kevään tapahtumissamme.

Ikuisuuskyksymys siitä, miten passiivisia jäseniä saataisiin aktivoitua, kannattaa pitää agendalla myös jatkossa. Aktiivijäsenillä on vastuu uusien kasvojen sisäänajosta tapahtumissamme.

Hauskin tai muuten mieleenpainuvien luottomiestapahtuma?

Hauskimmat ja samalla mieleenpainuvimmat reissut ovat olleet seminaarimatkat Tukholmaan. Vanha malli, jossa ensimmäisenä iltana aloitettiin vauhdinotto ja toisena iltana järjestettiin juhlaillallinen, oli vertaansa vailla. Yhdistyksen 50 v. juhla oli toisella tapaa mieleenpainuva. Erittäin laadukkaasti järjestetty juhlapäivä seminaareineen oli kerassaan hieno toteutus tapahtumasta vastanneille henkilöille.

Päivätyö ja lehden teko vie paljon aikaa. Mitä teet vapaa-aikanasi?

Vietän paljon aikaani perheen parissa. Silloin kun aikaa jää, niin harrastukset suuntautuvat liikuntaan kuten rullaluisteluun, murtomaahiihtoon ja lasketteluun.

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2013

Luottolinkki 02/2013 aineiston deadline 3.4.2013

Lehti ilmestyy 26.4.2013

Iltamat 14.3.2013

Luottomiehet mukana Fecman syyskokouksessa Prahassa

FECMA (the Federation of European Credit Management Associations) on vuonna 1986 perustettu voittoa tavoittelematon yhdistys, jonka päätehtävä on edistää parhaita luotonhallinnan käytäntöjä Euroopassa. FECMAan kuuluu eri maiden luottoalan yhdistyksiä ja Suomea edustaa Luottomiehet – Kreditmännens ry. Yksi FECMAN tärkeimmistä tavoitteista on tiedon jakaminen eri maiden välillä, sekä koulutusten ja seminaarien järjestäminen luottoalaan liittyen. Tällä hetkellä FECMAssa on mukana 14 jäsenyhdistystä eri puolilta Eurooppaa. Lisätietoja toiminnasta ja tapahtumista löytyy yhdistyksen kotisivuilta osoitteesta: www.fecma.eu.



Luottomiehet on ollut mukana FECMAN toiminnassa jo vuodesta 1986 ja on yksi FECMAN perustajajäsenyhdistys. Ensimmäisenä FECMAN varapuheenjohtajana toimi Luottomiesten Seppo Reimavuo, Sir Roger Corkin toimiessa puheenjohtajana.

Syksyn 2012 Fecma Council -kokous pidettiin Prahassa 9.11.2012. Luottomiehiä kokouksessa edustivat Jyrki Hurskainen ja Are Kivelä. Luottomiehien tarkoituksena on kuulla ja oppia muiden maiden yhdistysten toiminnasta, koulutuksista ja käytännöistä, ja sitä kautta edistää Luottomiehien toiminnan kehittymistä Suomessa, sekä olla mukana aktiivisena toimijana kansainvälisessä toiminnassa.

Kokoukseen osallistui 20 henkilöä neljän ollessa poissa, eli osanotto oli varsin hyvä. Fecman presidentti Glen Bullivant avasi kokouksen ja tärkeimpinä asioina kokouksessa käsiteltiin mahdollisia uusia jäsenmaita Fecmaan, kuulumiset jäsenmaista, CMI Europe tutkimus, Fecma News-

letter ja Fecman Pan European Congress Budapestissa toukokuussa.

Uusia mahdollisia jäsenmaita olivat Sveitsi ja Puola. Tämänhetkiset Fecman jäsenmaat ovat nähtävissä sivuilla www.fecma.eu. Jäsenmaiden kuulumisista mielenkiintoisin oli Councilin ikäpresidentin, ikinuoren Jim Loguen esitelmä Irlannin yhdistyksen (Irish Institute of Credit Management) laatimasta Best Practice -ohjelmasta. Ohjelmassa on luotu standardit yritysten luotonhallintaosastoille ja standardit täyttävät yritykset palkitaan. Ohjelman tarkoituksena on kehittää luotonhallinnan ammattitaitoa Irlannissa.

Fecma Newsletter ilmestyy jatkossa kaksi kertaa vuodessa. Tämä ei tarkoita sitä, että Fecman julkaisu-toiminta vähenisi. Credit Magazine Europe alkaa ilmestymään kaksi kertaa vuodessa, joten julkaisujen määrä ja laatu nousee. Kehoitammekin kaikkia lukijoita tutustumaan niihin sivuilla www.fecma.eu.

Fecma Pan European Credit Ma-

nagement Congress järjestetään Budapestissa 16.-17. toukokuuta. Tähänä on korkean tason tapahtuma luottopäälliköille ja vastaavissa tehtävissä toimiville. Tapahtumassa esiintyy ainakin yksi suomalaisen pörssiyrityksen edustaja. Tutustu aiheeseen sivuilla www.fecma.eu.

PS.

Paikallinen isäntämme järjesti kaiken virallisen ohjelman lisäksi vielä viimeiselle päivälle ohjatun tutustumisen Prahaan, ensin bussikyydillä ja lopuksi kävellen. Asiantuntevan oppaan johdolla pääsimme tutustumaan historiallisiin kohteisiin Prahan eri osissa. Neljä tuntia kestänyt opastettu retki antoi kaupungin ja maan historiasta kattavan läpileikkauksen ja mitä parhaimman lopetuksen tälle seminaari- ja kokousmatkalle. Voin lämpimästi suositella Prahaa matkakohteena oli sitten kyseessä työ – tai vapaa-ajan matka.

Torstaina 8.11.2012 pidetyn Credit Matters -seminaarin järjestämisestä vastasi The Czech Institute of Credit Management.
Seminaari järjestettiin upeassa ja historiallisesti merkittävässä Hotellissa Art Deco Imperial Hotel. Seminaarissa oli laaja skaala puhujia paikallisista toimijoista kansainvälisiin yrityksiin.

Seminaarin ohjelma 8.11.2012 ja puhujat:

Ludek Niermayer- Director Deloitte

Kattava katsaus tsekkien taloudelliseen tilanteeseen ja tulevaisuuden ennusteisiin. Vertailu oli tehty Tsekkien, EU:n, Aasian ja USA:n välillä. Jostain syystä Suomi ei ollut mahtunut kaavioihin eikä lukuihin detajitasolla.

Wolfgang Metz – CEO Creditreform Cz

Eurooppalaista maksukäyttäytymistietoutta perintäyrityksen näkökulmasta.

Vladimir Gazarek – President Chech Association of Debt Collection

Tsekkien perimistoimistojen liiton edustajan näkemyksiä perinnästä ja sen haasteista Tsekeissä. Perintää ei ole säädetty tai millään tapaa rajoitettu, mutta siihen on mahdollisesti tulossa muutos lähiaikoina .

Philip King – CEO UK Institute of Credit Management (ICM)

Maksuviivästysdirektiivin vaikutus eurooppalaiseen maksukäyttäytymiseen.

Bruno Koch – CEO Billentis

E-laskun mukanaan tuomat säästöt ja mahdollisuudet.

Jacques Vincken – Shell

Jacques Vincken kertoi Shellin projektista saada luotonhallintaa tehostamalla 100 000 euroa lisää rahaa kassaan vuoden aikana euroopassa. Projekti oli menestys, jonka tuloksen alkuperäinen tavoite tuplattiin.

Brian Thumwood – Implementation manager DHL

Kuuden vuoden projekti E-laskutuksen käyttöönotossa ja sen toiminta nyt koko DHL-konsernissa.

Josefien Glaudemans – Managing Partner Buck

Yritysten ja kauppapaikkojen hakuihin keskittynyttä konsultointia.

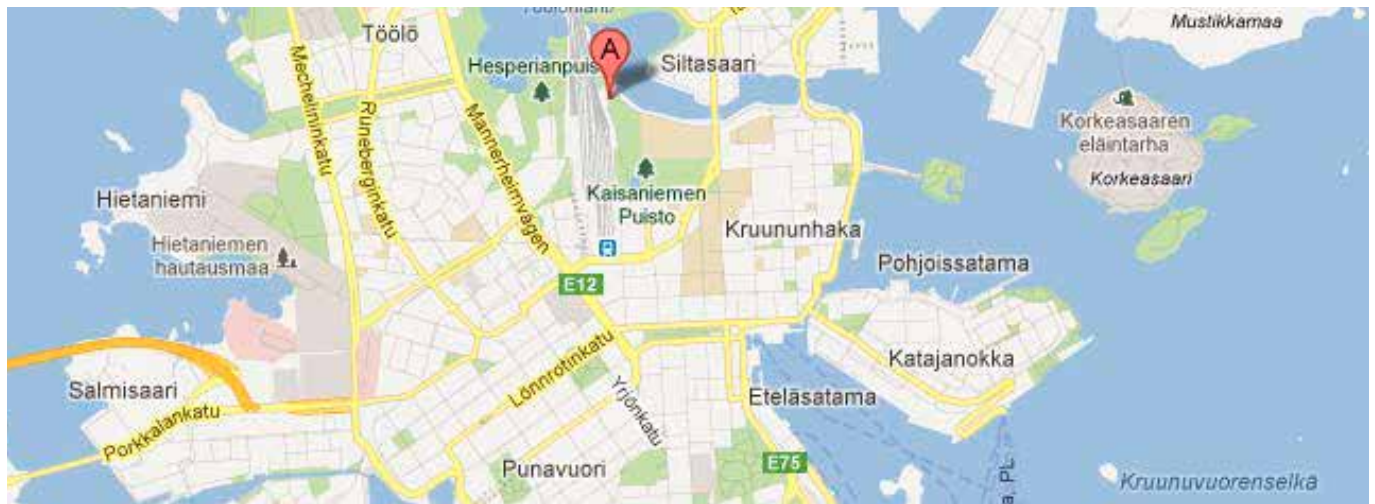
Brian Morgan – Credit Manager Veolia

Case esimerkki luottopolitiikan onnistumisesta Veolialla.

Chris Sanders – QiCM Member of the Advisory Council

ICM (The Institute Credit Management) ja sen toiminta luottoalalla. Esimerkkien avulla toteutuneista Best Practise -prjokteista.

Kaikkien yllä olevien esitysten materiaalit löytyvät CZICM:n sivuilta osoitteesta [www. creditcee.eu](http://www.creditcee.eu).



Menikö Tallinnan reissu ohi? Toimi nyt nopeasti!

