

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

1/2014



- **Hallituksen uudet jäsenet s. 8**
- **Kutsu kevätiltamiin s. 13**
- **Perintälain muutos velkojan näkökulmasta (osa 1) s. 14**

Lindorff on johtava asiakas- ja luottosuhteisiin keskittyvien palveluiden tarjoaja Suomessa ja Euroopassa.

Suhtaudumme intohimoisesti palveluidemme kehittämiseen ja jatkuvaan parantamiseen.

- Informaatiopalvelut
- Laskutus- ja erämaksupalvelut
- Perintäpalvelut
- Saatavakantojen ostotoiminta

LINDORFF

Lindorff Oy | Puh. 010 2700 00 | Joukahaisenkatu 6 | PL 20, 20101 TURKU | www.lindorff.fi



K U S T A N T A J A

Luottomiehet – Kreditmännens ry

Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa

32. ilmestymisvuosi

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Olli-Pekka Pitkärä

Puh: 050 540 0316

olli-pekka.pitkararvi@scania.fi

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

Anne Björk puh: 0400 877 577

Terhi Hakkarainen puh: 050 442 9699

Ossi Lahti puh: 043 824 2001

Heli Väre puh: 050 427 0132

Mari Ka Toikka puh: 040 860 5166

Anne Koivuniemi puh: 050 501 6513

Rainer Komi puh: 050 595 4673

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

Luottomiehet ry

PL 891, 00101 Helsinki

U L K O A S U

Kirsi Niemi, Multiprint Oy

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

Luottomiehet ry

Consista Oy

Ratavallinkatu 13 A, 00520 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

Toimielimet 2014 ja budjetti..... 4

Kenen kynästä? -palsta..... 6

Hallituspalsta..... 7

Esittelyssä hallituksen uudet jäsenet..... 8

Vientikauppojen rahoitus-
mahdollisuudet tutuiksi..... 10

Kysymyksiä uudelle jäsenelle..... 12

Kutsu kevättilamiin..... 13

Perintälain muutos velkojan
näkökulmasta – osa 1..... 14

Lakitoimikunta täydentää ryhmäänsä... 17

Maksuhäiriö- ja konkurssikehitys
2008-2013..... 18

Ratman..... 20

Talvilomafotokisa..... 21

Lyhyesti..... 23

PÄÄKIRJOITUS

Vanhojen lehtien katsaus

Muutin Tampereelta Helsinkiin laman kynnyksellä kesällä 1991. Kesätyöpaikka odotti luotettavassa ja turvallisessa suomalaisen rahan linnakkeessa – Kansallis-Osake-Pankissa. Minulla oli selvä tavoite vakinaistaa työsuhteeni pankissa, olihan päättötyöni nimikin ollut ”Yksityishenkilöiden pankkiluottojen maksuhäiriöt ja perintämenettely”. Tutkielmaa tehdessäni olin päässyt haastattelemaan Suomen Asiakastiedon tutkimuspäällikköä Kimmo Pulkista ja silloisen Tietoperinän osastopäällikköä Juuso Jokelaa. Vasta jälkikäteen vuosia myöhemmin ymmärsin, minkälaisen gurun kanssa olin saanut olla tekemisissä.



Stadiin muutto ei mennyt kuitenkaan kuin ”Strömsössä”. Ensinnäkään perustamperelaiselle tuttu Aamulehti ei kolahtanutkaan kaksiomme postiluukusta, vaan vastavihityn Nina-vaimoni tilaama Hufvudstadsbladet -niminen päivälehti. Niinpä tieni veikin usein sunnuntaisin Töölön kirjaston lehtilukusaliin. Siellä kun saattoi lueskella viikon Aamulehdet kerralla ilmaiseksi. Erityisesti kiinnosti, mitä Ilveksen peleistä kirjoitettiin. Suosikkijoukkueeni ei tuntunut Helsinki-keskeisiä valtaalehtiä kiinnostavan, ainakaan minun toivomassa laajuudessa. Yksin ei tarvinnut lehtilukusalissa lueskella. Tiedonjanoista kansaa sen monesta kerroksesta, ja myös sieltä alemmista, riitti seuraksi. Melkein muistan vielä lukusalin ominaisuutun. No, ehkä aika kultaa tuoksut?

Nyt ollaan kuitenkin jo vuodessa 2014. Olen saanut päätoimittajan kynän suuresti arvostamaltani Sami Ijäseltä. Kuinka olen tähän joutunut? Arvostan printtimediaa ja kulutan sitä. Toimin luottoalalla ja seuraan alaa mediasta. Olen kiinnostunut alastamme, sen kehityksestä ja asiakkaistamme. Aiemmat päätoimittajat, toimituskunnat ja kirjoittajat ovat luoneet niin vankan pohjan Luottolinkille, että toimeen tarttuminen on mieluisa kunnia-tehtävä. Yhdistyksellämme ja Luottolinkillä on lisäksi uskollisia sponsoreita ja mainostajia, jotka antavat erityisesti lehden teolle tarvittavaa taustatukea.

Voin ilolla kertoa kahdesta uudesta toimittajastamme: Heli Väre ja Rainer Komi. Lisäksi markkinoinnista ja viestinnästä hallituksessa vastaava Anne Koivuniemi ottaa vastuun yhdistyksemme nettisivu-uudistuksesta. Meillä on selkeä tavoite saada printtilehti ja sähköinen puoli täydentämään toisiaan aiempaa paremmin.

On hienoa olla mukana tekemässä lehteä teille – yhdessä. Lehdellä on perinteitä, mutta se on myös muuttunut. Meillä ei ole enää horoskooppipalstaa, kuten vuoteen 2008 asti. Mistäpä sitä enää voi tietää, milloin vesimiehen pitäisi huolestua asiakkaan velanmaksukykyä? Jäsenprofiilitutkimus vuodelta 2003 on myös mielenkiintoista luettavaa. Tiesittekö, että vuonna 2003 jäsenistä naisia oli 59 % ja 257 jäsenen tehtävänimikkeessä esiintyi jossain kohtaa kirjainyhdistelmä ”luot”. Kuinkahan nykyään?

Luottolinkissä alkaa tässä numerossa uusi Kenen kynästä? -palsta. Tällä tavalla haluan osoittaa, että Luottolinkin arkistosta löytyy erittäin paljon historiatietoa, jota monilta osin voi hyödyntää edelleen ja toisaalta hauskaakin muisteloja seminaareista, illanvietoista ja matkoista. Tietäväthän kaikki ja erityisesti nuorempi polvi, että kaikki Luottolinkit vuodesta 1983 lähtien löytyvät nettisivuiltamme helppolukuisina pdf-lehtinä. Kannattaa käydä ihailemassa!

*Yhteistyöterveisin Olli-Pekka Pitkärä
Päätoimittaja*

Toimielimet 2014

HALLITUS

Puheenjohtaja
Veronica Andersson
Bisnode Finland Oy
Puh: 040 823 2934
veronica.andersson@bisnode.fi

Varapuheenjohtaja
Anna Johansen
Visma Duetto Oy
Puh: 040 722 3112
anna.johansen@vismaduetto.fi

Kotisivu-uudistus ja viestintä
Anne Koivuniemi
Lindorff Oy
Puh: 050 501 6513
anne.koivuniemi@lindorff.com

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

Kerhomestari
Aku Kiema
Visma Duetto Oy
Puh: 050 430 5530
aku.kiema@vismaduetto.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

Koulutustoimikunta
Sari Torikka
Vapo Oy
Puh: 0400 992 618
sari.torikka@vapo.fi

Strategiatyöryhmä
Mika Kyyhkynen
Hankkija Oy
Puh: 010 76 83015
mika.kyyhkynen@agrimarket.com

KOULUTUSTOIMIKUNTA

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

Alexandra Ek
Kirkkonummen kunta
Puh: 040 585 9655
alexandra.ek@kirkkonummi.fi

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

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

Are Kivelä
Bisnode Finland Oy
Puh: 0400 816 440
are.kivela@bisnode.com

Camilla Hirn-Gustafsson
OK Perintä Oy
Puh: 040 833 87 19
chg@okperinta.fi

Arja Pynnönen
Santander Consumer Finance Oy
Puh: 050 375 74 54
arja.pynnonen@santanderconsumer.fi

TOIMITUSNEUVOSTO

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

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

Terhi Hakkarainen
Visma Duetto Oy
Puh: 050 442 9699
terhi.hakkarainen@vismaduetto.fi

Ossi Lahti
OK Perintä Oy
Puh: 043 824 2001
ossi.lahti@okperinta.fi

Heli Väre
Euler Hermes
Puh: 050 427 0132
heli.vare@eulerhermes.com

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

Anne Koivuniemi
Lindorff Oy
Puh: 050 501 6513
anne.koivuniemi@lindorff.com

Rainer Komi
KTC Finland Oy
Puh: 050 595 4673
rainer.komi@ktcfinland.fi

LAKITOIMIKUNTA

Puheenjohtaja
Satu Maila
Vähittäiskaupan Takaus Oy
Puh: 050 5689820
satu.maila@kesko.fi

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

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

Hanna Tuohimäki
Visma Duetto Oy
Puh: 0400 448 082
hanna.tuohimäki@vismaduetto.fi

Juhana Toivonen
Intersport Finland Oy
Puh: 01053 40225
juhana.toivonen@kesko.fi

LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

Puheenjohtaja
Veronica Andersson
Bisnode Finland Oy
Puh: 040 82 32 934
veronica.andersson@bisnode.fi

Sami Ijäs
Euler Hermes Oy
sami.ijas@eulerhermes.com

Arto Kallio
Citywork Turku Oy
arto.kallio@citywork.fi

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

Jyrki Lindström
Intrum Justitia Oy
jyrki.lindstrom@intrum.com



Jorma Metsänen
SGN Group Oy
jorma.metsanen@sgn.fi

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

TOIMINNANTARKASTAJAT

Juha Iskala
Intrum Justitia Oy
juha.iskala@intrum.com

Are Kivelä
Bisnode Finland Oy
are.kivela@bisnode.com

VARATOIMINNAN-TARKASTAJAT

Rauno Hamu
Bisnode Finland Oy
rauno.hamu@bisnode.com

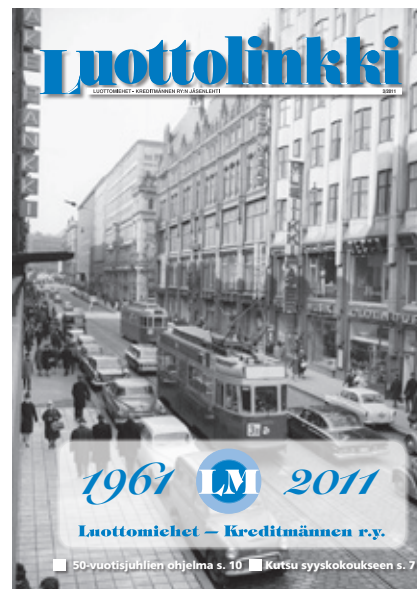
Vesa Turunen
Suomen Asiakastieto Oy
vesa.turunen@asiakastieto.fi

Budjetti 2014

	2014 Budjetti	2013 Budjetti
TUOTOT		
Jäsenmaksutuotot	28 000,00	28 000,00
Ilmoitustuotot	22 000,00	22 000,00
Koulutus	35 000,00	33 000,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	4 000,00	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	35 000,00	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	16 000,00	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

Luottomiesten 50-vuotisjuhlien kunniaksi valmistui 84-sivuinen Juhlanumero, joka ilmestyi syksyllä 2011.

