

Luottolinikki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4/2014



**Julkistamistilaisuus
ja kirja-arvio**



**Luotonhallintaa
VAPO-konsernissa**



Syyskokous ja sääntöuudistus



**Luottovakuutus turvaa
saatavasi**



Laivaseminaari



Viivan alle ei jää numeroita. Sinne jää *rahaa*.

Haluatko enemmän kannattavia asiakkaita, jotka tekevät isompia keskiostoksia? Vai oletko ennemminkin kiinnostunut rahankierron nopeuttamisesta, vuolaammasta kassavirrasta ja luottotappioiden pienentämisestä? Kiinnostaako kustannustehokkuus ja pääomien sekä resurssien vapautuminen liiketoimintaan? Vai sykkiikö sydämesi asiakaspalvelun parantamiselle ja asiakastyytyväisyyden kasvattamiselle?

Ota yhteyttä

- myynti.fi@lindorff.com
- puh. 010 2700 700
- www.lindorff.fi

Kyse on sinun rahoistasi

LINDORFF

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 Pitkajarvi
Puh: 050 540 0316
olli-pekka.pitkajarvi@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
Marika 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
PI 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
Hallituspalsta.....	4
Tapahtumakalenteri	4
Lakitoimikunnan palsta.....	5
Luottotukinnon suorittaneet	6
Yhdistyksen syyskokous 13.11.2014	7
Vuoden Luottomies 2014	8
Risto Suviala: Velkaorjuudesta hyvään perintätapaan	10
Luotonhallintaa VAPo-konsernissa	12
Kenen kynästä?.....	13
Luottomiesten laivaseminaari	14
Toimitusneuvosto haastattelee ja havainnoi	19
In memoriam – Sirkka Vallas.....	20
Kirja-arvio	21
Luottovakuutus turvaa saatavasi	22
Lyhyesti	24
Uusia jäseniä.....	26
Mediatiedot	27

PÄÄKIRJOITUS

Kruunu hakkaa euron?

Valtakunnan päälehti otsikoi peräkkäisinä päivinä marraskuussa hyvin erilaisista asuntolaino-ongelmista Suomessa ja Ruotsissa. Suomessa on heitetty ilmaan asuntolainojen lyhennysvapausidea laman nujertamiseksi. Jos kaikista suomalaisista asuntolainoista maksettaisiin vuoden ajan vain korot, se tarkoittaisi jopa 13 miljardin euron mahdollisuutta lisäkuluttamiseen ja siten elvytykseen. Tosin jos tällainen teoreettinen tilanne toteutuisi, jää vielä arvelujen varaan kuinka paljon tästä jättipotista jäisi lintukotoomme ja kuinka paljon ohjautuisi ulkomaan matkoihin ja muiden ulkomaan talouksien pirstusruiskeeksi. Vai menisivätkö ylimääräiset rahat autonvaihtoihin, kinkunnostukseen, kotimaan lomailuun ja muihin palveluihin?



Läntisessä naapurimaassamme Ruotsissa asuntojen hinnat ovat viime vuosina kallistuneet selvästi. Ennätysalhaiset korot ja asutopula ovat vauhdittaneet hintojen nousua jopa niin, että ansiotuloihin suhteutettu velka-aste on noin 170 prosenttia kun Suomen vastaava luku on 120 prosenttia. Näin voimakas velkaantumisen halutaan laittaa nyt kuriin asuntolainojen lyhennyspakolla, ilmoitti paikallinen finanssivalvonta. Kotitalouksien velkaantumisen osaltaan huolissaan. Tosin lyhentämiseen on varaakin, ainakin kun katsomme tilannetta sinivalkoisten silmälasien läpi. Ruotsissa asuntolainojen lyhennysajat ovat olleet tyypillisesti noin 140 vuotta. On esimerkiksi ollut aivan normaalia, että ensimmäiset viisi vuotta ovat lainan alussa aina lyhennysvapaita. Korkotaso on kuitenkin ennätysmatala kuten Suomessakin, laskipa Ruotsin keskuspankki marraskuussa ohjaukskorkonsa nolnaan asti. Ruotsissa pelätäänkin nyt, että asuntointojen mahdollisesti romahtaessa voisi hidas lyhennystahti aiheuttaa lumipalloehtin ja isoja ongelmia kotitalouksille ja koko kansakunnalle. Toisaalta kun vertaillaan finanssikriisin jälkeisiä kansantalouksien kehitystä, on melkein hämmästyttävää, kuinka eri suuntiin monet tilastokäppyrät osoittavat. Siis tietysti Ruotsin eduksi. Ja kaukana ovat nekin päivät, kun naureskelimme Astrid Lindgrenin yli 100 prosentin veroasteelle. Ruotsin veroaste on nykyisin kilpailukykyisempi ja alemmalla tasolla kuin meillä. Keskituloinen maksaa Suomessa veroja noin 3 000 euroa enemmän vuodessa kuin Ruotsissa, kertoo kansainvälinen palkkaverovertailu 2014. Ero vain kasvaa tulotason nousun myötä.