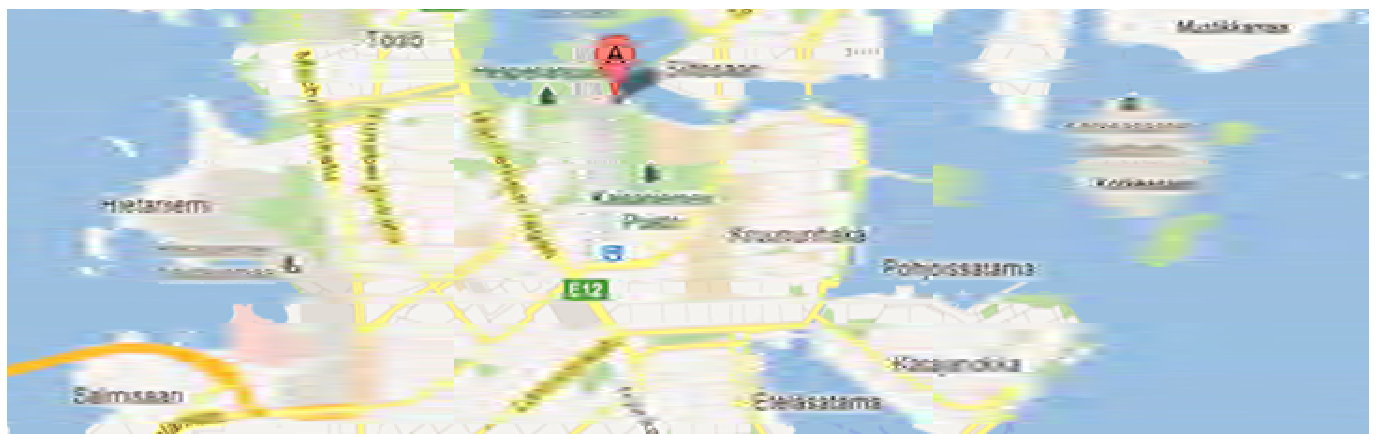
~ Kutsu Kevätiltamiin 2013~

Ajankohta	torstai 14.3.2013, klo 18-24	(baari aukeaa klo 17)
Paikka	Ravintola Kaisaniemi	(Kaisaniementie 6, Helsinki)
Illallismaksu	30 € / osallistuja	(luotolla käy)
Ilmoittautuminen	keskiviikkoon 27.2. mennessä	(osoitteessa www.luottomiehet.fi)

Ohjelmassa mm:

- Luottomiehet - Kreditmännen ry:n hallituksen tervehdys
- Diplomien jako luottotutkinnon suorittaneille
- Alkumaljat & illallinen ruokajuomineen
- Laadukasta viihdettä

Ravintola Kaisaniemi 173 v
Tervetuloa Suomen vanhimpaan ravintolaan -Perinteitä vuodesta 1839



From Glen Bullivant:

2012 was a year of highs and lows, good things and bad things, and not without it's moments of drama and suspense. The UK had a mixture of the ups and the downs, but perhaps will remember 2012 more for the joys and triumphs than for anything mundane like the economy and politics – the Diamond Jubilee of Queen Elizabeth II, the London 2012 Olympic Games (who will ever forget that magnificent opening ceremony?), the London 2012 Paralympics and even the prospect of a new third in line to the throne. The Eurozone crisis grinds on, with Greece and Spain near to turmoil, and though some now believe that there is some light at the end of the tunnel, it may well yet turn out be a train coming the other way. The world economy remains sluggish (to put it mildly), with even China, India and Japan feeling the blast of cold air which swept across Europe, and with the re-election of President Obama, the USA looks set to carry on much as before.



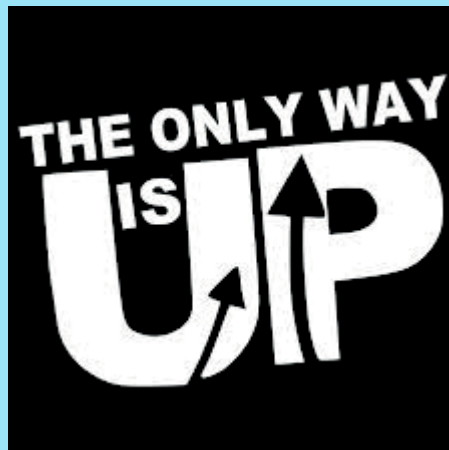
Talking of the USA, a colleague of mine was on vacation in North America, being due to return to the UK the weekend of Hurricane Sandy. As the winds drew nearer to the East Coast, the captain of the Queen Mary 2 made the decision to bring forward the homebound sailing by some hours, and about an hour and a half before the hurricane hit, the great liner slipped away from her Brooklyn berth and headed down the Hudson to the open sea. The departure from New York is normally leisurely and dignified as befits a Cunarder, but as my colleague relates the story “she raced down the Hudson like she was towing water skiers” – some discomfort as the fringes of Hurricane Sandy threw up 30 feet waves, but all was well on board, and not even the hint of a broken teacup as the Queen Mary 2 headed home.

It certainly hasn't been plain sailing for credit managers either. There have been some high profile failures, both sides of the English Channel, factory closures, downsizing, outsourcing, take-overs, unemployment figures at record levels in some areas (particularly amongst the young), consumer spending weak, investment weak, output down, and national economies shrinking like daisies in a drought. Even the German powerhouse has shown it is far from immune from the vagaries abounding on all sides. The year, however, has been good for the professional credit manager as the value of credit management has appeared on the radar screens even of those in the parliamentary ivory towers of Westminster, Brussels and Berlin. In a recent House of Commons debate on the issue of prompt payment, the UK Institute of Credit Management was mentioned no fewer than eight times, and in Germany, BvCM hosted a major conference which generated interest throughout that country. The ICM initiative of QiCM (Quality in Credit Management) grows in strength and stature, and in the Czech Republic the fledgling CzICM presented a “Credit Matters” symposium in Prague which drew delegates from both within Czech and from beyond.. By any measure, that symposium was a resounding success and well illustrated the appetite for professional credit management which is growing across Europe. Similar events in Holland, France, Belgium and Italy only go to show that without credit management, business would be in a worse state than any even now could only have nightmares about – we have always maintained we are the heart and spirit of any successful undertaking.

Continue on page 2.....

So what about 2013? The only way is up, boys and girls, and let us not have any negative thoughts. We are vital, being noticed, and being listened to. FECMA has published two on line magazines, and together with our Hungarian hosts, we are all gathering in Budapest 16 & 17 May 2013 for the very first FECMA Pan European Credit Conference. The range of speakers and topics is both dazzling and practical, sharing best practice, innovative ideas and processes and above all raising the status and footprint of the profession yet higher. Tweeting and blogging has it's place, indeed performs an important function, but believe you me, not much can beat networking with one's peers over a glass of Hungarian wine in the magnificent surrounds of the Hungarian Academy (except perhaps two glorious weeks on the sunshine island of Malta – I only say that here because, as I write, the man who is in charge of the UK weather has decided to turn the thermostat down to minus whatever). I hope to see all of you there.

Talking of the weather (and you would expect nothing else from an Englishman as to the principal topic of conversation – we can cope with economics and politics, but the weather is something else), you will notice that I have not mentioned 2012 and the rain. Let me just put it this way – if any Water Company even so much as hints at any potential supply problem in 2013, then be not surprised to see water companies CEOs, CFOs and the like hanging from lamp posts on street corners!!



FECMA members:

Austria	www.credit-manager.at	Ireland	www.iicm.ie
Belgium	www.ivkm.be	Italy	www.acmi.it
Czech Republic	www.creditcee.eu	Malta	www.macm.org.mt
Denmark	www.dkforum.dk	Netherlands	www.vvcm.nl
Finland	www.luottomiehet.fi	Spain	www.gerentescredito.com
France	www.afdcc.com	Sweden	www.kreditforeningen.se
Germany	www.credit-manager.de	United Kingdom	www.icm.org.uk
Hungary	www.hcma.co.hu		

By the **AFDCC**

News from France

Some recent developments on French actuality concerning credit management

The “Journée Crédit AFDCC 2012”

We had our **AFDCC day** called “**Journée Crédit**” 16th November 2012 and it has been a success one. More than 320 attendees to our workshops: scoring, reporting boards, suppliers risk, "credit managers: who are you? How do you see your future? ", a focus on global economy for advanced countries and some emerging ones with COFACE and Euler Hermes ' Senior Economists.

We also had the presentation of 3 French speaking credit management associations: Belgium with our good friend Ludo, Switzerland and Canada with Michel Vincent. All the details of this day are available on our AFDCC website.



Ludo Theunissen, Belgium



Michel Vincent, Canada



We announced the pan European congress of next May in Budapest and the reelection of Valérie Collot as FECMA Vice President.



From left to right : Jean-Didier Cléménçon, International VP of AFDCC, Jean-Louis David, ancient SG AFDCC and Valérie Collot, Presidente of AFDCC

..... Continue on page 4

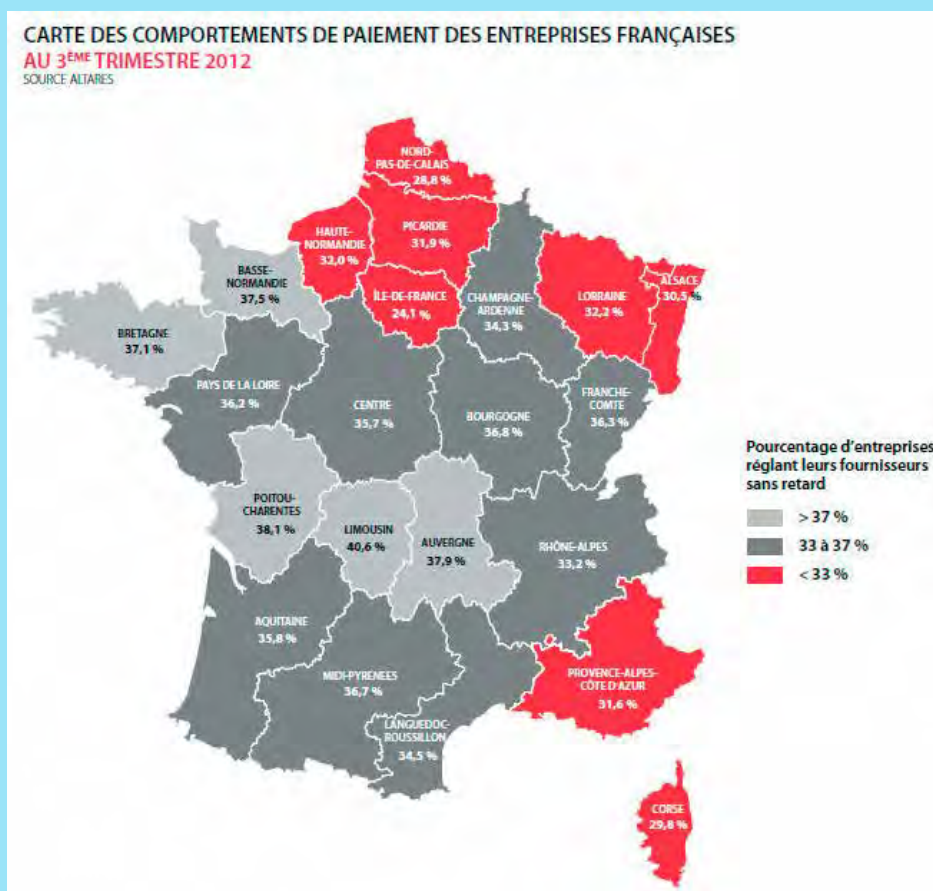
3rd Quarter figures concerning delay of payment on domestic market

The 3rd Quarter figures concerning delay in payment in France show a slight deterioration versus 2Q (11,8 days at end Oct versus 11,5 days at end June). 33% pay on time (they are 41,7% in Europe to pay on time!). The trend for the French late payers is to delay by more than 15 days their payment (observed on 31,6% of the late payers).