Toimituksen hallussa on vielä muutama kymmenen lehteä. Mikäli sinulla ei ole tätä hienoa historiikkaa käytössäsi, voit pyytää päätoimittajaa postittamaan sinulle oma kappaleesi.



Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy vaivattomasti Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi tai olemalla yhteydessä yhdistyksen sihteeriin pasi.asikainen@asiakastieto.fi tai puh. 050 441 5779



Keuen kyuästä?

"Fecuan seminaarimatkalla Pariisissa pitkän illan jälkeen aamuvuodeltä päätimme olla uenemättä nukkuuuan. Sen sijaan päätimme hakeutua uyö-häiselle iltapalalle.

Silloiselta Luottoliinkin päätoimittajalta Jari Nuoringolta ei rauskankielelentoisena toiminuun miehenä uenuyt kuin hetki ja pian istuimme raviintolassa, jossa smokkeihin pukeutuut henkilökuuta tarjoili seurueellemme sipulikeittoa ja shauppaujaa."

Vastaus täuun lehen sivulla 20.

Kalteva Torni



Olipa hieno syyskokous ravintola Tornissa – tarkoitan Luottomiehet ry:n viimeisintä syyskokousta. Hallitus toi kokoukselle mm. ehdotuksen yhdistyksen sääntöjen muuttamiseksi ja sai aikaan sen mitä halusikin – erittäin aktiivista keskustelua ja perusteltuja mielipiteitä esityksen puolesta ja vastaan. Hienoa! Tämä on oikea tapa edistää yhdistyksen toimintaa ja pitää yhdistys virkeänä. Saa ja pitää olla mielipiteitä – silloin ollaan täysillä mukana. Erityisen hienoa oli kuulla lukuisia raikkaita ratkaisuehdotuksia esitettuihin asioihin, pelkän vasta-argumentoinnin

ja asiavirheiden nostamisen sijaan. Oivallista keskustelua!

Hallituksen tehtävä on jatkossakin esittää muutoksia yhdistyksen toimintaan, jotta yhdistys kehittyy ja palvelee luottoalalla toimivia jäseniään heidän, sekä heidän työnantajiansa, odotusten ja tarpeiden mukaisesti. Yhdistyksen säännöt kaipaavat uudistusta, tämä oli myös subjektiivinen tulkintani kokousväen yhteisestä mielipiteestä. Eriäviä mielipiteitä syntyi siitä, miten sääntöjä tulisi muuttaa.

Hallitus otti ison kiven pyöritettäväkseen. Tavoitteena oli päivittää sääntökokonaisuus ja monet yksittäiset kohdat samalla kertaa. Tämä oli ehkä hieman liian iso pala purtavaksi, koska puheenvuorojen ja menettelytapojen vuoksi varsinaista pätevää äänestystä ei saatu ajallaan suoritettua. Tässä vaiheessa hallitus päätti ottaa esityksensä pois ja päästää kokousväen erittäin maittavalle Tornin illalliselle.

Kokous sinällään jätti hallituksen kerhomestarille lämpimän tunteen. Yhdistyksen jäsenille on oikeasti väliä sillä, millaiset säännöt yhdistyksellä on. Yhdistyksen sääntöjä kannattaa vilkaista yhdistyksen kotisivuilta. Niihin saa esittää muutosehdotuksia ja korjauksia hallitukselle, jotta mah-

dollisesti jo seuraavassa kokouksessa hallituksen esitys uusiksi säännöiksi on taas hitusen parempi.

Kokoukulttuurin osalta suosin italialaista. Saa olla sanottavaa ja tunteita, mutta silti on löydettävä yhdistystä eteenpäin vievä sävel yksittäisten intressien edelle. Yhdistys voittaa tai häviää yhdessä. Historian ja tulevaisuuden välissä on monta muutosta.

Lopuksi haluan vielä kiittää hallituksen vuodenvaihteessa jättäneitä kollegoitani hedelmällisestä yhteistyöstä, sekä toivottaa uudet hallituksen jäsenet tervetulleiksi hallitustyöskentelyyn! Yhdistyksen aktiiviset jäsenet tekevät erittäin arvokasta työtä omien päivätöidensä ohella yhdistyksen hyväksi, niin hallituksessa kuin myös muissa yhdistyksen toiminnoissa. Se on arvokasta.

Nähdään sankoin joukoin seuraavassa yhdistyksen kevätkokouksessa, mutta sitä ennen Kevätiltamat perinteitä kunnioittaen ravintola Kaarle XII:ssa torstaina 3. huhtikuuta – tullethan paikalle!

*Aku Kiema
Kerhomestari*

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. Nimesi, työnantajasi ja tehtäväsi. Työskenteletkö yritysten vai yksityishenkilöiden kanssa?
2. Oletko ollut aiemmin luottoalan tehtävissä vai ehkä aivan muulla alalla?
3. Oletko ollut pitkään yhdistyksen jäsen, onko sinulla aiempaa kokemusta toiminnasta esim. eri toimikuntien kautta?
4. Miten yhdistyksemme tulisi osallistua luottoalan koulutukseen ja lainsäädäntötyöhön?
5. Kuinka elinvoimaisena näet yhdistyksemme?
6. Näetkö joitain ajankohtaisia ongelmia luottoalalla?
7. Onko jäsenlehtemme ajassa elävä ja muuttuva vai kaipaisiko se uudistamista, minkälaista?
8. Hauska luottomiesmuisto?



Mika Kyyhkynen, Hankkija Oy

Luottopäällikkönä vastaan luotto-kaupan prosesseista. Työskentelen maan johtavassa maatalouskaupan yrityksessä. Asiakkaat ovat pääsääntöisesti yrityksiä, mutta verkkokaupan myötä yksityisasiakkaiden määrä on lisääntynyt. Luottokaupan osuus koko myynnistä on n. 85%. Osa luottomyynnistä rahoitetaan leasing-, osamaksu- ja tarvikerahoituksella.

Aiemmin työskentelin 4 vuotta koulutuspäällikkönä S-ryhmän Jollas Instituutissa. Sitä ennen toimin viisi vuotta nykyisen työnantajan palveluksessa konekaupan asiantuntija- ja esimiestehtävissä. Luottoalalla olen työskennellyt vasta pari vuotta, mutta liiketoiminnan ja organisaation tunteminen ovat helpottaneet huomattavasti tehtävienvaihtoa.

Edeltäjäni kehotuksesta liityin yhdistyksen jäseneksi, kun aloitin luottokaupan tehtävässä syksyllä 2011.

Tässä vaiheessa minulla ei ole tähän konkreettisia ehdotuksia koulutukseen ja lainsäädäntötyöhön. Hallituksessa pohdimme kuitenkin varmasti, miten pystyisimme paremmin kohtaamaan jäsenien koulutustarpeet ja mahdollisuudet osallistua koulutuksiin.

Yhdistys on erittäin hyvä foorumi luottoalan toimijoille. Luottomiesten tapahtumissa saa ajankohtaista, omaan työhön liittyvää informaatiota ja samalla pääsee verkostoitumaan alan ihmisten kanssa. Arjen työssä tulee joskus eteen tilanteita, jolloin kannattaisi kilauttaa kaveril-

le ja valmiit kontaktit ovat silloin kullannarvoisia. Koen, että yhdistykselle on vahva tilaus luottoalalla.

Talouden suhdannekehityksen myötä on havaittavissa selvästi yritysten käyttöpääomarahoituksen haasteiden kasvaminen. Tietyillä toimialoilla luoton saanti on vaikeutunut oleellisesti ja toiminnan rahoittaminen on haasteellista. Se näkyy kauppaliikkeessä asiakkaiden maksuaikojen pidentymisenä ja hankintojen rahoittamisen tarpeen lisääntymisenä. Edellä mainitut tekijät korostavat ennakoivan luotonhallinnan näkökulmaa, jotta suurilta luottotappioilta vältytään. Asiakkaan taustat on selvitettävä entistä tarkemmin luottoa myönnettäessä ja vakuuksien on oltava jo lähtövaiheessa oikeassa suhteessa luottoriskiä.

Luottolinkki on yksi harvoista lehdistä, mikä tulee luettua kannesta kanteen. Vaikka sanotaan, että tyytyväinen ihminen on kehityksen jarru, niin en nyt osaa antaa kehitysehdotuksia.

Hauskana luottomiesmuistona kertoisin, että 2011 syksyllä oli Euler Hermesin järjestämä tilaisuus Helsingissä, johon edeltäjäni Meyerin Lasse otti minut mukaan ”nokannäyttäjäisiin”. Tapasimme tilaisuudessa Risto Suvialan, joka oitis tenttasi taustani. Kuultuaan allekirjoittaneen opiskelu- ja työhistorian, totesi Risto: ”mielenkiintoinen valinta”. Kommentti on naurattanut minua monesti jälkeenpäin. Risto varmasti tarkoitti sanan ”mielenkiintoinen” ihan positiivisena ilmaisuna. Sain ilmeisesti Ristolta hyväksynnän, koska parin päivän päästä postissa tuli Luottolinkki -lehden näytenumero postissa.