Yli ei kuitenkaan ole syytä täysin luovuttaa, vaikka viimeinen jääkiekkomaatottelukin päättyi marraskuussa Hartwall-Areenalla Ruotsin 0–4 voittoon. Kansainvälinen PISA-tutkimus antaa meille lohtua ja tulevaisuudensuokoa. PISAssahan arvioidaan lukutaitoa sekä matematiikan ja luonnontieteiden osaamista ja lisäksi on tutkimuskerroittain vaihtuvia alueita. Viimeinen julkaistu PISA-tutkimus kertoo Suomen sijoituksen olevan edelleen kärkipäässä, nyt kolmantena heti Korean ja Japanin jälkeen. Ruotsi oli sen sijaan tipahtanut sijalta 22 sijalle 28. Vaikka Ruotsissa hieman kritisoidaankin vajavaista testiä, joka lähinnä keskittyy kolmeen testialueeseen, tunnustetaan siltäkin tulos kelvolliseksi kertomaan 15-vuotiaan nuoren valmiuksista kohdata tulevaisuutensa.

Luottolinkin toimitusneuvoston puolesta toivotan kaikille lukijoillemme oikein hyvää ja rauhallista joulun aikaa perheidenne ja läheistenne parissa. Toivottavasti kohtaamme myös vuonna 2015.

*Olli-Pekka Pitkajarvi
päätoimittaja*

Yhdistyksen vetovoima lepää jäsenissä

Millä yhdistystä myydään? Miten vapaa-ajan ammatillista osallistumista markkinoidaan? Väitän, että tämä onnistuu vain ihmisten kautta, nykyisten jäsenten avulla. Sama pätee enenevässä määrin markkinointiviestintään yleensäkin: kun yleisöt muuttuvat kriittisemmiksi viesteille, henkilökohtaisen suosittelun merkitys korostuu.

Tästä samasta lähtökohdasta myös Luottomiehissä on vähitellen ryhdytty rakentamaan viestinnän tuella helpommin lähestyttävää ilmapiiriä, joka vetää puoleensa osallistumista. Sen sijasta, että pyrkisimme tavoittelemaan ulkopuolisia kohderyhmiä ja uusia jäseniä, pyrimme yhä paremmin vastaamaan nykyisten jäsentemme toiveisiin ja odotuksiin. Uskomme, että vain palvelemalla jäsenistöä mahdollisimman hyvin, heistä tulee myöedistes suosittelijoita.

Odotuksiin vastaamista ja päivitystä

Viime vuonna toteutettuun laajaan jäsenkyselyyn vastanneista yhdeksän kymmenestä toivoi sähköpostitiedotusta. Kuten ainakin osa teistä on todennut, olemme kevästä alkaen käyttäneet sähköistä uutiskirjettä yhdistyksen viestinnässä. Jos kuulet nyt uutiskirjeestä ensimmäistä kertaa, ja toivot jatkossa saavasi uutiskirjeen, päivitäthän sähköpostiosoitteesi luottomihet.fi:n palautelomakkeen kautta. Sähköinen uutiskirje lähete-

tään perinteisen ja edelleen ensisijaisen viestintäkanavan, Luottolinkki-lehtien ilmestymisten välissä. Sen tarkoitus on muistuttaa jäseniä ajankohtaisista tapahtumista, mahdollistaa vuorovaikutus ja osallistuminen mm. kyselyillä, ja tuoda yhdistyksen toimintaa tutummaksi jäsenille, joita lehti ei jostakin syystä tavoita.

Myös nettisivustomme tulee ensi vuoden aikana uudistumaan. Suurta mullistusta ei kuitenkaan ole luvassa: tarkoituksena on ensimmäisessä vaiheessa uusia sivuston tekninen alusta, jonka myötä toiminnallisuudet paranevat. Myöhemmässä vaiheessa kehitämme kotisivujen sisältöä.

Mistään radikaalista murroksesta ei ole muutoinkaan kyse, pikemminkin päivityksistä, joilla helpotetaan jäsenten osallistumista.

Viime vuoden kyselyssä jäsenet toivoivat pienimuotoisempia tapahtumia ja koulutuksia, joihin osallistuminen olisi mutkatonta. Paraikaa koulutustoimikunnan kyselyssä kerätään toiveita perinteisen syysseminaarin rinnalle tai sen sijaan järjestettävään koulutustoimintaan. Näitä toiveita on erittäin tärkeä kuulla, ja pyrkiä tarjoamaan sellaisia kohtaamispaikkoja, jotka vetävät puoleensa myös uusia, 80-luvulla syntyneitä jäseniä. Uudet kohtaamispaikat voisivat olla webinaareja, aamupäiväkoulutuksia, vapaamuotoisia after work -treffejä tai sosiaalisen median ryhmiä – ja kaikkea tältä väliltä. Ja voisipa jo



nyt luvata, että tulemme hyödyntämään ainakin LinkedIn-yhteisöä lähitulevaisuudessa tavalla tai toisella.