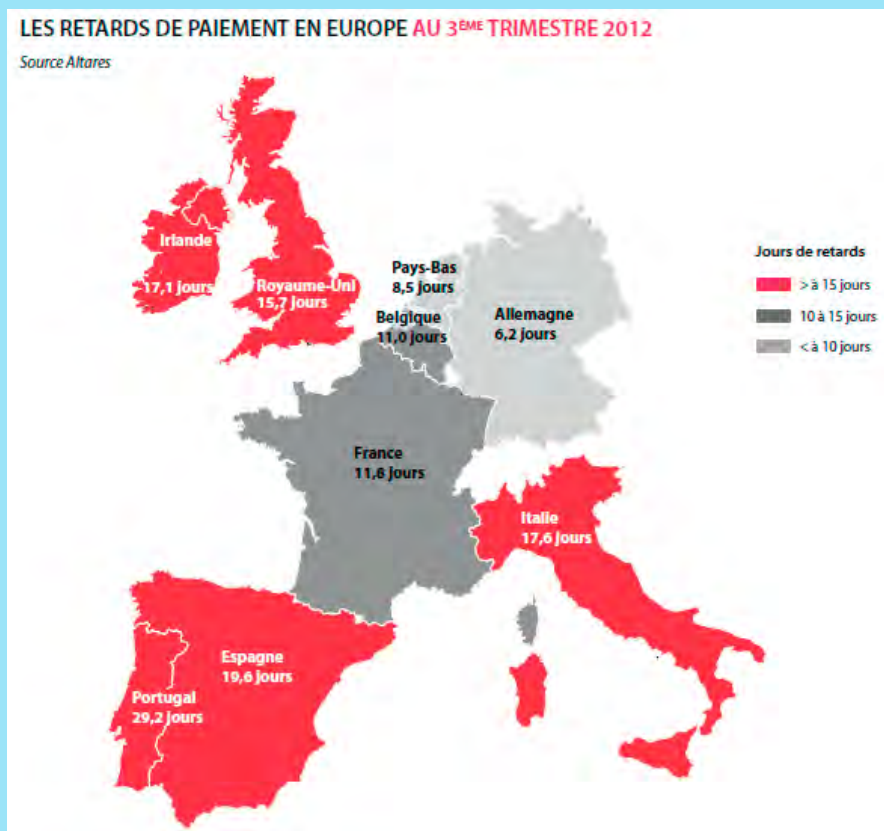
Small and medium size companies, B2C companies as well as recently created companies face treasury problems.

The French public Administration is showing to a deterioration of their payment behavior.

In Europe delays in payment are at their highest peak since 18 months at 13,7 days with the usual difference between North European countries (best in the class) and South Europe (a lot of room to improve!).



..... Continue on page 5



Altaires full study is available on their site. (www.altaires.fr)

Insolvencies at end 3rd Quarter 2012

The number of insolvencies at 12000 has grown by 3,7% vs 3Q 2011 of which 7000 small and medium size companies (+11% vs 3Q 2011).

The current economic situation hits the more fragile companies ie small ones <10 employees, working in B to C area and created between 2002 and 2008.

The full Altaires study is available on their web site (www.altaires.fr).

European Directive in the French Law

The introduction in our Code de Commerce of the **EU directive** will be effective 1st January 2013 and it's likely that France will stick with their 30 days as a standard. It's now clear that collection fees can be charged to the debtor.

From the Secretariat

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

Fecma council meeting on 9th November 2012

The décor of the Fecma Council meeting this Autumn was the historical town of Prague in Czech Republic. The Czech Association was the host. This young Association did do their utmost to arrange everything in an excellent way. The day before the Council meeting Mark Harrison of the Czech Association (CZICM) did organise the first Credit Management Conference in Czech Republic. It was a big success.

The Council talked about several different issues on Credit Management in Europe. New Credit Management Associations are being set up in Austria, Switzerland and Poland. The Fecma members try to help them were possible.



Jim Logue of the Irish Credit Management Association (IICM) gave a presentation about their new initiative, called the Best Practise Initiative. The IICM encountered that credit managers disappeared as a member after they finished their educational program. To keep them on board of the Association they developed an accreditation called Best Practice Initiative. The philosophy is to encourage companies to keep on putting effort in the profession of Credit Management.

In the UK the QICM is introduced. The principle is the same. Right after the meeting Chris Sanders gave a lively presentation on the QICM.

The Fecma Council discussed the content of the Guide to Credit Management Practise throughout Europe. This Guide in on our website www.fecma.eu and contains now 6 Chapters.

These chapters are:

Chapter 1:	Credit Policy
Chapter 2:	The Invoice
Chapter 3:	Risk Assessment
Chapter 4:	Measuring Performance in Credit Management
Chapter 5:	Minimum Requirements
Chapter 6:	Customer Focus on Credit Management

Chapter 7 on E-billing is almost ready and will be published soon.



Levente Bogdany of the Hungarian Association (HCMA) informed the Fecma Council about CMI Europe which was launched a couple of months ago. The first round started on July 1st and was a great success. Hungary, the Netherlands, the UK, France, Italy, Ireland, Czech Republic, Belgium and Malta contributed. CMI Index is a perfect tool to make Fecma more visible.

..... Continue on page 7

And of course the Fecma Council talked about the first Fecma Pan European Congress which offers a platform for the expert exchange about the current status as well as ongoing developments in the field of international Credit Management that will update and inform participants through not only focussed presentations held by well experienced guest speakers, but also discussion rounds with the participants and finally the intensive exchange with colleagues from all over Europe.



This first Pan-European FECMA Credit Management Congress is **in Budapest from May 16 to 17, 2013**.
The title is:

"European Best Practices – Inspiration for Credit Managers"

All the practical information about the Congress can be found on the website www.cm-congress.eu.
If you want to know more about it, do not hesitate to contact the Secretariat of Fecma
by telephone: 00 31 35 69 54 103
by email: fecma@sbb.nl.



€ | FECMA
Federation of European
Credit Management Associations

SAVE THE DATE!

16. & 17. May 2013
Budapest



The European Credit Industry Conference

„European Best Practices – Inspiration for Credit Managers and Credit Professionals“

suggests, we are offering a platform for the expert exchange about the current status as well as ongoing developments in the field of European Credit Management that will update and inform participants through not only focused presentations held by well experienced guest speakers, but also discussion rounds with the participants and finally the intensive exchange with your colleagues from all over Europe.

The main topics of the 2013 conference are:

- European Economic Forecast and Risk Outlook
- Trends and Best Practices in Credit Management – A journey through recent findings
- European Credit Management – Organisational models for local and European players
- Credit Management Frameworks – European Credit Policy and Credit Management KPI's
- Credit Management Approaches – Quality and excellence as driving forces

The Federation of European Credit Management Associations (FECMA) would be extremely pleased if you took interest in joining the Pan-European Congress.

For further information, please feel free to contact Pascale Jongejans at fecma@sbb.nl or dial +31 35 69 54 103.

www.cm-congress.eu

Luottomiehet Arkadianmäellä 27.11.2012

Luottomiehet ry oli saanut sovittua tapaamisen kokoomuksen eduskuntaryhmän johdon kanssa. Keskustelu alkoi esittämällä puolin ja toisin. Kävi ilmi, ettei yhdistyksemme ollut tunnettu isäntiemme keskuudessa. Juuso Jokela ja Are Kivelä kertoivat lyhyen historiikin yhdistyksestämme.

Keskustelu alkoi luotonantajien vastuusta ja siitä kenelle luottoa myönnetään. Pitää tuntea asiakkaat ja olla välineet pienentää riskiä. Kävi ilmi, että varatuomari Sampsa Kataja on hoitanut myös perintä- ja pakkohuutokauppa-asioita siviiliurallaan. Kataja kertoi pikavippilain etenevän hallituksen esityksen mukaisesti.

Keskusteltiin hallitusohjelmassa mainitun positiivinen luottorekisteri – hankkeen käynnistymisestä. Kaler-vo Rötsä totesi professori Saarenpään selvitystyön valmistuvan helmikuussa 2013. Tarvitaan kansainvälisiä vertailuja positiivisten luottorekistereiden käytöstä, hyödyistä ja ongelmakohdista eri maissa. Meiltä tiedusteltiin, onko Luottomiehillä valmista esitystä luottorekisteriasiaissa. Todettiin, että ei ole, mutta halukkuutta lausua ja ottaa kantaa Saarenpään selvityksen valmistuttua. Aku Kiema painotti yleisellä tasolla ”pienien viestien” merkitystä kansalaisten maksu-moraalin suhteen: Kannustetaan maksamaan eräpäivän mukaan, ei katsota sormien läpi pienempiäkään summia.

Lopuksi Sampsa Kataja toivoi yhdistystämme jatkossakin vaikuttamaan ja olemaan aktiivinen lainsäätäjien suhteen. Luottomiehillä on ”keittiön ovi” nyt auki pääministeripuolueen edustajiin ja tätä yhteyttä kannattaa hyödyntää.



Keskustelua positiivisesta luottotietorekisteristä.

Osallistujat:

- Petteri Orpo, kokoomuksen eduskuntaryhmän puheenjohtaja
- Sampsa Kataja (kok.), valtiovarainvaliokunnan verojaoston puheenjohtaja
- Kalervo Rötsä, kokoomuksen lainsäädäntösihteeri
- Pasi Sammallahhti, kansanedustaja Sinuhe Wallinheimon (kok.) avustaja
- Marika Myllykangas, Petteri Orpon avustaja
- yhdeksän Luottomiehet ry:n jäsentä yhdistyksen puheenjohtajan Are Kivelän ja lakivaliokunnan jäsenen Juuso Jokelan johdolla



Noora työn touhussa.

Kuva: Hannu Haapala

Perintäneuvojan työpäivä

Herätyskello soi rutiinin mukaisesti kello 5.45. Silmät vielä unessa käyn napsauttamassa valmiiksi ladatun kahvinkeitin päälle. Bussi Turun keskustaan lähtee klo 6.50 ja olen työpaikallani Duetto Group Oy:ssä muutaman minuutin yli 7. Duetto Groupissa on käytössä liukuva työaika, joten työpäivämme alkaa klo 7-9 välillä.

Töihin päästyäni haen kupin kahvia ja käynnistän tietokoneen. Avaan Duetto -järjestelmän ja sähköpostin. Aamun ensimmäinen tunti kuluu yleensä edellisenä iltapäivänä saapuneiden sähköpostiviestien käsitteilyyn.

Kello tulee 8 ja käyn perintäneuvojien puhelimet läpi ja puran siirrot vastaajapalveluun. Päivän ensimmäinen puhelu pirahdaa kollegan puhelimeen ja nappaan sen itselleni. Puhelun aikana käyn asiakkaan kanssa läpi maksetut suoritukset ja avoimen loppusaldon. Kirjaan puhelun tiedot järjestelmäämme ja välitän asiasta tiedon sähköpostilla kollegalleni, joka toimii kyseisessä toimeksiannossa vastuuhenkilönä. Työskentelemme avokonttorissa, joten naapurille on helppo myös huikata, mikäli tarvitsee apua tai neuvoa jossain asiassa.