Anne Koivuniemi, Lindorff Oy



Työskentelen laskutus- ja perintäpalveluita tarjoavassa Lindorffissa markkinointipäällikkönä, vastuualueena sekä kuluttaja- että yritysmarkkinointi Suomessa. Olen työskennellyt myös aiemmin markkinointitehtävissä, en koskaan varsinaisesti luottoalan tehtävissä. Edellinen työpaikani oli ympäristöhuoltoyrityksen markkinointiviestinnässä.

Olen ollut Luottomiesten jäsenenä koko Lindorffilla työskentelemäni ajan, eli vuodesta 2010 lähtien. En ole kovin hyvin perehtynyt Luottomiesten koulutustyöhön, mutta pitäisikö alan koulutustarjonnan olla paremmin jäsenistömme tiedossa ja hyödynnettävissä?

Elinvoimaisuutta ja parasta antia on ehdottomasti yhdistyksen hyvin-kin heterogeeninen jäsenistö. Itsel-

leni yhdistys tarjoaa ennen kaikkea loistavan mahdollisuuden tavata ihmisiä niin Lindorffin asiakas- ja yhteistyökumppaniverkostosta kuin saman toimialan yrityksistä.

Mielestäni yhdistys voisi hyödyntää digitaalisia kanavia sekä sisälöntuotannossa että sen jakelussa. Luottolinkki tai vaikkapa sähköiset uutiskirjeet voisivat tarjota jäsenille esimerkiksi ajankohtaisia artikkeleita, joita olisi kerättävissä jäsenyritysten sisältöjä ja eri toimialojen verkostoja hyödyntäen.

Hauskimmat muistot löytynevät kokousten jälkeisistä illanvietoista. Yhtenä hauskimista oli 2013 Kevätiltamien Drag Queen -show. Luottomiesten tilaisuuksissa on aina korkeatasoista ohjelmaa, kuten silläkin kertaa.

Sari Torikka, Vapo Oy



Toimin Jyväskylässä talouspalvelukeskuksen päällikkönä ja vastaan sekä Vapo-konsernin Suomen talouspalvelukeskuksen toiminnasta että kassan- ja luotonhallinnan prosesseista konsernitasolla mukaan lukien ulkolaiset tytäryhtiöt. Työskentelen niin yritysten kuin yksityishen-

kilöiden kanssa ja asiakaskuntaan kuuluu sekä kotimaisia että ulkomaalaisia asiakkaita.

Luotonhallinnan tehtävissä olen ollut viitisen vuotta ja taloushallinnon tehtävissä kaiken kaikkiaan noin 30 vuotta. Liityin Luottomiehisiin 2010. Tähän mennessä olen vain kerran osallistunut luottoseminariin. Mielenkiintoisten esitysten lisäksi seminaari oli myös hyvä paikka verkostoitua. Toimikuntien toiminnassa en ole ollut aiemmin mukana, mutta nyt olen hallituksen edustajana koulutustoimikunnassa. Innolla odotan, että pääsen tutustumaan koulutustoimikunnan jäseniin ja sen toimintaan.

Olen suorittanut Markkinointi-Instituutin Luottotutkinnon ja Turun kauppakorkean TSE Exen Credit Management -koulutusohjelman, jotka on suunniteltu yhteistyössä Luottomiesten kanssa. Molemmat koulutukset olivat laadukkaita – suo-

sittelen! Aika ajoin voisi olla tarjolla pienimuotoista ajankohtaiskoulutusta. Luottomiehistä löytyy vankkaa asiantuntemusta, joten odotan, että jatkossakin otetaan aktiivisesti kantaa lainsäädäntöön liittyviin asioihin ja tuodaan luotonantajien näkökulmaa esille.

Luottomiesten toiminta on varsin aktiivista ja sen rooli luotonhallinnan alalla merkittävä. Yhdistyksen tunnettavuutta ja näkyvyyttä voisi kuitenkin lisätä entisestään.

Luottolinkki on elänyt hyvin ajassa ja on tuhti lukupaketti siitä mitä alalla tapahtuu. Olen kiinnostunut erityisesti lehdessä esitellyistä erilaisista yritysasioista ja lainsäädäntöön liittyvistä kirjoituksista. Myös kansainväliset asiat kiinnostavat, erityisesti miten naapurimaissa/muissa EU-maissa hoidetaan luotonvalvontaa ja minkälainen lainsäädäntö on perintään liittyvissä asioissa.

Vientikauppojen rahoitusmahdollisuudet tutuiksi

Kansainvälisillä markkinoilla yritykset kilpailevat paitsi tuotteillaan ja palveluillaan myös rahoituksella. Kahdesta tasavahvasta toimittajasta kaupan saa todennäköisemmin yritys, jonka tarjous sisältää myös toimivan rahoitusratkaisun.

Finnveran Vientikaupan rahoitus-ohjelma auttaa vientiponnisteluissa suomalaisia pk-yrityksiä. Yritykset, jotka haluavat kasvaa vientiä lisäämällä ja parantaa asiakasrahoituksen keinoilla kilpailukykyään vientimarkkinoilla, saavat ohjelmasta konkreettisia työkaluja omien vientikauppojen rahoitukseen.

Ohjelma soveltuu pk-yrityksille, jotka harjoittavat suoraa vientiä ja ovat jo tehneet ensimmäiset vientikauppansa. Ohjelma soveltuu myös hieman suuremmille ja viennistä enemmän kokemusta omaaville yrityksille, jotka haluavat kerrata perustietoja vientikauppojen rahoituksesta. Ohjelma aloitettiin vuonna 2012, ja siihen on osallistunut jo noin sata pk-yritystä. Osana ohjelmaa Finnvera on järjestänyt viisi ajankohtaisseminaaria.

Finnveran rahoituspäällikkö Erno Ihton mukaan vientikauppojen rahoituksessa on ainakin kaksi puolta: pk-yrityksen kilpailukyky ja asiakasriskien hallinta. Voisiko suomalainen pk-yritys parantaa kilpailukykyään myöntämällä maksuaikaa ulkomaiselle ostajalleen ja millaisilla ratkaisuilla tämä voitaisiin tehdä turvallisesti? Saataisiinko ratkaisuihin mukaan myös pankki, joka rahoittaisi pk-yrityksen ostajia? Lisäksi tulee huomioida asiakkaalle myönnetyn maksuajan vaikutus pk-yrityksen käyttöpääomatarpeeseen.

Pankit myös mukana ohjelmassa

Finnvera toteuttaa ohjelman yhteistyössä Suomessa toimivien pankkien kanssa, joten on tärkeää, että ohjel-

maan osallistuvalla yrityksellä on toimiva pankkisuhde. Osallistujat saavat tuekseen Finnveran asiantuntijan ja eri osaamisalueilta kootun tiimin. Yrityksen liiketoiminnan täytyy luonnollisesti olla kannattavaa.

– Ikävä kyllä vaikuttaa siltä, että liian monet pk-yritykset eivät tunne riittävän hyvin markkinoilla olevia rahoitusinstrumentteja eivätkä sen vuoksi osaa hyödyntää esimerkiksi erilaisia remburseja, vientivekseleitä, laskusaatavien luottovakuuttamista tai ostajaluottoja tehdessään tarjouksia ulkomaisille asiakkailleen. Ohjelmassamme yritys saa tilaisuuden löytää pankin ja Finnveran asiantuntijoiden kanssa juuri omiin vientihankkeisiinsa sopivia rahoitusratkaisuja.

Ohjelman yhteistyökumppaneita ovat myös MIF (Management Institute of Finland) ja kansainvälinen kauppakamari ICC. Ohjelma on maksuton yhteistyökumppaneiden tarjoamaa koulutusta lukuun ottamatta.

Viola Systems löysi oikeat instrumentit vientikaupan rahoitukseen

Viola Systemsin noin viiden miljoonan euron liikevaihto muodostuu lähes kokonaan viennistä. Yritys osallistui Finnveran Vientikaupan rahoitus-ohjelmaan.

– Olemme tehneet pitkään kauppaa Intiaan, ja erilaisia projekteja on siellä hoidettu menestyksellisesti. Meillä oli kuitenkin tarve järjestää suora toimitussuhde erääseen suureen asiakkaaseen, jolle piti myös pystyä tarjoamaan järkevät maksuehdot, valottaa Viola Systemsin toimitusjohtaja Jyrki Penttonen.

Tässä Finnvera ja Vientikaupan rahoitus-ohjelma astuivat kuvaan. Yhdessä asiantuntijoiden kanssa selvitettiin, miten yrityksen liiketoiminnan laajentamista Intiassa voitaisiin edistää rahoituksen keinoin.

Jyrki Penttonen oli tyytyväinen asioiden etene- miseen: – Lähdimme mukaan Vientikaupan rahoitus-ohjelmaan alkusyksystä, ja loppusyksystä olimme jo saaneet sovittua rahoitusjärjestelyt Finnveran ja pankin kanssa. Ohjelmaan osallistumisesta oli meille konkreettista hyötyä, sillä löysimme oikeat instrumentit rahoitukseen.



Kaikki suoraan vientiä harjoittavat pk-yritykset hyötyvät rahoitusosaamisen lisäämisestä ja syventämisestä, rahoituspäällikkö Erno Ihto Finnverasta toteaa.

Finnveran Vientikaupan rahoitus -ohjelma

Kenelle?

Suoraan vientiä harjoittavalle pk-yritykselle

Mitä yritykseltä edellytetään?

- Liiketoiminta on kannattavaa
- Ensimmäiset vientikaupat on jo tehty
- Haluaa kasvaa vientiä lisäämällä

Mitä ohjelma tarjoaa?

- Tietoa vientikaupan rahoituksesta
- Neuvoja oman yrityksen vientikauppojen rahoitukseen
- Mahdollisuuden osallistua yhteistyökumppaneiden järjestämään koulutukseen

Miten ohjelmaan pääsee mukaan?

Lue lisää ohjelmasta ja täytä hakemus Finnveran verkkosivuilla:

www.finnvera.fi > Vienti ja kansainvälistyminen
> Kasvua Kansainvälisiltä markkinoilta >
Vientikaupan rahoitus -ohjelma.