Suosittelko sinä Luottomiehiä?

Minä suosittelen jäsenyyttä kaikille niille kollegoilleni, jotka hakkaavat konetta toimistolla, mutta joilla on halua ja kiinnostusta hahmottaa työnsä toimintakenttää eri toimijoihin tutustumalla ja ihmisistä tykkäämällä.

Eli loppuun kysymys haasteeksi: Suositteletko sinä Luottomiehet ry:tä kollegalle?

Anne Koivuniemi
anne.koivuniemi@lindorff.com

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2015

Luottolinkki 1/2015, aineisto 29.1., ilmestyy 19.2.

Oikeusministeriö valmistele maksuehtolain muuttamista

Oikeusministeriössä valmistellaan ehdotusta kaupallisten sopimusten maksuehdoista annetun lain muuttamisesta siten, että maksuaika elinkeinonharjoittajien välisissä saatavissa saa ylittää 30 päivää vain, jos siitä on nimenomaisesti sovittu. Nykyisin vastaava aikaraja on 60 päivää. Maksuehtolaki ei koske kuluttajia. Oikeusministeriön tarkoituksena on valmistella asiaa koskeva hallituksen esitys siten, että se voidaan saattaa viimeistään kevään 2015 eduskunta-vaaleissa valittavan eduskunnan käsiteltäväksi.

Alun perin ehdotuksen maksuehtolain muuttamisesta teki Suomen Yrittäjät ry, joka ehdotti että kaupallisissa sopimuksissa maksuehdon ehdottomaksi enimmäiskestoksi tulisi säätää 30 päivää. Suomen Yrittäjät ry:n näkökulmasta suuret yritykset pyrkivät yhä useammin alentamaan rahoituskulujaan viivyttämällä pienempien yritysten laskujen maksua ja tätä kautta pienemmät yritykset joutuvat maksuvaikkeuksiin. Oikeusministeriön lainvalmisteluosasto laati aiheesta muistion ja pyysi usealta eri taholta lausuntoa erityisesti sääntelyvaihtoehtojen vaikutuksista. Alla Luottomiehet r.y:n lausunto, jossa vastustetaan nykyisin muuttamista ja kaupallisten sopimusten maksuehdon enimmäiskeston ehdotonta säätämistä. Lausunnossa vedotaan eri toimialoilla oleviin erityispiirteisiin ja yritysten välillä perinteisesti vallitsevaan sopimusvapauteen, jonka rajoittaminen voisi aiheuttaa kilpailuhaittaa suomalaisille yrityksille. Suurimmassa osassa Euroopan maita sopimusvapautta maksuehtojen suhteen ei ole rajoitettu.

Oikeusministeriö ei 7.11.2014 julkaisemansa uutisen mukaan valmistele esitystä, jonka mukaan maksuehtolakiin tulisi ehdoton 30 päivän enimmäismaksuehto, vaan suunnittelee esitystä, jossa yli 30 päivän maksuehdoista tulee sopia kirjallisesti.

Muutoksella on tarkoitus lyhentää yritysten välisiä maksuaikoja rajoittamatta kuitenkaan yritysten mahdollisuutta sopia haluamansa pituisista maksuajoista.

Luottomiehet r.y:n lakitoimikunta seuraa asian etenemistä. On huomiotava, että suunnitellusta hallituksen esityksestä on vielä matkaa eduskunnan hyväksymäksi lainsäädännöksi.

Luottomiehet r.y:n lausunto maksuehtolain muutosta koskevasta muistiosta

Suomen Yrittäjät ry:n ehdotuksessa oletetaan, että yli 30 päivän maksuehdot ovat lähes poikkeuksetta velkojille kohtuuttomia. Lisäksi oletetaan, että pitkiä maksuehtoja käytetään velallisen ollessa isompi yritys ja velkojan pk-yritys. Asia ei ole näin yksioikoinen. Ehdotuksessa ei ole otettu huomioon eri alojen erityispiirteitä. Isommat yritykset voivat rahoittaa pienempiä yhteistyökumppaneitaan pitkien maksuaikojen muodossa tilanteessa, jossa yhteistyökumppanilla ei ole mahdollisuutta riittävään muuhun rahoitukseen. Pankkien kiristyneen luottopolitiikan myötä välillinen rahoittaminen pitkien maksuaikojen muodossa on keino estää pienemmän yhteistyökumppanin joutuminen maksuvalmiusongelmiin. Esimerkkinä tilauksesta valmistettavat tuotteet, joiden toimitusaika on pitkä. Tällöin myyjä saa täyden suorituksen vasta, kun tuote on valmis, vaikka raaka-ainekustannukset, palkkakustannukset ym. aiheutuvat jo valmistusvaiheessa. Mikäli raaka-aineiden toimittajana oleva suurempi yritys ei saisi lainsäädännöllisistä syistä myöntää pitkää maksuehtoa, valmistajalle tulisi maksuvalmiusongelmia.