Kun sähköpostiviestit on käyty läpi, siirryn työlialle. Työlialla näkyy vastuullani olevat avoimet toimeksiannot, jotka vaativat toimenpiteitä. Käyn listaa läpi, kunnes huomaaan että kellohan on jo 10 ja on

kahvitauon paikka. Käyn juomassa kupillisen kahvia toimistomme omasa kahviossa ja palaan työpisteelleni.

Työlialleni on ilmestynyt viesti, että uusia toimeksiantoja on saapunut järjestelmään. Uusia tiedostoja onkin saapunut muutama ja ajan nämä kaikki järjestelmään. Myös yksi ohimaksutiedosto on saapunut, ajan sen järjestelmään ja käyn suoritukset läpi.

Kello tulee 12 ja nälkä alkaakin pikkuhiljaa jo hiipiä. Lähdän lounaalle kollegani kanssa. Kummallakaan ei ole eväitä mukana, joten päätämme mennä tien toiselle puolelle Ravintola Pikku Torreén syömään.

Lounaan jälkeen alkaa perintäneuvojen tiimipalaveri. Palaverissa käymme läpi ajankohtaiset asiat koskien asiakkaita ja prosessia, sekä muita tärkeitä esille tulevia asioita. Palaveri kestää noin tunnin.

Palaverin jälkeen sähköpostiini on saapunut useita uusia viestejä. Sähköpostiin on tullut ilmoitus, että toimeksiantoon on tehty maksusuunnitelma. Käyn katsomassa kyseisen toimeksiannon ja kyseessä onkin velallisasiakas, jonka kanssa keskustelin eilen. Hyvä juttu, maksusuunnitelma tehty maksusopimuspalvelussamme kuten puhelimesta sovittiinkin.

Soitan asiakkaalle, joka oli palaverin aikana jättänyt minulle soittopyynnön. Asiakas oli kirjautunut asiakaskäyttöliittymäämme ja hänellä oli herännyt kysymyksiä muuta-

mista toimeksiannoista. Käymme yhdessä toimeksiannot läpi ja selvennän muutamia termejä hänelle. Puhelun jälkeen sekä asiakas, että minä olemme tyytyväisiä. Vaikka jotkin asiat olisivat meille itsestäänselvyksiä, eivät ne välttämättä ole sitä asiakkaalle. Kun asiat saadaan järjestettyä ja hommat sujumaan niin kuin pitää, asiakas kiittää saamastaan palvelusta. Onnistumisen tunne ja asiakkaan tyytyväisyys ovat jokapäiväisen työn sokeri.

Päivä on kulunut nopeasti työn touhussa ja huomaankin että kello tulee pian kolme. Käyn tulostamassa päivän aikana tulostettavat kirjeet ja muut paperit. Vien postit aulasihteerille ja katson vielä, ettei pöydälläni ole mitään hoitamattomia asioita. Käyn Duetossa tarkistamassa, onko uusia toimeksiantoja saapunut järjestelmään. Yksi uusi toimeksianto onkin saapunut lomakkeella, ehdin vielä avaamaan sen. Lopuksi suljen järjestelmän, sähköpostin ja viimeiseksi koneen. Parasta jokapäiväisessä työssäni on ehdottomasti se, että saan auttaa ja olla tekemisissä erilaisten ihmisten kanssa sekä tietenkin mukavat asiakkaat ja työkaverit. Ennen lähtöä huudan vielä heipat kollegoille ja suuntaan kohti Kauppatoria ja kohtiin menevää bussia.

Noora Sikilä
asiakasvastuullinen perintäneuvoja
Duetto Group Oy

Remburssilla maailman ääriin

Yritystenvälinen kaupankäynti on harpannut globaalin muotoonsa suhteellisen ripeästi. Finanssikriisien myllertäessä Euroopassa on suomalaistenkin yritysten ollut syytä laajentaa näkökulmaansa maailmanlaajuisemmaksi. Myyntiponnistelujen suuntaaminen entistä kauemmas uusille markkinoille tuo esiin laajemmin myös kysymyksiä kaupankäynnin turvallisuudesta. Pankeilla ja luottoalalla on tarjolla monenlaisia tuotteita ja ratkaisuja kansainvälisen kaupan haasteisiin. Erityisesti rajat ylittävän kaupan turvaamiseen ja rahoitukseen löytyy vastauksia Trade Finance – ratkaisuksista.

Remburssi on ulkomaankaupan maksutapa, jonka avulla voi hallita vastapuoliriskiä, pönkittää käyttöpääomanhallintaa ja räätälöidä rahoitustukea osto- ja myyntitoimintaan. Kansainvälisen kaupan piirissä toimivien on hyvä oivaltaa minkälaisia etuja remburssin käytöllä voi saavuttaa, vaikka suurin osa maailmankaupan arvosta käydäänkin muilla maksutavoilla. Muita tuotenimiä Trade Finance – otsikon alla ovat muiden muassa pankkitakaukset ja perittävät.

Suomi elää viennistä ja myös Suomessa toimivien pankkien puhteet remburssirintamalla ovat usein enemmän vientikauppaan liittyviä. Suomalaisissa mielissä myyjän edut ovatkin usein enemmän esillä remburseista puhuttaessa, tuontikaupaa toki unohtamatta. Eri maailman kolkissa on hieman erilaisia kaupankäynnin käytäntöjä ja näin ollen myös remburssin käytön yleisyys ja muodot vaihtelevat. Remburssi on käytetty maksutapa erityisesti Aasiassa. Tämä näkyy myös suomalaisten yritysten toimissa Aasiassa ja remburssin suomalaiset ”massakäyttäjät” ovatkin aktiivisia viejiä muun muassa Kiinaan ja Intiaan. Venäjänkaupassa käytetään usein remburssin erilaisia rahoitusfunktioita. Tuontipuolella remburssi on usein käytössä tuonnissa Kaukoidästä kun taas Pohjois- ja Etelä-Amerikassa tunnettu remburssin muoto on Standby remburssi, joka on remburssimuotoinen pankkitakaus.

Luottoriski hallintaan

Remburssi on ostajan pankin sitoumus maksaa remburssin määrä myyjän täytettyä remburssin ehdot. Kyseessä on siis pankin sitoumus. Näin myyjän riski maksun kotiutumisesta siirtyy ostajasta ostajan pankkiin. Myyjän kannattaa vielä pyytää omalta pankiltaan vahvistus ostajan pankin sitoumukseen ja näin luottoriski on käytännössä olematon, edellyttäen että myyjä täyttää remburssin ehdot ajallaan. Remburssin ehtojen täyttämiseksi on tärkeää neuvotella ehdoista ostajan kanssa yksityiskohtaisesti jo etukäteen. Näin voi varmistua siitä, että remburssiavauksen saapuessa ehdot ovat myyjälle toteutettavissa.

Remburssin käytännön elämää

Remburssikäytännöistä säädetään Kansainvälisen Kauppakamarin yhdenmukaisissa remburssisäännöissä (UCP 600). Säännöt ovat yleisesti hyväksytyt ja lähes kaikki maailman remburssikauppa käydään näiden sääntöjen alla. Tämä tuo turvaa mahdollisiin näkemyseroihin prosessin edetessä.

Remburssin ehtojen täyttäminen todetaan remburssissa esitettäväksi vaadituilla asiakirjoilla. Tyypillisesti remburssissa vaadittavia asiakirjoja ovat mm. kauppalasku, kuljetusasiakirja ja pakkalista. Lisäksi mukana on mahdollisesti alkuperätodistuksia tai erilaisia tuotteeseen liittyviä laatu- ja testaussertifikaatteja. Ostajan pankki vertaa tätä tuotteen valmistuksessa ja kuljetuksen valmistelussa syntyvää dokumentaatiota remburssin vaatimuksiin ja päättää onko asiakirjaesitys ehtojen mukainen. Tämän asiakirjapaletin tausta-ajatuksena on osoittaa että kauppasopimuksen mukainen tuote on valmistettu ja lähetetty asianmukaisesti matkaan. Todettuaan asiakirjat remburssin ehtojen mukaisiksi ostajan pankki maksaa remburssin määrän sitoumuksensa mukaisesti myyjän pankin kautta. Remburssin kulkua kuvataan oheisessa kuvassa.

Remburssijärjestely suomalaisen



viejän eduksi on mahdollinen lähes mistä maasta tahansa. Yksittäisten pankkien suhteen tilanne luonnollisesti vaihtelee laidasta laitaan. Järeimmät rajoitteet liittyvät lähinnä kansainvälisiin pakotteisiin. Utistakin tutut Iran, Pohjois-Korea ja Syyria ovat tämän hetken selkeimpiä esimerkkejä ”kielleyistä” maista. Kaikkialla muualla ratkaisu on useimmiten jollakin tavalla mahdollinen joko viejän oman pankin riskinotolla tai pankin järjestämän riskinjaon turvin. Finnvera ja erilaiset alueelliset kehityspankit ovat näissä järjestelyissä oivana tukena.

Selkänojaa yrityksen rahoitukseen

Remburssikaupan ohkeen räätälöidylä rahoitusratkaisulla voi kätevästi tukea ostajan tai myyjän, tai molempien käyttöpääoman hallintaa. Eriyisesti suurempiin projekti- ja laite-toimituksiin rakennetaan usein mukaan maksuajan rahoitusta. Selkeimmillään maksuajallinen remburssi diskontataan myyjän eduksi myyjän esittäessä remburssin vaatimat asiakirjat. Myyjä saa rahat heti käteen ja ostaja maksaa vasta maksuajan jälkeen. Asiakkaansa myyntiponnistelujen tueksi myyjän pankki voi järjestää rahoitusta myös ostajan hyväksi. Tässäkin tapauksessa myyjä saa varat käyttöönsä asiakirjaesityksen yhteydessä. Rahoitusmahdollisuudet ovat moninaisia ja varhainen katsaus maksutapaan ja käyttöpääoman hallinnan optimointiin kauppasopimuksen valmistelussa helpottaa usein tuskaa myös projektin loppupäässä.

Mitä mieltä

40 euron vakiokorvauksesta?

Suomen lainsäädäntöön tulee 16.3.2013 uusi käsite kun perintälain muutokset astuvat voimaan. Tuon päivän jälkeen erääntyvistä saatavista on velkojalla oikeus saada velalliselta 40 euron vakiokorvaus päivänkin myöhässä olevista maksuista. Säännös ei koske kuluttajaperintää.

Vakiokorvausta koskevaa säännös on perintälain 10 e §:ssä.

Velkojan oikeus vakiokorvaukseen perustuu maksuviivästysdirektiiviin, joka on nyt liitetty Suomen lainsäädäntöön. Säännöstä sovelletaan koko EU:n alueella edellyttäen, että jäsenvaltio on implementoinut direktiivin omaan lainsäädäntöönsä kuten kuuluu tehdä. Tällöin siis suomalainen yritys voi vaatia ja saada 40 euron vakiokorvauksen toisessa EU-maassa olevalta yritys- ja viranomaisvelalliselta myöhästyneestä maksusta.