Meneillään oleva kevään hakuaika päättyy 28.3.2014. Hakemuksia voi kuitenkin jättää myös varsinaisen hakuajan ulkopuolella.

Ennen hakemuksen jättämistä kannattaa ottaa yhteyttä Finnveraan:

rahoituspäällikkö Erno Ihto

puh. 029 460 2529 tai

sähköposti erno.ihto@finnvera.fi.

Kysymyksiä uudelle jäsenelle



Kuka olet, missä työskentelet ja mitä työtehtäviisi kuuluu?

Olen Helene Pääkkönen ja toimin perintäpäällikkönä Siemens Financial Services AB Suomen sivuliik-
keessä.

Millä toimialalla työnantajasi toimii?
Siemens Financial Services tarjoaa erilaisia rahoitusratkaisuja yrityssek-
torille.

Mikä sai sinut liittymään luottomiehiin ja mitä kautta sait tietoa yhdistyksestä?

Luottomiehet-yhdistys on minulle tuttu, sillä ensi kertaa perinnän tehtävissä ollessani, liityin Luottomies-
yhdistyksen jäseneksi. Erosin siirryt-
tyäni toisenlaisiin tehtäviin.

Oletko jo ehtinyt tutustua yhdis- tyksen monipuoliseen koulutus ym. toimintaan?

Kyllä, joskaan en ole osallistunut
vielä niistä mihinkään.

Oletko tietoinen yhdistyksen eri toimikunnista (esim. laki- ja koulu- tustoimikunta) ja kiinnostaaako sinua toiminta niissä?

Kyllä olen, mutta juuri tällä hetkellä
en katso voivani osallistua toimikun-

tiin. Tulevaisuudessa, kun saan hie-
man enemmän liikkumavaraa aika-
tauluihini, toimin mielelläni jossa-
kin toimikunnassa.

Minkälaisia aiheita toivoisit käsi- teltävän Luottolinkki-lehdessä?

Ajankohtaisten asiat ja henkilöhaas-
tattelut kiinnostavat.

Kuinka monta mitalia Suomen joukkue saa Sotshin olympialai- sissa ja onko sinulla ehkä joku suosikkilaji tai urheilija, jota kisoissa seuraat?

En seuraa kovinkaan ahkerasti mi-
tään urheilua. Saatan katsoa eri laje-
ja satunnaisesti, jos satun sellaiselle
tuulelle. Mitään varsinaisia suosik-
keja minulla ei ole. Toivon, että Suo-
mi saisi viisi mitalia Sotshista.

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2014

Kevätiltamat 3.4.2014 Ravintola Kaarle XII

Kevätkokous 22.5.2014

Luottolinkki 2/2014, aineisto 3.4., ilmestyy 25.4.

Luottolinkki 3/2014, aineisto 26.8., ilmestyy 18.9.

Luottolinkki 4/2014, aineisto 19.11., ilmestyy 10.12.

Kutsu Kevätiltamiin

Tule!

- Torstaina **3.4.2014** klo 18
- Ravintola **Kaarle XII**
- Kasarmikatu 40, Helsinki

Ole!

- Luottomiehet - Kreditmännen ry:n **hallituksen tervehdys**
- Luottoalan toimijan **puheenvuoro**

Nauti!

- Maittava **illallinen** ruokajuomineen
- **Diplomien jako** luottotutkinnon suorittaneille
- **Yllätysesiihtyjä**

Ilmoittaudu - nyt!

www.luottomiehet.fi - Viimeistään Ke 19.3.2014

Illallismaksu 30 € (Luottotutkinnon juuri suorittaneille 0 €)



Perintälain muutos velkojan näkökulmasta – osa 1

Laki saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta tuli voimaan 16.3.2013. Laki aiheuttaa useita muutoksia perintäprosessiin.

Lain 11 a §:n velallisen tekemien suoritusten kohdistamisjärjestystä koskeva muutos sen sijaan vasta siirtymäajan jälkeen 16.12.2013. Lakimuutos perustuu hallituksen esitykseen 57/2012VP, jatkossa ”HE”. Tässä kirjoituksessa keskitytään lakimuutoksen keskeisiin kohtiin. Perimiskuluja koskeva osio keskittyy lähinnä asiamiespalveluja käyttävän velkojan näkökulmaan. Palstatilan rajallisuuden sekä luettavuuden intressissä on joitain vähäisempiä muutoksia jätetty artikkelista pois, samoin eräitä sivuviittauksia. Lisäksi näkökulma on rajattu koskemaan kuluttajasaatavien perintää yksityisoikeudellisten saatavien osalta. Julkisen sektorin saatavia käsitellään vain maininnoin.

Muutokset vapaaehtoiseen perintään ovat moninaiset. Muutoksista mainittakoon hyvää perintätapaa koskevaan 4§:ään lisätty velvoite vastuullisesta suhtautumisesta maksujärjestelyihin (viittauksineen Kuluttajansuojalakiin), velallisen tekemästä maksuvelvollisuuden kiistämisestä ja oikeudesta pyytää kuluttajasaatavan perinnän keskeyttämistä, velallisen tekemien suoritusten kohdistusjärjestyksestä sekä perimiskulujen määrästä.

Lakimuutoksen merkittävin vaikutus on jäänyt hämmästyttävän vähälle julkiselle huomiolle. Ammatimaisen perintätoiminnan harjoittajien ansaintalogiikka meni kerralla uusiksi tavalla, joka vaikuttaa myös näitä palveluja käyttävän velkojan asemaan. Uusittu sääntely on aiheuttanut palveluntarjoajille paineen uudistaa kiireellisesti markkinointia, hinnoittelua ja sopimusehtojaan. Velkojalta palvelujen ostajana – ja jatkossa myös maksajana –

muutos edellyttää tarkkuutta mm. siinä, minkälaisia palveluja jatkossa mahdollisesti ostetaan.

Kirjoituksen seuraavassa osassa (Luottolinkki 2/2014) käsitellään yrityssaatavien perintää.

Vastuullinen suhtautuminen maksujärjestelyihin (4§:n lisäys)

Vapaaehtoisen perinnän tavoitteena on saada velalliselta suoritus eräntyneeseen velkaan. Velkoja lähettää tavallisesti maksuistutuksen ja/ tai kontakti velallisen jollain muulla tavoin kuten puhelimitse. Tässä tilanteessa velallisen kanssa saatetaan neuvotella maksuajan pidentymisestä tai maksusuunnitelmasta. Kirjoittajalle on esitetty erään vuokranantajan kysymys: ”Tarkoittaako tämä periaate sitä että meidän on suostuttava 10 kuukauden maksuohjelmaan eräntyneistä vuokrista kun vuokralainen sitä vaatii?” Tapauksessa saatavan suuruus ja velallisen olosuhteet edellyttivät huomattavasti lyhyempää aikataulua. Lainkohtaa ei kuitenkaan ole säädetty velkojan vahingoksi. HE:n mukaan ”...velkojilla ei ole velvollisuutta suostua ehdotettuihin maksujärjestelyihin”.

Kyse on pikemminkin siitä, että velkojalta voidaan edellyttää ehkä hieman huolellisempaa velallisen tilanteen arviointia. Esimerkiksi kategorinen kieltäytyminen kaikista esitetyistä maksujärjestelyistä voi olla ristiriidassa hyvän perintätavan kanssa. Lähtökohtana tulee olla se, että jos velkoja voi sopia velallisen kanssa realistisesta ja järkevästä maksusuunnitelmasta ja velallinen korvaa perintälain mukaiset kulut sekä suorittaa mahdolliset korot, ei kieltäytymiseen pitäisi olla aihetta. Jos taas olosuhteet ovat sellaiset, että velallinen tosiasiaa voisi vaatia perinnän keskeyttämistä 4c§:ssä tarkoitetulla tavalla maksukyvyttömyyden takia, voidaan kysyä onko maksujärjestelyjen tekeminen edes velallisen itsensä intressissä.

Maksuvelvollisuuden kiistäminen (4b§)

Saatavan vapaaehtoista perintää ei saa jatkaa, jos velallinen tekee saatavan oikeellisuutta koskevan perustelun väitteen. Uutuutena perintälakiin kirjattu säännös on jo aiemminkin käytännössä ollut voimassa osana hyvää perintätapaa. Perintätoimet on vakiintuneesti keskeytetty kun velallinen on tehnyt asialliselta vaikuttaneen reklamaation. Tämä voi aiheuttaa hankalia rajanvetotilanteita. HE:n mukaan ”velallisen esittämille kiistämisen perusteille ei voida asettaa kovin korkeita vaatimuksia”. Tämä voi johtaa siihen, että velkoja joutuu ehkä pyytämään velalliselta tarkennusta kiistämisen perusteisiin. Jos velkoja arvioi kiistämisen ilmeisen aiheuttomaksi, ei vapaaehtoisen perinnän jatkamiselle ole lähtökohtaisesti estettä, mutta velallista tuli informoida siitä miksi velkoja pitää hänen esittämänsä perustetta asiaan vaikuttamattomana ja että perintää jatketaan. Lakivaliokunta arvioi miehitinnössään (LaVM 14/2012 vp), että oikeudenkäynnin kuluriski osaltaan ehkäisisi velallisten perusteettomia kiistämisiä. Näkemys saattaa olla osittain optimistinen, sillä osa velallisista on hyvin tietoisia siitä, että pääomaltaan pieniä saatavia ei yleisemminkään peritä oikeusteitse ns. summaarisessa menettelyssä kuluriskin takia. Saatavan riitauttaminen lisää molempien osapuolien kuluja olennaisesti ja on hyvin mahdollista, että velkojatalo mieluummin luopuu oikeudestaan vaikka kyseessä olisi ”voittojuttu”, koska jo mahdollisten tuomitusten oikeudenkäyntikulujen perinnän onnistuminen voi olla epävarmaa.

Jos saatava on riitautettu vain osittain, ei velallinen lähtökohtaisesti voi kieltäytyä riidattoman osan maksamisesta vaan vapaaehtoista perintää voidaan näiltä osin jatkaa. Julkisyhteisön suoraan ulosottokelpoista saatavaa (esim. terveyskeskusmaksu) voidaan tietysti edellytyksin jatkaa kiistämisestä huolimatta.