Yritysrahoituskysely 2013 tuloksista mainitaan, että pienistä ja keski suurista yrityksistä puolet arvioi rahoitustarpeidensa kasvaneen ainakin

jonkin verran asiakasyritysten laskunmaksun hidastumisen seurauksena. Hidastumisen syyhyn tutkimuksessa ei oteta kantaa. Talous on ollut useamman vuoden ajan taantumassa ja samanaikaisesti pankit ovat kiristäneet luotonantoaan. Joidenkin yritysten maksuajan venyminen johtuneekin maksuvalmiusongelmista. Maksuehdon enimmäispituuden määrittäminen laissa ei poista tätä ongelmaa. Maksuaika ja maksuehto eivät ole toistensa synonyymejä. Mikäli lakiin kirjattaisiin maksuehdon enimmäispituus, saattaa velallisenä olevien pk-yritysten tilanne itse asiassa vaikeutua nykyisestä maksuehtojen ollessa lyhyempiä ja rahoituksen saamisen ollessa edelleen hankalaa. Maksuehdon enimmäispituus li säisi myös viivästysseuraamuksien (esim. viivästyskorko, perintäkulut, oikeudellinen perintä) määrää.

On huomiotava, että muistiosta mainittuihin kyselyihin osallistuneista vain osa on ylipäättään havainnut maksuaikojen pitenemistä. Yrittäjien ja EK:n keväällä 2014 toteuttamassa kyselyssä noin 50 % yrittäjien jäsenistön kyselyyn vastanneista henkilöistä ilmoittaa, että yritysasiakkaiden kanssa sovitut maksuajat ovat pidentyneet viimeisen kahden vuoden aikana, vajaa 45 % arvioi maksuaikojen pysyneen ennallaan ja 4 % arvioi lyhentyneen. EK:n jäsenistön vastauksissa noin puolet arvioi maksuaikojen lyhentyneen tai pysyneen samana.

Intrum Justitiam toteuttaman Eurooppalainen maksutapaindeksi – selvityksen mukaan keskimääräiset maksuehdot ovat Suomessa lyhyempiä kuin lähes kaikissa muissa Euroopan valtioissa ja toteutuneet keskimääräiset maksuajat ovat Euroopan lyhimpiä. Tähänkin peilaten esitys siitä, että maksuehdon enimmäispituudeksi tulisi laissa säätää enintään 30 päivää, on kohtuuton. Selvityksen valossa ei vaikuta, että pitkiä maksuehtoja käytettäisiin siinä määrin vel-

kojen vahingoksi, että maksuehdoista säättäminen olisi tarpeen. Vuonna 2013 Suomessa keskimäärin sovittu maksuaika oli 20 päivää ja keskimäärin toteutunut maksuaika 26 päivää. Tietyillä aloilla käytetään pitempiä maksuaikoja eikä tätä edes koeta ongelmaksi. Ei ole tutkittua näyttöä enintään 30 päivän maksuehdon tarpeellisuudesta eikä siitä, että tällainen sääntely edes hyödyttäisi vähäistä suurempaa osaa suomalaisia yrityksiä.

Suurimmassa osassa Euroopan maita sopimusvapautta maksuehtojen suhteen ei ole rajoitettu. Laissa kaupallisten sopimusten maksuehdoista (5§) säädetään, että elinkeinonharjoittajien välisissä tavaran tai palvelun vastikkeeksi suoritettavissa maksuis-

sa maksuaika saa ylittää 60 päivää vain, jos siitä on nimenomaisesti sovittu. Mikäli maksuehto on kohtuuton, sitä voidaan sovitella kuten muitakin sopimusehtoja Oikeustöimilain 36 §:n nojalla. Tälläkään perusteella ei ole tarpeen rajoittaa sopimusvapautta yritysten välillä tehtävissä sopimuksissa. Voimassa olevan EU:n maksuviivästysdirektiivin (2011/7/EU) mukainen 60 päivän maksuajan lähtökohtainen enimmäispituus on voimassa muissa EU-maissa. Kansallisella maksuajan tiukennuksella heikennettäisiin suomalaisten yritysten kansainvälistä kilpailukykyä.

Ehdotetut säännökset lisääisivät toteutuessaan yritysten hallinnollista taakkaa merkittävästi muun muassa

siten, että olemassa olevat sopimusko-konaisuudet ja kokonaiset vakiintuneet kauppatavat tulisi ehdotetun lakimuutoksen johdosta muuttaa. EU:n piirissä jäsenvaltioille on annettu tehtäväksi pikemminkin vähentää kuin lisätä yritysten hallinnollista taakkaa nimenomaan deregulaation kautta.