Suomea maksuviivästysdirektiivin uudistamista koskevista neuvotteluissa edustanut oikeusministeriön lainvalmisteluosaston lainsäädäntöneuvos **Tuomo Antila** kertoi 11.11.2011 Luottomiehet ry:n 50-vuotisjuhlien juhlaseminaarissa Pörssitalossa, että vakiokorvausta ei olisi tarvittu Suomessa täällä vallitsevan hyvän maksumoraalin takia. Direktiivin tarpeellisuus perustuu Etelä-Euroopassa noudatettaviin pitkiin myönnettyihin maksuaikoihin ja pitkiin maksuviivästyksiin.

Suomessa kuluttajien keskimääräinen maksuviivästys on 5 päivää, yritysten 7 päivää ja viranomaisten 4 päivää (Intrum Justitiam maksutapa tutkimus 2012). Esimerkiksi Italiassa vastaavat viivästykset ovat 30-31-90 päivää.

Myös oikeus viivästyskorkoon

Velkojan oikeus vakiokorvaukseen syntyy jo yhden päivän maksuviivästyksestä. Samalla alkaa saatavalle lisäksi kertyä viivästyskorkoa. Velkojalla on oikeus vaatia velalliselta siis

sekä vakiokorvaus että viivästyskorko.

Vakiokorvaus on korvaus velkojan omista perintäkuluista. Korvaus ei koske perintätoimiston perintäkuluja. Korostettakoon, että velkojalla on oikeus vakiokorvaukseen, mutta ei velvollisuutta vaatia sitä. Velkoja voi siis olla laskuttamatta korvausta.

Sekin on hyvä todeta, että vakiokorvauksen vaatiminen ei edellytä maksumuistutuksen tekemistä vaan oikeus korvaukseen syntyy saatavan erääntymisellä ja maksun laiminlyömisellä.

Vakiokorvaus korvaa velkojan vapaaehtoisessa perinnässä aiemmin velkomat perintäkulut. Vasta tilanteessa, jossa velkojan todelliset vapaaehtoisen perinnän kulut nousevat yli 40 euron, niin velkoja voi vaatia enemmän kuin 40 euroa. Tällöin ei mielestäni voi enää käyttää perintäkuluista vakiokorvauksen nimeä.

Vakiokorvaus joka laskusta

Velkojan oikeus vakiokorvaukseen syntyy jokaisesta laskusta, jonka maksu laiminlyödään eräpäivänä. Samalla velallisella voi hyvin olla samalle velkojalle samaan aikaan useita, jopa useita kymmeniä erääntyneitä laskuja. Tyypillistä tällainen tilanne on tukkukaupan ja vähittäiskaupan liikesuhteissa.

Koska oikeus vakiokorvaukseen syntyy jo yhden päivän maksuviivästyksestä, niin on tärkeää tietää se ajankohta, milloin maksu katsotaan maksetuksi. Suomessa noudatetaan tässä suhteessa ns. viemävelkaperiaatetta (velkakirjalain 3 § ja kauppalaan 48 §), jonka mukaan maksu on maksettu sinä päivänä kun suoritus on kirjattu saajan eli velkojan pankkitilille. Eli maksun tulee olla viimeistään eräpäivänä velkojan pankkitilillä.

Viemävelkaperiaatteesta on olemassa joitain poikkeuksia. Poikkeuksesta tulee olla lakiin perustuva säännös. Esimerkiksi asuin- ja liikehuoneistojen vuokrasuhteissa vuokra katsotaan maksetuksi silloin kun maksu lähtee maksajan pankkitililtä. Samoin vakuutusmaksu on maksettu

silloin kun suoritus lähtee maksajan tililtä.

Milloin vakiokorvaus voidaan laskuttaa aikaisintaan ja milloin viimeistään? Tästä asiasta ei perintälaissa ole säännöstä, joten asiaa täytyy tulkita. Koska oikeus korvaukseen syntyy jo yhden päivän myöhässä olevasta maksusta, niin korvaus voidaan laskuttaa heti. Milloin viimeistään onkin vaikeampi kysymys? Voidaanko korvaus laskuttaa vasta kun saatava siirretään perintätoimiston perittäväksi. Eli perintätoimisto perisi sitä toimeksiantajan puolesta. Koska velkoja ei ole laskuttanut vakiokorvausta siihen mennessä kun erääntynyt saatava siirretään perintätoimistoon, niin näkisin, että vakiokorvaussaatavaa ei ole olemassa, joten sitä ei perintätoimisto voisi mielestäni periä.

Käytännöllisistä syistä vakiokorvaus on tarkoituksenmukaista laskuttaa velalliselta velkojan ensimmäisessä perintäkirjeessä yhdessä viivästyneen pääoman kanssa. Tästä ei myöskään ole mitään kirjoitettua säännöstä.

Vakiokorvaus pienempänäkin

Vakiokorvaus voidaan mielestäni veloittaa pienempänäkin kuin 40 euron suuruisena, esimerkiksi 20 euron suuruisena. Perintälaissa ei ainakaan ole mitään estettä tällaiselle menettelylle. Saadaanhan vakiokorvaus jättää kokonaankin veloittamatta velalliselta.

Jos yritys päättää ottaa vakiokorvauksen käyttöön perintäprosessissaan, niin olen sitä mieltä, että asiakaiden tasapuolisen kohtelun (samanlainen kohtelu samanlaisissa tilanteissa) kannalta pitää vakiokorvauksen suuruus olla kaikille asiakkaille samansuuruinen. Myös korvauksen laskutusajankohdassa tulee mielestäni noudattaa yhdenmukaisia periaatteita.

Otetaanko velkojan oikeus vakiokorvaukseen käyttöön suomalaisissa yrityksissä? Ei, mikäli on uskomisen perintälain muutoksista viime syksyn ja talven aikana pitämillani luennoillani saamieni gallupkysymysten

Mielipiteesi on meille tärkeä!

Tässä vaiheessa vuotta seuraavaan syysseminaarin järjestäminen on jo hyvässä vauhdissa; tarjouksia potentiaalisista seminaarin pitopaikoista on pyydetty ja saatu. Myös mahdollisia luennoitsijoita on lähestytty. Suunnittelutyö alkaa oikeastaan heti kun edellinen seminaari on saatu vietyä läpi ja työ jatkuu aina seuraavaan seminaariin asti.

Joka syksyisen seminaarin jälkeen osallistujille lähetetään mielipidekysely. Kyselyssä kartoitetaan sekä kouluarvosanoin että vapaan palautteen keinoin seminaarin onnistumista. Koulutustoimikunta käy saadun palautteen läpi ja pyrkii vastausten perusteella ottamaan opikseen niin saadun kritiikin kuin kehujenkin osalta. Jäsenistön kasvu on viime vuosina ollut huimaa ja voidaksemme saada uusia osallistujia myös tuleviin seminaareihin on eriarvoisen tärkeää, että jokainen seminaariin osallistuja kertoo oman mielipiteensä. Vastaamalla voi vaikuttaa. Jokainen palautteen antaja auttaa koulutustoimikuntaa tekemään tulevista seminaareista entistä parempia ja mielenkiintoisempia.

Viime vuonna seminaari järjestettiin Vierumäellä. Osallistujia seminaarissa oli n. 60. Palautekyselyssä seminaarin eri osa-alueita pisteytettiin kouluarvosanoin 4-10. Koko-

naiskeskiaarvoksi luennoitsijoista tuli 8,22, keskiarvo seminaarista kokonaisuutena oli 8,42. Seminaarijärjestelyiden arvosana 8,59. Vastaajia oli hieman yli puolet osallistujista.

Myös vapaata palautetta oli annettu mukavasti. Seuraavassa poimintoja luentoja koskevasta vapaasta palautteesta: ”Hyvin valitut aiheet kautta linjan. Antoi paljon uutta, kertausta ja ajattelamisen aihetta.” ”Kaikki luennot mielenkiintoisia ja paljon hyvää lisäinfoa omaan työhön – hyvin ootte onnistuneet.” ”Vaikea antaa palautetta toisen päivän luennoista, kun en ollut paikalla. Palauteomakkeella ei ole otettu huomioon ei osaa sanoa vaihtoehtoa.” ”Koulutustarjonnan esityksissä oli toivomisen varaa, varsinkin jos tulevat myymään koulutuksiaan.”

Seminaaria suunnitellessa koulutustoimikunta pähkäili pitkään luentomateriaalien toimitustavasta päätyen sähköiseen versioon, joka osoittautui lopulta oikein hyväksi vaihtoehdoksi. Paperittomasta seminaarista pidettiin kommentteja: ”Tuli kuunneltua ja keskityttyä paremmin”, ”Hyvä että aineisto oli sähköisessä muodossa”. Palautteesta rohkaistuneena pysymme jatkossakin nyt hyväksi havaitussa materiaalin sähköisessä toimituksessa, joka varmistaa että luennoija saa yleisön jakamattoman huomion.

Muita kommentteja seminaarista ja pitopaikasta: ”Ongelmia ruuan loppumisesta”, ”Meteli illallisella häiritsi vähän”, ”Joillekin luennoitsijoille oli varattu liian vähän aikaa”, ”Hinta kor-

kea pitopaikkaan nähden”, ”Järjestelyt sujuivat hyvin, aikataulut pitivät ja vapaata oli sopivassa suhteessa.”

Vuoden 2013 seminaarin pitopaikasta esitettiin seuraavia toiveita: Tallinna, Tukholma, Maarianhamina, Ruotsin risteily, Turku, Vanajanlinna. Useampi vastaaja oli toivonut Vanajanlinnaa ja Ruotsin risteilyä.

Luentojen aiheita joita toivottiin tulevaan seminaariin olivat esimerkiksi: taloustilanteen katsaus, perintälain uudistus, velkajärjestely, yrityssaneeraus, kuluttajaperintä asiamiesperintänä EU:n ulkopuolella, luottorajojen määrittäminen, luottotietotoimistot ja niiden uudistukset.

Huomionarvoista on, että vapaan palautteen merkitys järjestäjälle on suuri. Hyvä esimerkki tästä on seuraavan seminaarin pitopaikasta esitetty toiveet. Jo viiden ihmisen toive jostain tietyistä pitopaikasta näkyy ja tuntuu palautetta käsitellessä. Mainittakoon, että Vierumäkeä oli toivottu useampana vuotena seminaarin pitopaikaksi.

Kiitos että olette aktiivisesti mukana miettimässä ja antamassa palautetta! Vinkkejä, kommentteja ja toivomuksia mielenkiintoisista luennoitsijoista voi edelleen toimittaa koulutustoimikunnalle ja otamme ne mielellämme vastaan.

Seuraava luottoseminari järjestetään 19.9 – 20.9. Varaa aika kalenteristasi jo nyt päästäksesi mukaan Luottomiesten päätapahtumaan Vanajanlinnaan!

vastauksia. Ainostaan kaksi yritystä kertoi ottavansa vakiokorvauksen käyttöön. Toinen näistä on kansainvälisen konsernin Suomessa toimiva tytäryhtiö, jonka konsernin luottopolitiikassa asia on vahvistettu. Ruotsiin tekemäni kysely antoi tuloksen, ettei siellä ole innostusta ottaa vakiokorvausta (450 SKR) käyttöön.