Oikeus pyytää kuluttajasaatavan perinnän keskeyttämistä (4c§)

Velallisella on oikeus saada velan vapaaehtoinen perintä keskeytettyä velkojalle tehtävällä kirjallisella pyynnöllä. Velallinen voi siten pyytää perinnän keskeyttämistä ja asian siirtämistä oikeudelliseen perintään. Pykälän keskeisenä tavoitteena on ehkäistä perintäkulujen turha kertyminen tilanteissa jossa velallinen on ilmeisen maksukyvytön ja kertyvät kulut vain pahentaisivat tämän tilannetta. Velkojan on hyvä tiedostaa, että pyyntö voi tulla jo heti vapaaehtoisen perinnän alettua maksu- muistutusvaiheessa, joten yrityksen oma saatavanhallinnan ohjeistus tulisi päivittää ajan tasalle po. tilanteiden käsittelyä varten.

Keskeytyspyyntö voisi johtaa velkojan kannalta täysin kohtuuttomaan tilanteeseen jatkuvissa velkasuhteissa (esim. huoneenvuokra, sekä sähkön ja kaukolämmön toimittamista koskevat sopimukset sekä erilaiset luotot) ja tämän vuoksi lakiin on otettu varaventiili; näissä tapauksissa keskeytyspyynnön voi esittää vasta kun saatava on kokonaisuudessaan erääntynyt (vuokrasuhde päättynyt, luotto eräännetty jne.).

Velallisen esittämän keskeytyspyynnön jälkeen voidaan saatavan vapaaehtoista perintää jatkaa mutta vaatimatta enempiä kuluja. Lakivaliokunnan lakiin tekemän lisäyksen jälkeen velkojan tai tämän asiamiehen on nimenomaisesti ilmoitettava velalliselle perintää jatkettaessa ettei kuluja vaadita keskeytyspyynnön jälkeiseltä ajalta.

Keskeytyspyynnön estämättä voidaan kuluja vaatia eräissä poikkeustapauksissa. Esimerkkinä mainittakoon saatavan vanhentumisen katkaisemiseksi tehtävät toimet.

Perintäkulujen korvaaminen (10§)

HE:n mukaan perintälain uudistuksen tavoitteena oli mm. estää "... kohtuuttoman suurten perimiskulujen perimisen velalliselta" sekä "hallitusohjelman mukaisesti puuttua vilpilliseen ja harhaanjohtavaan toimintaan liike-elämässä".

Perintäyhtiöt, sekä lakiasia- ja asianajotoimistot sekä jotkut taloushallinnon toimijat tarjoavat yrityksille ja julkisyhteisöille laaja-alaisia perintäpalveluja. Kyse on normaalia palveluliiketoiminnasta, jonka sisällä, kuten varmasti monilla muil-

lakin toimialoilla, käydään kovaa kilpailua asiakkaista ja markkina-osuuksista. Yritysten tavoitteena on tuottaa omistajilleen voittoa, mikä on markkinataloudessa hyväksytty lähtökohta.

Ennen lakiuudistusta voimassa olleen perintälain tulkinta merkitsi sopimusoikeuden näkökulmasta varsin poikkeavaa konstruktiota. Velkoja ja asiamies tekivät keskinäisen sopimuksen ja tämän jälkeen asiamies määritteli enemmän tai vähemmän itsenäisesti tästä sopimuksesta aiheutuvien kustannusten laskuttamisen kolmannelta osapuolelta, velalliselta. Tämä saattoi joissain tapauksissa johtaa niin velallisten kuin asianmukaisesti toimivien perintäyritystenkin kannalta kohtuuttomiin tilanteisiin.

Uusittu perintälaki merkitsee perustavanlaatuista muutosta entiseen oikeustilaan. Perintälain 10§:ssä säädetään perimiskulujen korvaamisesta. Uudistetussa pykälässä viitataan velallisen velvollisuuteen korvata perinnästä aiheutuneet kulut velkojalle siitä riippumatta onko tämä perinyt saatavaa itse ja/tai asiamiehen avustuksella. Tämä muutos asiamiehen käytön osalta on kiteytetty ytimikkäästi HE:ssä: "Velalliselta saa vaatia toimeksisaajan suorittamasta perinnästä aiheutuneina kuluina enintään sitä rahamäärää, jonka velkoja on sen ja toimeksisaajan välisen sopimuksen perusteella suorittanut tai velvollinen suorittamaan toimeksisaajalle."

Ääriesimerkkinä edellisen kohdan vaikutuksista voidaan käyttää tilanteita, joissa markkinoidaan maksutonta perintää. *Jos perintäpalvelu on myyty ns. nollahintaisena, ei velalliselta saa vaatia mitään perimiskuluja.* Kyseeseen voisi tulla korkeintaan jo muodostuneiden muistutus- kulujen perintä.

Jotkut velkojатаhot ovat suhtautuneet velalliselta vaadittavien kulujen tasoon vastuullisesti jo aiemmankin lain aikana. Ainakin eräiden julkisyhteisöjen julkisista tarjouspyyntöasiakirjoista havaitaan, että velkojat ovat perintäpalveluja hankkiessaan kilpailuttaneet myös asiamiehen velalliselta vaatimat perimiskulut. Tavoitteena on nimenomaan ollut sen varmistaminen, että velallisten kulurasitus olisi mahdollisimman kohtuullinen. Lakimuutoksen myötä tälle menettelylle ei enää ole tarvetta, koska asiamies ei voi vaatia



velalliselta mitään kuluja omaan lukuunsa.

Muutoksen merkitys voidaan yksinkertaistaen kiteyttää muutamaan pääkohtaan:

- velkoja ja tämän käyttämä asiamies tekevät palvelusopimuksen, jossa määritellään ulkoistetun perintäpalvelun hinnat
- tämä hinnasto määrittää myös ne kulut, joita velalliselta voidaan enintään vaatia
- lisäksi on huomioitava perintälain kuluttajaperinnän kulukatot ja sallittu maksullisten toimenpiteiden määrä, niitä ei voida sopimuksin ylittää
- sekä kohtuullisia perimiskuluja koskeva oikeuskäytäntö
- perintäyhtiö voi laskuttaa palveluistaan enemmän kuin lain enimmäismäärät, mutta tällöin erotus jää velkojan tappioksi

Lakimuutos merkitsee asiamiespalveluja käyttävälle velkojalle paljon pohdittavaa:

- ulkoistettu perintäpalvelu on aina maksullista
- asiamiestoiminta on jatkossa kuin mitä tahansa palveluliiketoimin-

taa, josta asiakas eli velkoja maksaa palvelusta

- velkojan kulut kasvavat väistämättä ja tilanne voi johtaa perinnän voimakkaaseen kaavamaisuuteen; haluaako yritys esim. maksaa asiamiehelle 50€ maksusuunnitelman laadinnasta kun on epävarmaa maksaaako velallinen sitä takaisin koskaan?
- omana työnä tekemisen ja ulkoistamisen väliset vertailulaskelmat täytyy päivittää
- kaikki entisen lain voimassa ollessa tehdyt perintäsopimukset täytyy todennäköisesti neuvotella uudelleen, tarve tullee nimenomaan palvelutarjoajien puolelta
- perintäyhtiöiden hinnastot muuttuvat, perintää saatetaan alkaa myydä palvelupaketteina joissa toimenpiteet on ennalta määritetty kiinteästi
- velkojan voi olla aiheellista varmistaa, ettei asiamies peri velalliselta ylimääräisiä kuluja

Velkojan on osaltaan oltava tarkkana, sillä tämä voi joutua puolivahingossa mukaan hankalaan tilanteeseen. Nykyaikanahan, hieman karrikoiden todettuna, suurimpia tappioita ei tehdä tuomioistuimissa vaan julkisuudessa. Tämän vuoksi yritykset valvovat yhä enemmän alihankkijoidensa toimintaa.

Suuren kuluttajakauppaa tekevän yrityksen yrityskuvan kannalta voi olla hyvin kiusallista tulla leimatuksi aiheettomien perimiskulujen perinnän takia. HE:ssä nimittäin todetaan, että: ”Jos velallinen riitauttaa toimeksisaajan suorittamaan perintään perustuvien perintäkulujen oikeellisuuden, *velkojalla on näyttövelvollisuus* siitä, että se tosiasiasa on suorittanut tai on velvollinen suorittamaan toimeksisaajalle sen rahamäärän, jota velalliselta vaaditaan perintäkuluina” (kursivointi tekijän). Velkojan asemaa tukaloitaisi myös se, että perintelain uudistetun 15§:n mukaan velkoja on suoraan vahingonkorvausvelvollinen

myös toimeksisaajan lain vastaisesta tai virheellisestä menettelystä, kun aiemmassa laissa toimeksisaaja oli itse ensisijaisesti vastuussa tekemisistään. Lisäksi pitää huomioida, että aiheettomien perimiskulujen vaatiminen velalliselta voi tulla myös arvioitavaksi Rikoslain 36 luvun säännösten (Petoksesta ja muusta epärehellisyydestä) näkökulmasta.

Lainsäätäjä on sivuuttanut ns. jälkipierinnän käytännössä kokonaan. Ainakin perintäalan suurimmat toimijat tarjoavat asiakkailleen luottotappioksi kirjattujen saatavien pitkäaikaista seuranta. Tämä tarkoittaa sitä, että asiamies perii saatavaa jopa aina sen vanhentumiseen tai täytäntöönpanokelpoisuuden päättymiseen saakka. Yritysten mainonnan perusteella kyse ei ole vain kaavamaisista ulosottokierroksista, vaan velallisia lähestytään paljon vapaaehtoisen perinnän keinoin kuten kirjeitse ja puhelimitse tavoitteena suoritus tai maksusuunnitelma kun velallisen olosuhteet ja maksukyky paranevat. Voidaan kysyä, olisiko vuosikausia kestäväään jälkipierintään ollut tarkoituksenmukaista mahdollistaa jonkinlaiset lisäkulujen perimismahdollisuudet.