Kuten edellä on todettu, on vähintään epävarmaa saavutettaisiinko ehdotetulla lakimuutoksella toivottuja muutoksia. Katsommekin ettei Suomen nykyistä lainsäädäntöä tulisi muuttaa.

Helsingissä 12.9.2014

Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

Uusia Luottotutkinnon suorittaneita



Markkinointi-instituutin Luottotutkinnosta valmistui syyskuussa 2014 jo 29. ryhmä luotonhallinnan ammattilaisia. Onnea kaikille opintonsa päättäneille!

Markkinointi-instituutti on ylpeä saadessaan seurata aitiopaikalta luottoalan kehitystä ja voidessaan olla mukana kouluttamassa alalle huippuosaajia. Tavoitteenamme on, että jokainen Luottotutkintoon osallistuva kokee tunnistettavan muutoksen eli koulutuksen päätyttyä tuntee itsensä varmaksi ja osaavaksi ammattilaiseksi. Luottotutkinnon suorittaneita on jo 912.

*Kebittämispäällikkö
Liisa Tubkanen
Markkinointi-instituutti*

*Valmistuneita oli tällä kertaa 16,
mukana kuvassa ylhäällä vasemmalla
asiantuntijaluonnoitsija Olli Rinne
ja Liisa Tubkanen.*

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n syyskokous 13.11.2014

Yhdistyksen sääntömääräinen syyskokous alkoi jokseenkin ajallaan klo 17:00 ja kokouksen avasi yhdistyksen puheenjohtaja Veronica Andersson. Tämän jälkeen valittiin yksimielisesti kokouksen puheenjohtajaksi Tom Fagerström ja kokouksen sihteeriksi Pasi Asikainen.

Pöytäkirjan tarkastajiksi ja äänenlaskijoiksi valittiin Olli-Pekka Pitkäjärvi ja Lars Meyer. Kokousväki hyväksyi esityslistan ja totesi kokouksen laillisesti kokoon kutsutuksi ja päätösvaltaiseksi. Kutsu kokoukseen julkaistiin yhdistyksen lehdessä 18.9.2014. Todettiin kokouksen osanottajat kierrättämällä luettelo, johon läsnäolijat kirjautuivat.

Yhdistyksen rahastonhoitaja Mervi Lahtinen esitteli vuoden 2014 talousarvion.

Keskusteltiin talousarviosta ja sen sisältämistä eristä erityisesti koskien kotisivu-uudistusta ja siihen arvioitua määrärahaa.

Hallituksen ehdotuksesta vahvistettiin, että varsinaisen jäsenen jäsenmaksu on 40 euroa ja kannattajajäsenen jäsenmaksu on 210 euroa. Jäsenmaksujen suorittamisajankohta pysyi ennallaan ollen ensi vuonna 28.2.2015

Kokous vahvisti hallituksen ehdotuksen vuoden 2015 talousarvioksi.

Sääntöjen mukaan hallituksesta olivat erovuorossa hallituksen jäsenet Pasi Asikainen (Suomen Asiakastieto Oy), Anna Johansén (Visma Duetto Oy), Aku Kiema (Intrum Justitia Oy).

Uusiksi jäseniksi seuraavalle kolmevuotiskaudelle hallitukseen ehdotettiin: Pasi Rissanen (Suomen Asiakastieto Oy), Hanna Tuohimäki (Visma Duetto Oy) ja Mika Ylinen (Santander Consumer Finance Oy) ja heidät myös valittiin kokouksessa yksimielisesti.

Seuraavan vuoden hallituksen puheenjohtajaksi ehdotettiin Veronica Anderssonia, Bisnode D&B Finland Oy:stä ja varapuheenjohtajaksi Juha Nikkilää Intrum Justitia Oy:stä. Heidät myös valittiin yksimielisesti.

Yhdistyksen toiminnantarkastajiksi valittiin Juha Iskala Intrum Justitia Oy:stä ja Are Kivelä Bisnode Finland Oy:stä, sekä varatoiminnantarkastajiksi Rauno Hamu Bisnode D&B Finland Oy:stä ja Vesa Turunen Suomen Asiakastieto Oy:stä.

Esityslistan mukaan seuraavana oli vuorossa jäsenien valinta ensi vuoden luottoalan neuvottelukuntaan. Jäseniksi valittiin viimekaudella toimineet henkilöt eli; Jorma Metsänen (SGN Group Oy) Sami Ijäs (Aon Finland Oy) Arto Kallio (Citywork Turku) Risto Kallio (Suomen Asiakastieto Oy) Jyrki Lindström (Intrum Justitia Oy). Lisäksi Veronica Andersson yhdistyksen puheenjohtajana kuuluu sääntöjen mukaan neuvottelukuntaan.