Kun yritykset toimivat myös ostajan roolissa, niin muistakaa kertoa ostoreskontraan ja ostolaskujen maksatukseen, että yrityksenne ostolaskut maksetaan viemävelkaperiaate huomioden viimeistään eräpäivänä, jotta välttätte uhkalta joutua maksamaan 40 euron vakiokorvaus tavarantoimittajalennne.



Vierumäen seminaarin järjestänyt koulutustoimikunta.

Maksuviivästysdirektiivi täytäntöön ja uudet kansalliset perintää koskevat **lakimuutokset**

Maaliskuussa 2013 astuvat voimaan maksuviivästysdirektiivistä (2011/7/EU) johtuvat säännökset sekä kansalliset muutokset perintää koskien. Direktiivistä seuraavat muutokset koskevat kaupallisia sopimuksia, joissa maksu suoritetaan vastikkeena elinkeinonharjoittajan tarjoamasta tavaraa tai palvelusta ja ostajana on elinkeinonharjoittaja tai julkinen hankintayksikkö.

Muutokset koskevat mm. viivästyskorkoa, maksuaikaa ja vakiokorvausta. Perintälain muutoksista suurin osa koskee kuluttajasaatavia. Muutoksia tulee mm. perintäkuluihin, suoritusten kohdentamisjärjestykseen sekä uusi keskeytysoikeus velalliselle. Lisäksi hyvän perintätavan sisältöä on täsmennetty ja Kuluttajasiemiehen mahdollisuutta puuttua hyvän perintätavan vastaisiin menetelyihin parannettu.

Viivästyskorko yrityssaataviin

Viivästyskorkon osalta korkolakiin tulee muutos. Velkoja voi jatkossa vaatia elinkeinonharjoittajalta tai hankintayksiköltä viivästyneestä maksusta viivästyskorkoa, jonka määrä on 8 % nykyistä viitekorkoa korkeampi. Kuluttajasaatavien osalta viivästyskorko säilyy nykyisellään 7 % + Euroopan keskuspankin viitekorko.

Vakiokorvaus 40 euroa

Direktiivistä johtuvista muutoksista maininnan arvoinen on myös velkojan uusi oikeus 40 euron vakiokorvaukseen maksun myöhästyessä, kun velallinen on elinkeinonharjoittaja tai hankintayksikkö. Velkoja on oikeutettu vakiokorvaukseen suoraan

maksuviivästyksen perusteella. Maksumuistutuksen lähettäminen tai muut toimenpiteet eivät siis ole edellytyksenä korvauksen vaatimiselle. Tarve vakiokorvaukselle saa perustelunsa enemmän eteläeurooppalaisesta maksukäyttäytymisestä ja aikanaan näemme kuinka laajalti vakiokorvaus tullaan ottamaan käyttöön kaupallisissa sopimuksissa ja millaisia vaikutuksia sillä Suomessa on.

Maksuaikaehdot

Uusien maksuaikaehdojen mukaan hankintayksikön ollessa velallisena maksuaika ei saa ylittää 30 päivää. Sopimuksen erityisluonteeseen perustuen maksuaika voi kuitenkin olla 90 päivää, mikäli tästä on erikseen sovittu. Mikäli velallisena taas on elinkeinonharjoittaja, maksuaika ei saa ylittää 90 päivää ellei toisin ole erikseen sovittu. Rajoitukset maksuaikaan soveltuvat huonosti Suomen vahvaan sopimusvapauden periaatteeseen.

Perintäkulut kuluttajasaatavissa

Kuluttajasaatavien perintäkulujen kokonaisvastuun enimmäismäärät alenevat samoin kuin yksittäisten perintätoimenpidekulujen. Lisäksi maksuvaatimusten ja maksusopimusten määriin tulee uusia rajoituksia. Velallisen kokonaiskuluvastuu perintäkulujen osalta enintään 100 euron saatavissa voi olla korkeintaan 60 euroa. Enintään 1000 euron saatavissa vastuu saa olla enintään 120 euroa ja yli 1000 euron saatavissa 210 euroa. Maksumuistutuksesta saa edelleen vaatia 5 euroa. Ensimmäisestä maksuvaatimuksesta voi velkoja vaatia korkeintaan 14 euroa (jos saatavan pääoma on enintään 100 euroa), 24 euroa (jos saatava on yli 100 euroa, mutta enintään 1000 euroa) tai 50 euroa (jos saatava on yli 1 000 e). Samaa saatavaa koskevasta toisesta maksuvaatimuksesta saa vaatia vain puolet edellä mainituista enimmäismääristä.

Kun velkoja itse suorittaa saataviansa perintää, se ei voi vaatia perintäkuluja samalla tavoin, kuin ammattimainen perintätoimen harjoittaja. Perintätoimisto voi vaatia perintäkuluja edellä mainittujen kulurajojen mukaisesta, kun taas velkojan oikeus rajoittuu 5 euron perintäkuluun. Näin erilaiset toimijat asetetaan eriarvoiseen asemaan perintäkulujen vaatimisen osalta.

Kuluttajavelallisen keskeytyspyyntö-oikeus

Oikeus vaatia perinnän keskeyttämistä on täysin uusi oikeus kuluttajavelalliselle. Pyynnössä ei tarvitse esittää mitään perustelua vaatimukselle. Edellytyksenä useassa erässä eräänäntyvän saatavan ns. kestovelkasuhteiden osalta on, että ennen kuin keskeytyspyynnön voi tehdä, kaikki saman saatavan erät ovat eräänäntyneet. Kirjallisen keskeytyspyynnön jälkeen velkoja voi jatkaa vapaaehtoisista perintää, mutta ei voi vaatia velalliselta kuluja perintätoimenpiteistä kuin poikkeustauksissa. Lähtökohtaisesti velkojan mahdollisuudeksi jää viedä asia oikeudelliseen perintään eli velkoa saatavaa tuomioistuimessa tai hakea ulosottoa.

Kuluttajasaatavien kohdistussääntö

Kuluttajasaatavaan kohdistuvat suoritukset on jatkossa kohdistettava ensin saatavan koroille ja pääomalle ja vasta sitten aiheutuneille kuluille. Kohdistussäännökset koskevat myös kestovelkasuhteita. Nyt on hyvä aika viimeistään selvittää, aiheuttavatko uudet lainsäädännökset muutoksia omaan toimintaan tai järjestelmiin. Varsinkin kohdentamisjärjestyksen toteuttaminen voi olla haastavaa ja yhdeksän kuukauden siirtymäaika lyhyt, kun puhutaan järjestelmämuutoksista.

Kirjoittaja on Luottomiehet ry:n lakitoimikunnan puheenjohtaja.

Luottotutkinnon päiväkirja

Heli aloitti luottotutkinnon keväällä ja kirjoittaa kokemuksistaan tälle palstalle. Tämä on kolmas ja viimeinen osa.

Hyvä oppija

Miten ihminen oppii parhaiten? Pitääkö lukea paljon, vai kannattaako luennolla kuunnella tarkasti, olisiko avuksi mindmap? Oppiminen on siinäkin mielessä ajan-kohtainen aihe, että työssäjaksaminen vaatisi aivoilta dynaamisuutta vielä vanhuudessakin. On joitakin onnellisia, jotka pysyvät hyvässä kunnossa pitkään ja osaavat sopivasti ärsyttää aivojaan vielä vanhanakin.

Oppiminen vaatii yksinkertaisesti ajateltuna myös mm. nöyryyttä nähdä oman tietämisensä rajat. Tietää, ettei tiedä vielä kaikkea. Jos uskoo jo olevansa kaikkietävä, aivot eivät ota vastaan tietoa, joka on vastakaista ennen opitulle. Eli aikamoisesti vaikuttaa oppimiseen myös valittu asenne, joten valitse viisaasti.

Myöskin ajattelemalla, ettei tiedosta ole minulle hyötyä, voi antaa aivoilleen signaalin: älä muista tätä, et tarvitse tätä tietoa. Tätähän käytämme esim. työssä, jossa rutiininomaisesti kohtaamme paljon asiakkaita, emme jää muistelemaan yksityiskohtia. Emme edes pysty niitä mieleen palauttamaan, koska olemme valinneet olla muistamatta.

Itselleni on tehokkainta oppiminen silloin, jos lukiessani tai kuunnellessani jatkuvasti keksin käytän-

nön tilanteita, joihin tieto jotenkin liittyy. Viimeksi lähioppimispäivässä esim. käsitelimme vakuuksia, joihin liittyen monella tuli mieleen asiakkaiden antamat vakuudet, tai vaikkapa oman asunnon panttaus lainaa vastaan. Opettajilla on usein hyviä tarinoita, jotka jäävät mieleen luennolta.

Luulen, että Luottotutkinnosta saamani tiedot ovat vielä suureksi osaksi työstettävänä – prosessi on kesken. Odotan seuraavaa kertaa, jolloin pääsemme kärkeäjoikeuteen vierailulle, siellä näemme niitä käytännön tapauksia, joihin lakia sovelletaan. Hyvänä oppijana voi pitää itseään, jos osoittaa kiinnostusta aiheeseen ja näkee vaivaa. Mitään ihmeellistä ei siis vaadita siinä, että saa taas ujutettua pienen tiedonjyvän aivoihinsa.

Luottotutkinto

Luottomiehet ry:n ja Markkinointi-instituutin kehittämä tutkinto on tarkoitettu luoton hallintaa ja perintää hoitaville tai luottoalan tietoja tarvitseville. Koulutus toteutetaan joustavasti työn ohessa. Opiskelu kestää 9 kk sisältäen 8 koulutuspäivää.

Koulutus alkaa 22.4.2013.



Ilmoittautumiset: **markinst.fi**

Lisätietoja

- Kaisa Kassi, p. 050 401 4386
kaisa.kassi@markinst.fi
- Liisa Tuhkanen, p. 050 401 4925
liisa.tuhkanen@markinst.fi



Tunnistettava muutos.

Markkinointi-instituutti on nyt yrityspäättäjien mielestä koulutusalan kirkas ykkönen.
(TEP 2012 -yrityskuvatutkimus, Taloustutkimus Oy)

Opel Ampera

Niin sähkö- kuin öljy-yhtiönkin asiakas

Miltä kuulostaisi auto, jolla päivän työ-, kauppa- ja harrastereissut taittaisivat sähköllä ilman, että tarvitsisi tinkiä perinteisellä polttomoottorilla toimivan auton hyvistä puolista. Tai vieläpä niin, että saisi käyttöönsä voimanlähteen, joka tarjoaa 150 hevosvoiman tehon ja heti liikkeelle lähdössä käytössä olevan muhkean 370 Nm vääntömomentin. Luottolinkin koeajama Opel Ampera tarjoaa kaikkea tätä ilman huolta ajomatkan keskeytymisestä tyhjentyneiden akkujen takia.