On suuri kysymysmerkki, haluavatko velkojat maksaa mitään perimistoimenpiteistä, kun kyse on luottotappiosaatavasta ja lisäksi toimenpiteiden määrissä ja kulukatoissa on jo todennäköisesti saavutettu sallitut rajat eikä velkojalla ole realistisia mahdollisuuksia saada asiamiehelle maksamiaan palveluveloituksia koskaan takaisin. Luottotappiosaatavien perinnässä noudatetaan usein ns. provisioveloitusta. Villinä arvauksena voi olettaa, että asiamiehet nostavat palveluista perittäviä provisioprosentteja voimakkaasti jotta näiden oma toiminta olisi liiketaloudellisesti kannattavaa. Lisäksi voidaan arvailla, että saatavasalkkujen myynti perintäyhtiöille kasvaa. Näiden arvailujen paikkansapitävyys ja tulevaisuuden varaan.

Velallisen suoritusten kohdistaminen (11a§)

Kyseisen pykälän 2 momentin mukaan kuluttajaperinnässä varoja saa kohdentaa perintäkuluille ja niiden koroille vasta saatavan ja sen koron tultua suoritetuksi. Eroa ei ole siinä, tekeekö perintää velkoja itse vai asiamies.

Jatkossa velallisen tekemät suoritukset kohdistetaan perimiskuluille siis viimesijaisesti. Lakimuutos lisänee omalta osaltaan velkojan kulu-rasitusta, koska varsinkin asiamiestä käytettäessä on todennäköistä, että palveluntarjoaja laskuttaa palveluistaan esim. kerran kuukaudesta, kun taas perimiskulujen saamiseen voi äärimmillään mennä jopa vuosia. HE:ssä onkin nimenomaisesti todettu, että ”pykälä ei vaikuta siihen, milloin toimeksisaajalla on sen ja velkojan välisen sopimuksen perusteella oikeus saada velkojalta palkkiota perintätoimeksiannon hoitamisesta”.

Velkoja voi jatkossa joutua yhä useammin ratkaisemaan sen, haluaako tämä koron ja pääoman tultua suoritetuksi asiamiehen jatkavan perimiskulujen perintää velkojan nimissä vai luopuako vaatimuksesta kokonaan.

Tämä pykälä tuli voimaan vasta siirtymäajan jälkeen, 16.12.2013. Siirtymäajalla haluttiin antaa aikaa mm. rahoituslaitosten ja perintäyhtiöiden suurille järjestelmämuutoksille, joita uudesta sääntelystä aiheutui.

Kirjoittaja, varatuomari Petri Willman toimii lakimiehenä asianajotoimisto JuridiaBützow Oy:n palveluksessa. Yritys on yksi Suomen suurimpia asianajotoimistoja ja sen palveluksessa työskentelee noin 160 henkilöä Helsingissä, Hämeenlinnassa, Jyväskylässä, Tampereella ja Turussa. Petri Willman toimi Luottolinkin päätoimittajana vuosina 2000–2001.



Luottomiehet ry:n lakitoimikunta täydentää ryhmäänsä

Syyskokouksessa 2013 valittu viisihenkinen lakitoimikunta hakee lisää toimihenkilöitä.

Lakitoimikunnan rooli ja merkitys on yhdistyksemme toiminnassa erittäin tärkeä. Luottomiehet ry antaa mm. lausuntoja luottoalan lakialoitteisiin.

Mikäli sinulla on oikeustieteellinen koulutus ja olet kiinnostunut liittymään lakitoimikuntaan, ota rohkeasti yhteyttä puheenjohtaja Satu Mailaan: puh: 050 568 9820 (satu.maila@kesko.fi).



Ammattilaiset asialla.



KTC Finland Oy • PL 14, 00641 Helsinki • ☎ 020 721 8494 • www.ktcfinland.fi
Luotonvalvonta • Laskutus • Perintä • Lakiasiat • Jälkiperintä • Ulkomaan perintä • Saatavien osto

Maksuhäiriö- ja konkurssikehitys 2008–2013

AINEISTO: SUOMEN ASIAKASTIETO

Maksuhäiriöisten kuluttajien määrä lähenee laman jälkeistä ennätystä

8,3 prosentilla suomalaisista aikuisista on maksuhäiriömerkintöjä. Valtaosalla heistä ongelmat ovat akuutteja, sillä viimeisin häiriö on rekisteröity vuoden sisällä.

Vuonna 2013 Suomen Asiakastieto Oy rekisteröi 252 000 kuluttajalle yhteensä ennätyselliset 1,8 miljoonaa maksuhäiriömerkintää. Merkin-
töjen taustalla ovat mm. taantuman heikentämä työllisyys ja se, että yhä useampi kuluttaja on velkaantunut monelle luotonmyöntäjälle, jolloin kokonaisvelka on kasvanut liian suureksi.

Maksuhäiriöisten henkilöiden kokonaismäärä kasvoi vuodessa 14 000:llä ja on nyt jo 360 000. Heistä valtaosalla uusimmat häiriömerkinnät ovat vuodelta 2013, mikä kertoo siitä, että he ovat tälläkin hetkellä käytännössä ylivelkaantuneita. Keskimäärin jokaisella rekisteröidyllä kuluttajalla on jo 16 merkintää, mutta määrä vaihtelee yhdestä useisiin satoihin.

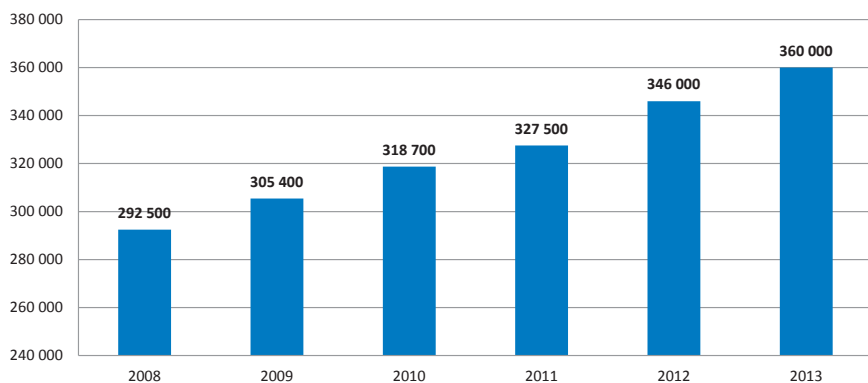
”Enimmillään maksuhäiriöisiä henkilöitä on ollut vuonna 1997 noin 368 000. Silloisilla maksuhäiriömerkintöjen tallennusajoilla olisi tuo luku todennäköisesti nyt jo rikkoutunut”, pohtii liiketoimintajohtaja Jouni Muhonen Suomen Asiakastieto Oy:stä.

Maksuhäiriöisten henkilöiden lisäksi Asiakastiedon rekisterissä on noin 50 000 henkilöä, joille on määrätty edunvalvoja tai jotka ovat ottaneet Oma luottokielto -turvamerkin-
nän luottotietojensa suojaksi.

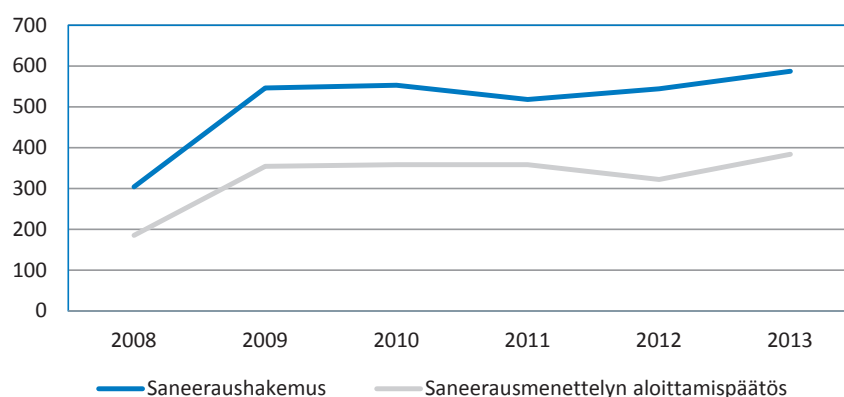
MAKSUHÄIRIÖISET KULUTTAJAT 2008-2013

*Enimmillään 368 000 vuonna 1997

Lähde: Suomen Asiakastieto Oy

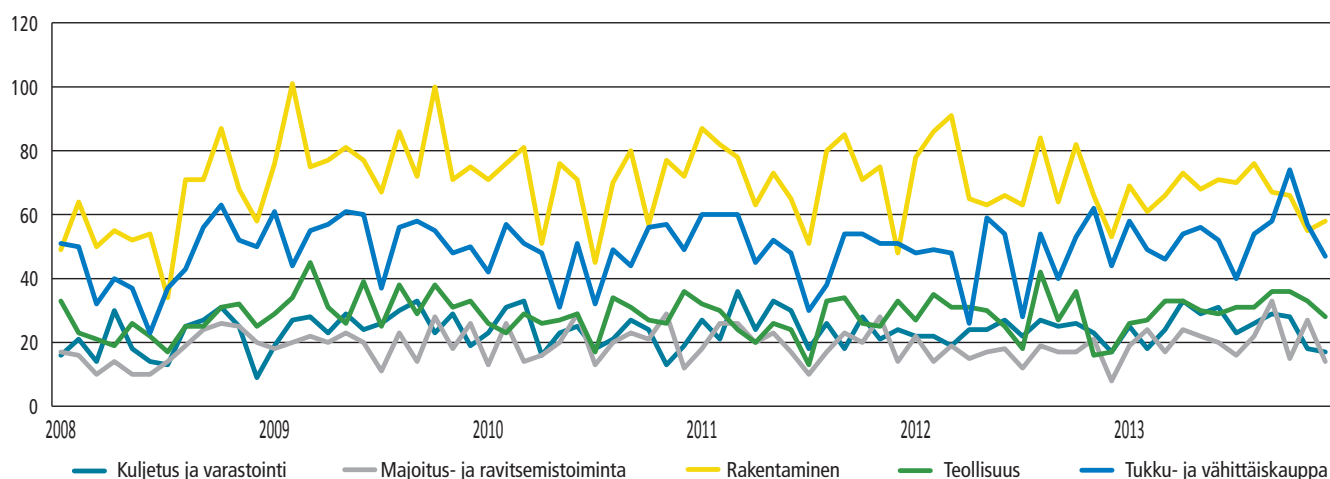


Suomen Asiakastieto Oy: yrityssaneeraukset



Tammi – joulukuussa 2013 pantiin vireille 571 yrityssaneerausta. Henkilökunnan määrä yrityssaneeraukseen haetuissa yrityksissä oli 6770 henkilöä.