Luottolinkin numerossa 3 (18.9.2014) oli mukana myös hallituksen esitys yhdistyksen uusiksi säännöiksi siten, että rinnalla olivat vertailtavissa vanhat v. 2000 laaditut yhdistyksen säännöt. Edellisessä syyskokouksessa 2013 sääntömuutoksista käytiin pitkään vilkasta keskustelua eritoten hallituksen ehdotuksesta puolikkaasta jäsenmaksusta eläkeläisjäsenille. Lopulta sääntömuutokset päätettiin palauttaa hallitukselle uuteen valmisteluun.

Puheenjohtaja avasi keskustelun uusista yhdistyksen säännöistä, jotka esitteli yhdistyksen hallituksen ja lakitoimikunnan jäsen Juha Nikkilän kanssa.

Hän kertoi perusteita sääntöjen muutoksille ja nosti esille muutamia keskeisiä muutoskohtia ja perusteita sääntöjen modernisoinnille.

Keskusteluissa nousi esiin ehdotus eläkeläisten jäsenmaksuvelvoitteesta, joka olisi puolet varsinaisen jäsenen maksusta ja Lars Meyer kysyi eläkeläisten osuutta kaikista jäsenistä. Nikkilä vastasi osuuden olevan kymmenen prosentin luokkaa ja kertasi nimellisen jäsenmaksun helpottavan yhteydenpitoa jatkossa koko jäsenistöön vähintään kerran vuodessa.

Keskustelua jatkettiin ja Timo Mäki kertoi sääntöjen syntyhistoriaa perustellen, miksi säännöissä on maininta saavutettujen jäsenetujen säilymisestä ja korosti samalla Luottolinkki jäsenlehden merkitystä yhdistyksen toiminnan seuraamisessa jäsenen ollessa eläkkeellä. Samalla hän toivoi, että käsiteltäisiin vain ne pykälät joissa on sisällöllisiä sääntömuutoksia. Omana kantanaan hän myös ilmoitti, että ei tule vastustamaan mainittua pykälää eläkeläisjäsenelle määritellystä puolikkaasta jäsenmaksusta.

Tähän Juha Nikkilä korosti erikseen, että tämän muutos ehdotuksen tausta ei ole taloudellinen, vaan enemmänkin jäsenrekisterin ajantasaisuuden varmistaminen.

Mikko Kallankari kommentoi laajentunutta jäsenmaksuvelvoitetta. Se voisi karkottaa jäseniä ja yhdistyksen aktiivinen toiminta saattaisi näivettyä senkin vuoksi, että syksyn seminaaritulaisuutta on yritysten säästösyistä alustavasti pohdittu yksipäiväiseksi.

Vastauksena Juha Nikkilä kertoi, että nimenomaan yhdistyksen ja sen jäsenistön toiminnan aktivointi on ollut hallituksen strategiapohdinnan ykkösprioriteetti kuluneena vuotena. Siihen liittyen keskusteltiin edelleen kotisivu-uudistuksen tarpeesta, uudistamisen kilpailuttamisesta ja mitä lisäarvoa kehittyneet kotisivut voisivat antaa jäsenistölle.

Juha Nikkilä esitteli muutetut pykälät yksi kerrallaan ja Timo Mäki toi esille jäsenen kotipaikka-asian. Uusissa säännöissä 3§:stä on poistettu jäsenistön kotipaikan rajaus Suomeen, mutta 10§:ssä puheenjohtajalta ja varapuheenjohtajalta Suomessa asumista vähintäänkin edellytetään. Asiasta keskusteltiin, mutta vastaehdotusta hallituksen sääntöehdotukselle ei tullut. Keskustelun päätteeksi hyväksyttiin yksimielisesti hallituksen esitys yhdistyksen uusiksi säännöiksi.

Kokouksen puheenjohtaja päätti kokouksen klo 18.03 ja kokousväki siirtyi ravintola Lasipalatsin tarjoilemalle pitkälle, mutta maistuvalla illallisella.



Hallituksen jäsen Juha Nikkilä esittelee sääntöuudistusta kokousväelle

Vuoden Luottomies 2014: **Olli-Pekka Pitkäjärvi**

Miltä valinta vuoden luottomieheksi tuntui?

Istuin seminaari-illallisella selin puheenjohtaja Veronica Anderssoniin, kun kuulin nimeni lausuttavan. Olin yllättynyt ja hämmentynyt. Samalla tunsin itseni onnelliseksi, kun sain diplomin halauksen kera ja tunsin kiitollisuutta erityisesti paikalla olleita kollegoja kohtaan. Aktiivijäsenet mahdollistavat yhdistyksemme elinvoimaisuuden. Minä olin nyt näemmä kantanut korteni kekoon tarpeeksi monta kertaa ja sain siitä tunnustuksen. Havahduin myös siihen, että näin on tapahtunut vuodesta 1985 alkaen jo 29 kertaa. Selasin aiempien valittujen nimilistaa ja huomasin, että noin puolet heistä on edelleenkin ainakin jollain tasolla näkyviä hahmoja yhdistyksemme toiminnassa ja tilaisuuksissa.