Autoala on murrosvaiheessa tulevaisuudessa käytettävien voimanlähteiden suhteen. Kehitystyö käy kuumana ja olemmekin jo nähneet muutamia rohkeita uuden teknologian lanseerauksia. Toisaalta uuden teknologian tavoittelu on aiheuttanut myös konkurssseja. Esimerkiksi norjalaisen Think sähköauton valmistus päättyi melko nopeasti taloudellisten vaikeuksien seurauksena.

Nykyisin perinteisen bensiini- tai dieselkäyttöisen polttomoottorin rinnalle on tarjolla muun muassa biologisia polttoaineita, maakaasua ja sähköä hyödyntäviä moottoreita. Siitä millaiseen tekniikkaan perustuva voimanlähde lopulta valtaa markkinat, ei ole kuin arvailuja.

Nykyisin autoja myydään näkyvästi ekologisuuheen liittyvin argumentein. Moni uuden auton ostaja on kuitenkin saanut huomata, etteivät autonvalmistajien lupaamat kulutuslukemat ole käytännössä saavutettavissa. Kuluttajan on edelleen melko vaikea saada luotettavaa kuvaa auton käyttöön liittyvästä ekologisuudesta.

Vaivatonta sähköautoilua

Luottolinkin koeajamasta Opel Amperasta löytyy peräti kolme moottoria, kaksi sähkötoimista ja yksi polttomoottori. Ajomoottorina toimii sähkömoottoreista tehokkaampi ja teholtaan pienemmän tehtävänä on toimia generaattorina kun akkuja ladataan polttomoottorin avulla. Virtaa syöttää tällöin Opel 1,4 litrainen ECOTEC-bensiinimoottori. Opel Amperan kohdalla onkin nostettu kysymys, voiko sitä kutsua sähköautoksi kun siinä on myös bensiinimoottori. General Motorsin insinööri on yksinkertaistanut asian: ”Amperalla voi ajaa ilman bensiinimoottoria, mutta se ei liiku metriäkään ilman sähkömoottoreita”.

Amperalla voidaan siis turvautua akkuihin varastoidun sähköön loputtua polttomoottorilla tuotettuun virtaan. Samalla menetetään akkuihin varastoidun sähköön mukanaan tuomat halvat kilometrit, mutta mikä tärkeintä, matka jatkuu. Ampera

kulkee toki polttomoottorillakin melko taloudellisesti, mutta ei tee eroa tavallisiin autoihin. Valmistaja ilmoittaa ajomatkaa yhdellä latauksella olosuhteista riippuen 40–80 kilometriä. Euroopassa tehtyjen tutkimusten mukaan noin 80 % autoilijoista ei aja vuorokaudessa tuota enempää. Suomessa luku lienee alhaisempi. Opel Amperan voi ladata tavallisesta verkkovirtapistokkeesta. Autolle riittää pistoke, jossa on 6A sulake. Jos käytössä on 16A sulakkeella varustettu sähköpistoke, niin akkujen lataaminen vie neljä tuntia. Pienemmällä sulakkeella lataus kestää pidempään. Täyteen lataaminen maksaa nykyhinnoin alle kaksi euroa.

Auton tukikohta koeajon aikana sijaitsi Helsingissä ilman, että käytössä olisi ollut ajoneuvoa kohtaan sähköpistoketta. Testin aikana auto ladattiin keskustan Stockmann tavaratalon parkkihallissa, jossa niin parkkeeraus kuin auton lataaminenkin on maksutonta. Reilun tunnin mittaisen kauppareissun yhteydessä

latausta oli kertynyt 7 ajokilometrin verran. Auto ladattiin tavaratalon parkkihallissa yön yli, jotta koko akkureservin tarjoaman ajosäteen mittaaminen oli mahdollista. Kaupunkiasunto ilman pistokkeellista autoa paikkaa ei mahdollista auton akkujen järkevää hyödyntämistä. Parhaimmillaan Ampera onkin henkilön käytössä, jolla on mahdollisuus ladata auto omalla autopaikalla. Vielä jos tuo paikka on katettu, niin latausjohdon kanssa toimiminen tulee mielekkäämmäksi.

Ennen ajoon lähtöä

Opel Amperan ulkonäössä on sopivassa suhteessa moderneja ja sporttisia piirteitä. Eittämättä myös ilmanvastukseen liittyvät asiat ovat olleet suunnittelupöydällä korostetusti esillä. Auto on kaikin puolin hyvin viimeistely. Ampera on nelipaikkainen, josta todennäköisesti ainakin perheelliset antavat pienen miinuksen. Hyvinä puolena on, että kaikilla istumapaikoilla on verrattain hyvä istua. Auton tavaratila 310 litran tilavuudellaan ei myöskään kuulu auton vahvuuksiin. Takapenkit kaatamalla ruumaa syntyy kuitenkin noin kuutiometrin verran. Suurempien esineiden kuljettamista rajoittaa erittäin viisto tavaratilan luukku.

Amperan kojelauta ja erityisesti sen keskellä oleva suuri näyttö tukevat käsitystä teknisesti kehittyneestä tuotteesta. Erinäisiä nappuloita on paljon. Niiden takaa löytyy toimintoja, joita ei näe perinteisellä voimanlähteellä toimivissa autoissa. Näytön

informaatioon ja käyttöön pääsi kahden päivän koeajon puitteissa hyvin sisälle.

Auton latauspistoke sijaitsee varsemalla puolella. Toisella puolella oleva luukku olisi käytännöllisempi silloin, kun autoa ladataan kadun varressa olevasta pistokkeesta tien-suuntaisesti parkkeerattaessa.

Sitten matkaan

Auto käynnistetään kojelaudassa olevasta napista. Ainoa merkki auton heräämisestä eloon on ääni, joka muistuttaa enemmän avaruusaluksena kuin autoa. Heti käynnistyksen jälkeen kiinnittää huomiota auton poikkeukselliseen äänettömyyteen. Tyhjäkäynnin äänet loistavat poissaolollaan. Sama jatkuu kun autolla lähdetään liikkeelle. Hiljaisuus on nautinnollinen ominaisuus, sellainen, jota ei alkuun halua pilata radiota huudattamalla. Auto oli varustettu kitkarenkain, joten myös rengasäänet pysyivät talvisella tienpinnalla alhaisina.

Amperassa on hyvin toimiva portaaton automaattivaihteisto ja asetukset muun muassa normaalille ja sporttiselle ajotavalle. Vuoristoasetuskin löytyy, mutta sen merkitys jää näillä lakeuksilla selvittämättä. Auton alusta ja jousitus toimivat myös hienosti. Meno on tasaista eivätkä terävätkään montut välittyneet terävinä kolahduksina matkustamoon. Alusta on samanaikaisesti jäykkä ja mukava. Ohjaus tarjoaa sähköisestä tehostuksesta huolimatta melko hyvä tuntuman tiehen. Kaiken

kaikkiaan Amperan ajopuoli on hyvällä mallilla.

Sähköllä kuljettavan matkan selvittäminen oli yksi testin mielenkiintoisimmista asioista. Emme aivan saavuttaneet valmistajan ilmoittaman toimintasäteen alarajaa. Testissä auton akuilla päästiin vaihtelevassa kaupunki- ja maantieajossa ennen polttomoottorin mukaan tuloa 38 km. Ulkolämpötila oli pari astetta pakkasen puolella. Polttomoottorin mukaantulo ajon aikana on lähes huomaamaton. Tästä varmin merkki tästä näkyy mittaristosta, jossa varastoidulla virralla jäljellä oleva ajomatka vaihtuu autosta löytyvän polttoaineen mahdollistaman matkan ilmaisemiseen. Polttomoottorin käyntiäni tulee selvemmin esille tyhjäkäynnillä, jolloin moottorin kierrokset saattavat olla hetkellisesti totuttua selkeästi korkeammalla. Amperan toimintasäde täysillä akuilla ja tankilla on noin 450–500 km.

Lopuksi

Opel Ampera on teknisen kehityksen suhteen oikealla tiellä. Ajatus taloudellisesta, hiljaisesta ja tehokkaasta sähkömoottorista, jonka toimintaa tuetaan akkuihin varastoidun virran loputtua polttomoottorilla, on hyvä. Juuri polttomoottorin mukanaolo poistaa sähköautoiluun liittyvät epävarmuustekijät, kuten lyhyen toimintasäteen, pitkät latausajat ja latauspaikkojen rajallisuuden. Toisaalta akkujen tarjoama toimintasäde on sen verran pitkä, että sillä pystyy hoitamaan monet arjen kuljetukset edullisesti. Myös tunne ympäristöystävällisemmästä liikkumisesta perinteiseen polttomoottoriin verrattuna tuo mielihyvää. Amperan suurin heikkous on hinta. Lähes 50.000 euron hinnalla on saatavilla useita mielenkiintoisia vaihtoehtoja. Uusi tekniikka on luonnollisesti alkuun kallista. Jo se, että autosta löytyy kolme moottoria nostaa hintaa. Amperalle on ennustettavissa nousevia myyntikäyriä sen jälkeen kun hinnasta saadaan pudotettua muutamia tuhansia euroja. Vielä rajummaksi nousun tekisi, jos insinöörit pystyisivät pidentämään auton toimintasädetä ja lyhentämään tarvittavaa latausaikaa.



LYHYESTI

Oikeusministeriö on antanut asetuksen, jonka mukaan ulosottovirastojen toimipaikkojen määrä vähenee nykyisestä 178:sta 66:een. Jatkossa Suomessa toimii 22 päätoimipaikkaa ja 44 sivutoimipaikkaa. Muutokset tulevat voimaan vuoden 2013 alussa, mutta siirtymäaika jatkuu vuoden 2014 loppuun, jotta toimitila-asiat ja henkilöstöjärjestelyt saadaan hoidettua. Toimipaikkoja voidaan karsia mm. sähköisen asioinnin lisääntymisen vuoksi. Muutokset koskevat 110 virkamiestä ja heille varataan mahdollisuus siirtyä työskentelemään jossain muussa toimipaikassa.

OK Perintä ja kuopiolainen ohjelmistoyritys NettiTieto perustavat yhdessä OK Laskutus -nimisen yrityksen, joka tarjoaa laskutus- ja reskontrapalveluita. Uuden yhtiön toimitusjohtaja on Melina Suves. Yritykset aikovat palkata uusia työntekijöitä yhteistyön myötä.

Tullihallituksen ulkomaankauppatilastojen mukaan Suomen vienti kasvoi 12 % ja tuonti 1 % lokakuussa 2012. Viennin arvo oli melkein 5 mrd. euroa ja tuonnin 5,2 mrd. euroa. Kauppatase jäi 238 milj. euroa alijäämäiseksi, kun alijäämää vuotta aiemmin kertyi 701 milj. euroa.

Tammi-lokakuussa vajetta on syntynyt vajaat 1,7 mrd. euroa. Vuoden 2011 vastaavana ajanjaksona tase oli lähes 2,8 mrd. euroa alijäämäinen.