Suomen Asiakastieto Oy: Konkurssiin haetut yritykset kukaustittain



Velkomustuomioiden kasvu hidastui uusilla riskienhallintavälineillä

Uusista maksuvaikeuksista kertovien velkomustuomioiden määrä kasvoi edelleen ja niitä rekisteröitiin yhteensä 347 500 (+2,7%). Näistä merkinnoista valtaosa johtuu pienehköistä kertaluotoista. Velkomustuomioiden kovinta kasvua on Asiakastiedon arvion mukaan erityisesti kulutusluototöähäiriöiden osalta leikannut lainsäädännön tarkentaminen, mutta myös luotonmyöntäjien käytössä olevat riskienhallintavälineet ovat parantuneet.

”Jotta luottopäätösten tasoa saataisiin entisestään parannettua, pitäisi luotonmyöntäjien pystyä myös hyödyntämään hakijoiden julkisia verotietoja. Tästä hyötyisi niin yritykset, luottoa hakevat henkilöt kuin yhteiskuntakin”, Muhonen huomioi.



Jouni Muhonen

50 suurinta konkurssiin asetettua yritystä 2013

Virallinen nimi	LV milj. €	Henkilö- kunta	Toimiala
1 Tiimari Retail Oy	59,9	500-999 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
2 Uudenmaan Kuljetus Oy	44,6	10-19 henkeä	Kuljetus ja varastointi
3 Quattrorakennus Oy	39,3	50-99 henkeä	Rakentaminen
4 Lahden Autokori Oy	37,6	100-249 henkeä	Teollisuus
5 Quattrogemini Oy	23,2	20-49 henkeä	Rakentaminen
6 Myllylahon Saha Oy	18,5	10-19 henkeä	Teollisuus
7 Quattroproject Oy	16,3	0-4 henkeä	Rakentaminen
8 Ruusutarhat Kukatukku Oy	11,6	20-49 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
9 Arktos Group Ltd Oy	8,6	50-99 henkeä	Muut
10 Dius Oy	8,4	20-49 henkeä	Rakentaminen
11 Martek-Sapientia Oy	8,4	20-49 henkeä	Teollisuus
12 Oy Kuljetus Thylin-Transport Ab	8,2	50-99 henkeä	Kuljetus ja varastointi
13 Max Capital Oy	8,0	0-4 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
14 Los Oy	7,9	10-19 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
15 Fenet Oy	7,6	10-19 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
16 Comuf Senior Oy	7,4	20-49 henkeä	Kuljetus ja varastointi
17 Neapo Oy	7,2	10-19 henkeä	Teollisuus
18 LVI-Helin Oy	6,9	50-99 henkeä	Rakentaminen
19 Firotec Oy	6,0	20-49 henkeä	Teollisuus
20 Huoltoverkko Oy	6,0	20-49 henkeä	Muut
21 Sisäsuomi Oy	5,6	50-99 henkeä	Teollisuus
22 Rakla Finland Oy	5,5	20-49 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
23 Stella Stevedorica Oy Ltd	5,4	100-249 henkeä	Kuljetus ja varastointi
24 Finnish Sheet Metal Machinery Oy	5,2	10-19 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
25 Octagon Telecom Oy	5,2	20-49 henkeä	Informaatio ja viestintä
26 Kitee Ski Oy	4,9	20-49 henkeä	Teollisuus
27 Kustavin Puu Oy	4,7	20-49 henkeä	Teollisuus
28 Turun Tasokaivuu Oy	4,7	20-49 henkeä	Rakentaminen
29 Keski-Suomen Rakennuslinja Oy	4,4	20-49 henkeä	Rakentaminen
30 Mikkelin Ravintolatoimi Oy	4,3	20-49 henkeä	Majoitus ja ravitseminen
31 Soklex Oy	4,3	5-9 henkeä	Teollisuus
32 Entisointi Pulla Oy	4,2	20-49 henkeä	Rakentaminen
33 Hämeenkyrön Autohuolto ja Korjaamo Oy	4,2	10-19 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
34 Commonplan Oy	4,2	10-19 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
35 SC Nordic Oy	4,1	5-9 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
36 Avire-Kuntoutus Oy	3,9	20-49 henkeä	Muut
37 Ecomp Oy	3,9	20-49 henkeä	Tukku- ja vähittäiskauppa
38 Juvan Luomu Oy	3,8	0-4 henkeä	Teollisuus
39 Kuusamon Kuljetus Oy	3,4	20-49 henkeä	Kuljetus ja varastointi
40 Dicame Oy	3,4	0-4 henkeä	Informaatio ja viestintä
41 Turengin Arvotyö Oy	3,4	20-49 henkeä	Rakentaminen
42 Tasoite ja Maalaus Mankinen Oy	3,4	10-19 henkeä	Rakentaminen
43 Allatum Oy	3,2	20-49 henkeä	Teollisuus
44 Hotelli Silver RPV Oy	3,2	20-49 henkeä	Majoitus ja ravitseminen
45 European Batteries Oy	3,2	20-49 henkeä	Teollisuus
46 Plastilon Oy	3,1	10-19 henkeä	Teollisuus
47 Fresh Outdoor Oy	3,1	10-19 henkeä	Muut
48 Stratum Oy	3,1	20-49 henkeä	Teollisuus
49 Rakennus Takaharju Oy	3,1	10-19 henkeä	Rakentaminen
50 Rakennusliike A. Anttila Oy	3,0	0-4 henkeä	Rakentaminen

Ilmiannetaan...

Ihmiset ei tykkää ilmiantajista eikä varsinkaan jos yhteiskunta tekee ilmiantojärjestelmän, Stasi-han me muistetaan. Suomessa on onneks vähän toinen meininki ja tietosuoja myös.

Annas olla, meille on hiipimässä pitkin askelin ilmiantojärjestelmä. Esimerkiksi työtovereita kehoitetaan ja painostetaan ilmiantaan heti oitis jos huomaa jonkun työpaikalla olevan arvatenkin krapulassa, humalassa tai jotenkin muuten vain hymyilee vaikka normaalisti naama on elefantin osan näkönen.

Sitten pikatuomioistuini eli joku päällikkö panettaa ilmiannetun tutkimuksiin ja siihen mennessä todisteet on haihtuneet, jos ylipäätään semmosia on ollut. Mä ymmärrän, jos työ vaatii alinomasta yletöntä varovaisuutta kuten auton ratissa tai lentokoneen puikoissa tms., mutta normaali konttorissa kuten luotonvalvonnassa täytyy olla melko tuitterissa ettei työ sujuisi. Vaikeat asiat voi siirtää huomiseksi, silloin vaan tehdään ahkerammalla vauhdilla eikä siitä firmalle koidu harmia. Toki on eri asia jos alvariinsa tekee heikkoja päiviä, muttei satunnaisista pitäis rankaista.

Huomasin aikoinaan, että karhuuminen oli vaikeeta hauskassa seurassa vietetyn myöhäisillan jälkeen, tahtoo velalliset saada muutaman päivän lisää maksuaikaa, mutta luottopäätöksistä ei monta tarvinnut huomiseksi lykätä.

Kauhee riesa syntyy varmasti ilmiannoista, työilmapiiiri yksilön ja porukan kesken turmeltuu ja ilmiannettu syyllisenä tai syyttömänä ottaa sairaslomaa enemmän kun yhden hikisen päivän. Jos alkoholisyys on aiheellinen, niin harvakseltaan ryyppääväkin julistetaan alkoholistiksi ja pannaan pakolla hoitoon. Näin varmistetaan, että uhri itekin uskoo olevansa alkoholisti ja kohtsilään varmaan onkin.

Muutamia kertoja 60-luvun lopulla kävelin aamulla bussipysäkillä eikä tie oikein pysynyt suorassa. Ei siitä työpaikalla mitään kommenttia tullu vaikka asiakkaat tiskin toisella puolella varmaan näki pienen sinisen liekin tulevan mun suusta. Jos silloin olis ollu ilmiantosysteemi ja hoidot ja kaikki niin mun työura olis varmaan jäänyt pariin vuoteen ja yhteiskunta olis saanut elättää mua helekutin kauan.

Kun rouvan ja mun tyttäret oli hädin tuskin kouluikäisiä, niin niiden kintuissa ja ruumiissa oli yleensä paljon eri-ikäisiä mustelmia. Onneks siihen aikaan kouluterveydenhoitajat ei tehneet ilmiantoja. Me oltais vanhempina jouduttu kamaaliin kuulusteluihin ja syytösten uhreiks. Oikeesti lapsoset harrastivat judoa ja siinä pelissä lihaa kyllä kuritetaan.

Viime vuonna ymmärtääkseni tarhaikäisten penskojen vanhemmille annetaan täytettäväks lomake, jossa udellaan monenmoisia yksityisasiota perheen elämästä. Semmosen pumaskan pohjalta on helpompaa lähteä ilmiantamaan kaikenlaisia jännittäviä ja niljakkaita asioita. Näyttöä ei tarvitse olla, epäily eli mielikuvitus riittää ilmiantamiseen. Mun käsittääkseni muutenkin tarha- ja koulu ihmisillä on lain käskemä velvollisuus ilmiantojen tekoon. Sit nää ihmiset pelkää, et ne hirtetään jos niiltä jää huomaamatta joku juttu jota ne ei ymmärtänytkään ilmiantaa.

Vanhat ukot kuulemma aina narisee, niin mäkin ja siks jatkan tietosuojasta. Se on kanssa yks sanonko mä mihin piirretty viiva. Tulin kotiin, sehän on ihan normaalia, ja rouva oli eteisessä vastassa. Just kun mä avasin suuni ja vedin happy kertookseni jotakin lystikästä niin rouva luki sen mun pään sisästä ja sano ite sen jutun. Eikä ollu edes eka kerta. Ei niin sais tehdä, eihän toisen postiakaan saa kurkkia. Ens kerrallahan mulla voi olla joku tuhma ajatus aivossa ja rouva näkis sen. Että siis kelle mä vois ilmiantaa rouvan tietosuojan rikkomisesta?