Kuinka päädyit aikoinaan luottoalalle?

Muutin Tampereelta Helsinkiin v. 1991 ja aloitin Kansallis-Osake-Pankissa siis samana syksynä, kun lama-uutiset alkoivat vallata Suomea. Tampere-laistaustainen pankinjohtaja palkkasi minut käsittääkseni suosikkijääkiekkjoukkueeni perusteella. Sattui nimittäin olemaan sama Ilves, kuin hänellä. Pankkisektori alkoi kuitenkin melkein ovesta sisään päästyäni natista liitoksissaan. SKOP otettiin Suomen Pankin haltuun syyskuussa 1991 ja myös KOP:n sekä SYP:n näkymät alkoivat synketä. Pankkiin olin halunnut jo pitkään töihin, olihan tutkielmanikin käsitellyt aihetta ”Yksityishenkilöiden pankkiluotot ja niiden perintämenettely”. Luotto- ja rahoitusala oli kiinnostanut aina ja pääsinkin tutustumaan sekä uusien lainojen myöntämiseen että erääntyneiden ja järjestämättömien saatavien valvontaan ja perintään. Asiakkaiden ongelmat historiallisen rajun laman vyöryessä päälle yllättivät myös suuressa suomalaisen rahan linnakkeessa, KOP:ssa. Pankilla ei ollut valmiita prosesseja eikä

riittäviä resursseja hallita erääntyneitä saatavia tehokkaasti saati vastata asiakkaiden henkiseen hätään panttien vakuusarvojen romahtaessa ja vakuuksia realisoitaessa. Yhä tänäkin päivänä pidän muutamia KOP-aikaisia yksityishenkilöiden lainaongelmia henkisesti vaativampina työkokemuksinani. Elämä ei todellakaan ole oikeudenmukaista, sen sain huomata. Yritysrahoituksen kanssa toimiessa maksuongelmat eivät yleensä henkilöidy samalla tavoin, toiminta on pääsääntöisesti tunteettomampaa ja kliinisempää, vaikka persoonaa pitää tietysti laittaa peliin myös yritysten parissa.

Kuinka työtehtäväsi ovat muuttuneet pankkiuran jälkeen?

Vuonna 1995 siirryin 10 vuodeksi atk-tukkukauppaan, jossa toimin luotonhallinnan parissa ensin luotonvalvojana ja sen jälkeen luottopäällikkönä ja tiimin vetäjänä. Kyseessä oli siis periaatteessa tavanomainen tavara-kauppa 14 ja 30 päivän maksujalla suomalaisille jälleenmyyjille.

Myytävät tuotteet olivat aivan uudenlaisia kulutustuotteita: tietokoneita, tulostimia, tarvikkeita, ohjelmistoja ja jopa Playstation pelikonsoleita ja -pelejä, joita työnantajani Tech Data Finland Oy edusti yksinoikeudella Suomessa. Tätä Playstationin Suomen valloitusta, mikä alkoi jouluna 1995, oli hieno seurata ikään kuin aitiopaikalta. Suomessa oli Playstationin alkuvuosina kymmenittäin pieniä pelikauppoja ja uusia syntyi. Monet toimitusjohtajat olivat alle 25-vuotiaita. Onneksi Suomen Asiakastiedon kehittäminen näihin aikoihin. Tällä uudella tuotteella löydettiin nopeasti ja turvallisesti taustoiltaan positiiviset uudet yritykset, joille uskallettiin avata luottolimiitti. Suurempien atk-jälleenmyyjien, kuten verkkokauppa.comin ja Pc-Superstoren kohdalla, pyrittiin luottovakuutuksen avulla hallitsemaan useiden miljoonien eurojen limiittejä.



Viimeiset yhdeksän vuotta olen toiminut ruotsalaisen inhouse rahoitusyhtiön Scania Finansin palveluksessa luottopäällikön nimikkeellä. Työ käsittää kuorma- ja linja-autojen rahoitusvaihtoehtojen esittelyä asiakkaille, osamaksu- ja leasingrahoituspäätoiksiä sekä saatavien hallintaa ja perintätehtäviä. Aluksi oli kulttuurishokki siirtyä Nasdaq-listatusta kvartaalimaailmasta ruotsalaiseen hidastempoisempaan diskuteeraamiskulttuuriin. Molemmissa on kuitenkin puolensa ja olen oikein tyytyväinen saatuaani maistaa näitä molempia.

Minkälaisissa vastuutehtävissä olet toiminut Luottomiehet ry:ssä ja onko niillä ollut vaikutusta uraasi ja ajattelutapaasi?