Uusien yritysten perustamisinto hiipui osassa Eurooppaa. Aloitaneiden yritysten määrä väheni Suomessa tämän vuoden kolmannella neljänneksellä. Uusien yritysten perustamis- tahti oli 5,95 % verkkaisempi edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Sama ilmiö näkyi myös Euroopassa, sillä aloittaneiden yritysten määrä lisääntyi vaatimattomasti 0,2% verrattuna vuoden takaiseen tilanteeseen. Uusien yritysten perustamisinto hiipui -6,3% heinäsyyskuussa verrattaessa vuoden toiseen neljännekseen myös Euroopassa. Tilanne näyttää samalta uusien yritysten perustamisen suhteen Suomessa, Pohjoismaissa sekä Keski-Euroopassa. Poikkeuksena ovat DACH-maat (Saksa, Itävalta ja Sveitsi), joissa uusia yrityksiä on perustettu ahkerammin kuin muualla Euroopassa.

Alueellisesti, vakaisiin DACH-maihin verrattuna, Pohjoismaat ja Keski-Eurooppa ovat paremmassa taloudellisessa tilanteessa, mutta näillä alueilla on tapahtunut eniten negatiivista kehitystä vuoden kolmannella neljänneksellä. (Lähde Bisnode Finland Oy)

Alle 2 000 euron pikaluotoille kaa-vaillaan korkokattoa, joka rajoittaisi todellisen koron alle 50 prosenttiyksikköön. Se leikkaa pikavippiyritysten saamia voittoja. Takuu-Säätiön viestintäpäällikkö Minna Mattila pelkää, että ihmiset ottavat sitten yli 2 000 euron pikalainoja entistä enemmän. Pikavippiyrityksillä on keinonsa kasvattaa yli 2 000 euron pikalainojen suosiota.

Yhä useammalla pikalainoja ottavalla on entistä enemmän, mutta pie-

nempiä vippejä ja eri paikoista. Velkakierteeseen joutuneella on velkaa keskimäärin yli 20 000 euroa. Syksyn 2012 aikana pikaluottoja otettiin kolmannes enemmän kuin edellisenä vuonna samaan aikaan. Syyskuun 2012 loppuun mennessä uusia luottoja oli myönnetty 385 000 kappaletta, yli 100 milj. euroa.

Suurin osa suomalaista velkaantuu muiden kulutusluottojen takia, joita otetaan liian kevyesti.

Takuu-Säätiön asiakasmäärästä ilmenee, että yhä useammalla suomalaisella on ongelmia arjen talouden hallinnassa. Vuonna 2012 säätiön Velkalinja-puhelinneuvontaan tuli suunnilleen 25 000 puhelua.

Uusi perintälaki on Takuu-Säätiön toiminnanjohtajan Juha A. Pantzarin mukaan edistysaskel ylivelkaantuneiden määrän pienentämisessä. Laki tuo apua muun muassa ongelmakierteisiin, hän näkee.

Velkaongelmat päättyvät tuomioistuimiin aiempaa nopeammin jatkossa. Täten esimerkiksi maksuhäiriömerkintä tulee nykyistä nopeammin velkaantuneen kontolle. Tämän Pantzar kokee hyvänä asiana. Sillä on merkitystä, että juttua ei aina vain siirretä eteenpäin vaan että ongelmaan tartutaan.

Suomen Asiakastieto Oy:n luottotietorekisterissä on jo 346 000 kuluttajaa. Suurimmalla osalla heistä tuorein merkintä on alle vuoden vanha eli uuden merkinnän riski on erittäin korkea. Viime vuonna maksuhäiriömerkintöjä sai 257 000 kuluttajaa eli 11 prosenttia enemmän kuin vuosi

sitten. Yhteensä heille kertyi 1,7 miljoonaa uutta maksuhäiriömerkintää eli keskimäärin seitsemän jokaiselle vuoden kuluessa rekisteriin päätyneelle. Osalla rekisteröidyistä häiriömerkintöjä on vain yksi, mutta joillekin niitä voi kertyä jopa useita satoja. Suomen Asiakastieto Oy:n rekisterissä oli vuoden 2012 lopussa 346 000 henkilöä. Viimeksi näin paljon häiriöisiä oli vuonna 1998, jolloin määrä oli kääntynyt ensimmäistä kertaa laskuun laman jälkeen. Enimmillään vuonna 1997 maksuhäiriömerkintöjä oli 368 000 suomalaisella.



Velkomustuomiot lisääntyivät viidenneksellä. Kuluttajien uusista maksuvaikeuksista kertovat parhaiten käräjäoikeuksien antamat velkomustuomiot. Niitä rekisteröitiin viime vuonna lähes 340 000 eli viidenes enemmän kuin edellisvuonna. Uusien velkomustuomioiden määrä on vuodesta 2006 lähtien peräti kolminkertaistunut. Viime vuonna velkomustuomioista kaksi kolmasosaa eli 223 000 johtui tili- ja kertaluotoista. Toiseksi yleisin peruste tuomioille oli maksamaton puhelin-, tiedonsiirto- tai polttoainelasku, joiden määrä on vuodesta 2011 kaksinkertaistunut 56 500 merkintään. Postimyynti- ja verkko-ostoksista rekisteröitiin noin 32 400 maksuhäiriömerkintää eli 77 prosenttia enemmän kuin edellisvuonna.



Maksuvaikeuksien määrissä on suuria alueellisia eroja. Vuonna 2012 kuluttajien maksukyky vaihteli huomattavasti eri puolilla Suomea. Keskimäärin suomalaisesta aikuisväes-

töstä noin kahdeksalla prosentilla on maksuhäiriömerkintöjä, mutta osuus vaihtelee kunnittain Ahvenanmaan pienten saaristokuntien 1,6 prosentista Inarin 11,1 prosenttiin. Asuinalueiden voimakas eriytyminen maksuvaikeuksien suhteen on monen muuttajan summa. Asuinalueiden väliset erot asukasrakenteessa ovat selviä esimerkiksi tulotason, koulutustason, työttömyyden sekä asutuskannan osalta. Nämä ovat Asiakastiedon tutkimusten mukaan vaikuttavia tekijöitä maksuvaikeuksien taustalla.



Soliditet tarjoaa asiakkailleen pohjoismaisten yksityishenkilöiden luottotietoja. On-line-raportti sisältää tiedot henkilön oikeustoimikelpoisuudesta sekä mahdollisista maksuhäiriöistä ja muista luottotietomerkinnöistä. Lisäksi raportissa luetaan henkilön mahdolliset yritysyhteydet sisältäen tietoa yritysten toiminnan statuksesta ja luottokelpoisuudesta. Tietosisältö vaihtelee maittain.



Viime vuonna konkurssiin haettiin 22 vähintään viiden miljoonan euron liikevaihtoa pyörittänyttä yritystä. Suurimmat näistä olivat teräksisen valssilangan valmistaja FNsteel (liikevaihto 300 miljoonaa euroa), matkayhtiö Air Finland (80 miljoonaa euroa) ja Haminan Veistosaha (38 miljoonaa euroa).



Vuonna 2012 lähes 37 000 yritystä sai maksuhäiriömerkintöjä. Häiriöiden kasvu ennakoii vaikeuksia teollisuuteen ja kauppaan, mutta erityisesti pulassa näyttävät olevan kiinteistöalan yritykset.

Suomen Asiakastieto Oy rekisteröi viime vuonna maksuhäiriömerkintöjä noin 37 000 yritykselle. Joukko kasvoi edellisvuodesta parilla tuhannella. Yhteensä merkintöjä kertyi 212 000 eli keskimäärin lähes kuusi per yritys. Uusia merkintöjä yrityksille rekisteröitiin 6,3 prosenttia edellisvuotta enemmän.

Aiemmin maksuhäiriömerkinnät ovat rasittaneet lähinnä kaikkien pienimpien yritysten luottotietoja ja -luokituksia, mutta vuoden 2012 myös suurten yritysten häiriöt ovat alkaneet yleistyä. Yli kymmenen miljoonan euron liikevaihtoluokan yrityksillä maksuhäiriömerkintöjen määrä kaksinkertaistui viime vuonna.

Maksuhäiriöisten yritysten kokonaismäärä on kasvanut jo neljä vuotta peräkkäin ja nyt niitä on yhtä paljon kuin 2000-luvun alussa.



Bisnoden mukaan konkurssien määrän kasvu hidastui Euroopassa ja Suomessa vuoden 2012 kolmannella vuosineljänneksellä. Konkurssiin asettamisten määrä väheni heinä-syyskuussa 2012 Suomessa noin 4,25% verrattaessa samaan aikaan viime vuonna. Euroopassa konkurssit ovat lisääntyneet vuoden aikana 5,4%, kun verrataan viime vuoteen. Toisaalta konkurssit ovat vähentyneet 8,7% vuoden kolmannella neljänneksellä Euroopassakin.

Luottoseminaari 2013



Perinteinen **Luottoseminaari**
järjestetään jo 27. kerran.
Merkitse kalenteriisi **19.-20.9.2013**.
Lisätietoa seuraavassa Luottolinkissä.

Lämpimästi tervetuloa tunnelmalliseen

Vanajanlinnaan!

1961  2011

Luottomiehät – Kreditmännen r.y.

Luottolinkki 1/2013

Mediatiedot 2013

Julkaisija Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:

Sami Ijäs
050 525 0157
010 850 8511
sami.ijas@eulerhermes.com

Ilmoitustilan myyjä Jäsenrekisterin ylläpito Puhelin: Fax:

Terhi Hakkarainen, 050 4429 699
Consista Oy
(09) 622 5715
(09) 622 5725
luottomiehet@consista.fi

Paino Yhteyshenkilö: Osoite: Puhelin:

Multiprint Oy
Pia Huovinen
Mäkituvantie 3, 01510 Vantaa
040 563 7911
pia.huovinen@multiprint.fi
www.multiprint.fi
Salomon Pajunen
Multiprint Oy
040 544 3022
salomon.pajunen@multiprint.fi
kirsi.niemi@multiprint.fi

Aineistotiedustelut:

Aineisto-osio:

Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko
Keskiäukeama
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 €

* 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: IBAN FI3420891800073866
BIC NDEAFIHH

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
Nro 2/2013	Aineisto 3.4.	Ilmestyy 26.4.

ISSN-L 1457-7909
ISSN 1457-7909 (Painettu)
ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

Soliditet

Pohjoismaiden johtava luottotieto- ja yritysinformaatiotalo

Maksimoi myynti - minimoi luottoriskit

- henkilöluottotiedot
- yritysluottotiedot
- luotonvalvontapalvelut
- tietokantapäivitykset
- YTJ-tietojen massapäivitykset
- yrityskohderyhmät
- kuluttajakohderyhmät
- asiakasanalyysit

www.soliditet.fi



LAITA RAHA LIIKKEESEEN.

TEHOKAS PERINTÄKUMPPANI, JOKA PITÄÄ ASIAKKAASI TYYTYVÄISENÄ.

Yritykselle on tärkeää, että asiakas maksaa laskunsa. Yhtä tärkeää on, että hyvää asiakasta ei menetetä satunnaisten maksuviivästyksen vuoksi.

OK Perintä on vastuullinen perintäyhtiö, joka hallitsee hienotunteisen ja tehokkaan perinnän. Asiakkaamme saavat kattavat perintäpalvelut oman toimialansa tarpeisiin räätälöitynä. Aktiivisen kehitystyön ansiosta voimme tarjota nyt myös sujuvan laskutuspalvelun.