Kasveista ihmiset innostuu myös ilmiantaan poliisille. Jos muutama poikarassu kasvattaa kah-ta pahan kukkaa kerrostalon katolla, niin sinne säntää poliisi ja yhteiskunnan uhraus on suuri, partion kustannukset, bensa, viranomaisprosessi ynnä muuta. Tuonkin tarmon vois mieluummin kohdistaa vaikka kadulla lumpustaviin väkivalta-hampuuseihin.

Kun kerran ilmiantamisesta ollaan tekemässä maan tapa, niin minkäslaisten asioiden ilmiantamiseen mun kannattas ryhtyä ja saisinks mä siitä innostuksen lisäksi jotain rahaa vaikka?

Ratman

Keuen kyästä? -palsta oikea vastaus:

Kirjoittaja on Pertti Nykänen, joka toimi Luottolinkin päätoimittajana vuosina 1991–1993.

Siteeraus on poimittu Linkistä uro 2/2003, sivu 6.

TALVILOMAFOTOKISA

*Luottolinkki julistaa kaikille Luottomiehille
avoimen talvilomafotokisan.*

*Toivomme valokuvia jäsentemme talvisista aktiviteeteista
urheilun, penkkiurheilun tai muun mukavan talviliikunnan suhteen.*

*Luottolinkin toimitusneuvosto valitsee toivottavasti suurilukuisesta
kuvakavalkadista hauskimman, hölmöimmän tai taiteellisimman
kuvan, jonka ottaja palkitaan yllätyspalkinnolla.*

Luottolinkki julkaisee valitsemansa kuvat lehdessä 2/2014.

*Huom: enintään kaksi valokuvaa/ lähettäjä. Halutessasi voit otsikoida
kuvan ja mainita tietysti kuvaajan nimen.*

*Toimitusosoite anne.bjork@kontino.fi.
Viimeinen toimituspäivä kuville 23.3.2014.*



Esimerkkifoto hölmöstä kuvasta

Mediatiedot 2014

Julkaisija
Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus
Päätoimittaja:
Puhelin:
e-mail:

Olli-Pekka Pitkäjärvi
050 540 0316
olli-pekka.pitkajarvi@scania.fi

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

Aineistotiedustelut:

Salomon Pajunen
Multiprint Oy
040 544 3022
salomon.pajunen@multiprint.fi
kirsi.niemi@multiprint.fi

Aineisto-osoitte:**Ilmoitushinnat**

Ilmoituskoko 4-värinen
Keskiaukeama 1350 €
Takakansi* + s.2. á 940 €
1/1 muut sivut 790 €
1/2 sivu 590 €
1/4 sivu 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

Reklamaatiot

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

Ilmoitusten peruuttaminen:

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

Ilmestymispäivät

Nro		
2/2014	Aineisto 3.4.	ilmestyy 25.4.
3/2014	Aineisto 26.8.	ilmestyy 18.9.
4/2014	Aineisto 19.11.	ilmestyy 10.12.

ISSN-L 1457-7909

ISSN 1457-7909 (Painettu)

ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

ARVOT OVAT TOIMINTAMME PERUSTA

AUTAMME IHMISIÄ

Autamme ihmisiä, on sitten kyseessä työtoveri tai asiakkaamme. Positiivisia ratkaisuja löytämällä voimme luoda kaikille osapuolille jotakin arvokasta.

LYHYESTI

Joulukuun työttömyysaste 7,9 prosenttia

Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen mukaan työttömiä oli vuoden 2013 joulukuussa 205 000, mikä oli 26 000 enemmän kuin vuosi sitten. Työttömyysaste oli 7,9 prosenttia, kun se edellisvuoden joulukuussa oli 6,9 prosenttia. Työllisiä oli lähes saman verran kuin edellisvuoden joulukuussa. Neljänellä vuosineljänneksellä (loka-joulukuussa) työttömyysaste oli 7,7 prosenttia, mikä oli 0,7 prosenttiyksikköä suurempi kuin vuoden 2012 vastaavalla ajanjaksolla. Vuoden 2013 työttömyysaste oli 8,2 prosenttia, kun se vuonna 2012 oli 7,7 prosenttia.

• • • • •

Syntyneiden määrä laskenut kolmena vuonna peräkkäin

Tilastokeskuksen ennakkotietojen mukaan Suomessa syntyi 58 120 lasta vuonna 2013. Syntyneiden määrä laski kolmatta vuotta peräkkäin. Muuttovoitto ulkomailta on yhä suurempi tekijä väestön määrän kasvussa, sillä jo 71 prosenttia väestönkasvusta oli muuttovoittoa. Vuonna 2013 maamme väkiluku kasvoi 23 940 henkeä, mikä on 1 470 henkeä vähemmän kuin vuonna 2012. Ennakkoväkiluku vuoden 2013 lopussa oli 5 450 614.

• • • • •

Osakeasuntojen hinnat laskivat joulukuussa

Tilastokeskuksen ennakkotietojen mukaan vanhojen kerros- ja rivitaloasuntojen hinnat koko maassa laskivat 1,3 prosenttia marraskuusta joulukuuhun. Pääkaupunkiseudulla hinnat laskivat 1,0 prosenttia ja muualla Suomessa 1,6 prosenttia. Edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna hinnat nousivat koko maassa 0,7 prosenttia. Pääkaupunkiseudulla hinnat nousivat 2,3 prosenttia edellisvuodesta, kun taas muualla Suomessa hinnat laskivat 0,5 prosenttia.

• • • • •

Kivihiilen kulutus kasvoi 34 prosenttia vuonna 2013

Kivihiilen kulutus kasvoi 34 prosenttia vuonna 2013 edellisvuodesta Tilastokeskuksen ennakkotiedon mukaan. Kivihiiltä käytettiin sähkön- ja

lämmöntuotannon polttoaineena yhteensä 4,5 miljoonaa tonnia, mikä vastaa energiasisällöltään yli 114 PJ (petajoulea). Kivihiilen käyttö kasvoi erityisesti kolmannella vuosineljänneksellä. Sähkön erillistuotantolaitoksissa kivihiilen kulutus lähes kolminkertaistui vuotta aiemmasta, joissa käytettiin kivihiiltä noin 1,3 miljoonaa tonnia. Kivihiilivarastot olivat noin 3,3 miljoonaa tonnia joulukuun lopussa 2013 eli 18 prosenttia pienemmät kuin vuotta aiemmin.

• • • • •

Uusien yritysten perustaminen nihkeää

Tilastokeskuksen mukaan aloittaneiden yritysten määrä väheni 5,2 prosenttia vuoden 2013 kolmannella neljänneksellä edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Toimialakohtaisesti eniten yrityksiä aloitti kaupan toimialalla ja maakuntakohtaisesti Uudellamaalla. Lopettaneiden yritysten määrä lisääntyi 5,8 prosenttia vuoden 2013 toisella neljänneksellä edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Yrityksiä lopetti eniten toimialakohtaisesti kaupan toimialalla ja maakuntakohtaisesti Uudellamaalla.

• • • • •

Taksiliikenteen kustannukset nousivat joulukuussa 1,8 prosenttia

Tilastokeskuksen mukaan taksiliikenteen kustannukset nousivat 1,8 prosenttia vuoden 2012 joulukuusta vuoden 2013 joulukuuhun. Invataksiliikenteen kustannukset kohosivat 1,7 prosenttia ja sairaankuljetusliikenteen kustannukset 4,4 prosenttia vuodessa.

Kuorma-autoliikenteen kustannukset nousivat joulukuussa 1,1 prosenttia

Tilastokeskuksen mukaan ammattimaisen kuorma-autoliikenteen kustannukset nousivat 1,1 prosenttia vuoden 2012 joulukuusta vuoden 2013 joulukuuhun. Pakettiautojen ja kevyiden kuorma-autojen kustannukset nousivat 1,8 prosenttia, keskiraskaiden ja raskaiden kuorma-autojen 1,5 prosenttia ja perävaunuyhdistelmien 0,9 prosenttia.

• • • • •

Petosten ja maksuvälinepetosten määrä lisääntyi vuonna 2013

Petosten (petos, lievä petos, törkeä petos) määrä on 2000-luvulla kasvanut huomattavasti. Vuonna 2013 petoksia tuli ilmi 22 800, mikä on 9 prosenttia edellisvuotta enemmän. 2000-luvulla petoksia on ollut vuodessa keskimäärin 15 000. Törkeitä petoksia ilmituli vuoden 2013 aikana 1 100, mikä on 6 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna.

Maksuvälinepetoksia tuli vuoden 2013 aikana ilmi 7 600, mikä on 1 400 tapusta (22 prosenttia) enemmän kuin edellisvuonna. Törkeitä maksuvälinepetoksia tuli ilmi 121, mikä on 9 tapusta vähemmän kuin edellisvuonna. Maksuvälinepetoksia on 2000-luvulla ollut tammi-joulukuussa keskimäärin 4 100.

• • • • •

Kuluttajien näkemykset yleisestä taloudesta kohentuivat

Kuluttajien luottamusindikaattori oli tammikuussa 9,9, kun se joulukuussa oli 7,2 ja marraskuussa 6,4. Luottamus talouteen oli tammikuussa vahvempi kuin vuosi sitten (4,5), mutta edelleen hieman heikompi kuin pitkällä ajalla keskimäärin (12,2). Tiedot perustuvat Tilastokeskuksen kuluttajabarometriin, jota varten haastateltiin 2. – 20. tammikuuta 1 322 Suomessa asuvaa henkilöä.

• • • • •

Yrityssaneerauksien määrä kasvoi 10,9 prosenttia vuonna 2013

Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi-joulukuussa 2013 pantiin viireille 571 yrityssaneerausta, mikä on 56 yrityssaneerausta (10,9 prosenttia) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä yrityssaneeraukseen haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 6 770, mikä on 1 580 henkilöä (30,4 prosenttia) enemmän kuin edellisvuonna.

• • • • •

Mitä osaavampi perintä, sitä tyytyväisempi maksaja.

Älä menetä asiakasta satunnaisten maksuviivästyksen vuoksi.



OK Perintä on vastuullinen perintäyhtiö, joka hallitsee hienotunteisen ja tehokkaan perinnän. Toimintatapamme tarjoaa tavallista paremman perintätuloksen lisäksi tyytyväisemmät asiakkaat.

KATSO MITEN SE ONNISTUU ► WWW.OKPERINTA.FI



PERINTÄ - INDRIVNING