Olen ollut jäsenenä n. 15 vuotta ja ensimmäinen vastuullisempi jakso oli koulutustoimikunnassa 2004–2006, joista kaksi vuotta puheenjohtajana. Seminaarien suunnittelu ja toteutus innokkaiden ja osaavien luottomiesten kanssa oli opettavaista ja hauskaa. Sain myös tavata mielenkiintoisia taiteilijoita; Jarkko Tamminen ja Tommy Tabermann tulevat ensimmäisenä mieleen. Koulutustoimikunnassa työskentelin mm. Ulla Heikkilän kanssa, jonka tulokselli-

sesta sitoutumisesta luottomiestyöhön oli hyvä ottaa mallia. Ulla valittiinkin Vuoden Luottomieheksi vuonna 2007. Muutaman vuoden rivijäsenvaiheen jälkeen tulin valituksi yhdistyksen hallitukseen vuonna 2011. Kolmevuotisen hallituskauden yhteydessä olin toimittajana ja linkkinä tämän lehden suuntaan. Niinpä olikin luontevaa ja innostavaa ottaa Luottolinkin päätoimittajan kynä vastaan Sami Ijäksieltä, kun hallituskausi osaltani päättyi.

Työnantajani ovat suhtautuneet Luottomiestoimintaan myönteisesti. Siitä olen heille kiitollinen. Yhdistystoimintaan mennyt työaika on uskoakseni saatu takaisin laajempaan ja syvällisempään näkemyksenä luotto- ja rahoituskentästä. Lisäksi kilpailijoiden edustajien kanssa on käyty hyödyllisiä keskusteluja ja saatu vinkkejä puolin ja toisin turvallisempaan ja tuottavampaan liiketoimintaan.

Uskallatko tämän lehden päätoimittajana luvata nyt 31-vuotiaan Luottolinkin näkevän vielä omat viisikymppisensä?

En uskalla, mutta tietysti toivon, että se tapahtuu vuonna 2033. Voimme varmistaa asian parhaiten hoitamalla nykyisen toimitustyömme hyvin ja pitämällä fokuksen aina kulloinkin seuraavassa numerossa. Kohderyhmämme ja lukijamme, muutama sata luottomiestä, odottaa heitä kiinnostavia juttuja. Vuorovaikutus ja ideoiden saaminen heiltä on tärkeää. Toivon, että lukijamme vinkkaisivat meille rohkeammin. Lehden olemassaoloa ja jatkuvuutta auttaa uskollisten kumppaniemme ja sponsoriemme näkyminen jatkossakin Linkin pals-

toilla. Niin kauan kun lehti kiinnostaa lukijoita, uskon myös kumppaniemme näkevän mukana olon perusteltuna.

Yhdistyksen kevät- ja syyskokoukset kärsivät aika-ajoin osanottajapulasta. Olisiko sinulla tähän jotain lääkettä?

Kokousagenda on näissä kokouksissa varsinkin keväisin ollut melko lyhyt ja kaavamainen. Ajankohdan – toukokuu – pitäisi kuitenkin mahdollistaa perinteisten kevätretkien yhdistämisen kokoukseen ja lisätä näin jäsenkunnan osallistumista. Viime vuosien onnistuneista kokous+retki -yhdistelmistä voidaan mainita Linnanmäki ja Santahamina-retket. Toisaalta kokouksia voisi elävöittää jäsenten luennoilla esim. yritysesityksillä, oman työkentän esittelyllä tai case-tyyppisillä esityksillä. Uskoisin tähän tarkoitukseen aivan mainiosti sopivia valmiita powerpointteja löytyvän monen luottomiehen faileista.

Miten koet vaikuttaneesi luotto- / rahoitustoimintaan Suomessa?

Päivittäinen asiakaspalvelutyö on äärimmäisen tärkeää, jokainen palvelutilanne on ainutkertainen. Tämän yritän muistaa, koska tasokkaalla ja ystävällisellä asiakkaan toiveet täyttävällä palvelulla voidaan vaikuttaa koko alasta vallitsevaan mielikuvaan. Kuulun nykyisin Markkinointi-instituutin Luottotutkinto-luennoitsijoihin. Tällainen vuorovaikutussuhde nuorempaan sukupolveen – tuleviin Luottomiehiin – on mielestäni tärkeää. Avoin ja rohkea kommunikaatio ja ajatustenvaihto keskenämme synnyttävät helposti uudenlaisia ajatuksia ja toimintatapoja itse kunkin ja työnantajiemme parhaaksi.

Kerro joku hauska luottomiesmuisto?

Tässä yhteydessä voisi mainita oma-kohtaisen kokemuksen ns. ”kadonnut pikkutakki rapujuhlien jatkoilla Ravintola Teatterin narikassa ilman isäntää” -episodin, mutta sitä ei ehkä kannata tarkemmin avata tässä lehden palstalla. Tukholman laivaseminaarimatkat ovat olleet poikkeuksetta hauskoja. Myös seminaariosuudet huolella valittuine luennoitsijoinen sisältävät aina myös yhden kevennyksen, kuten tänä vuonna loistavan nauruhermoja kutkuttavan Pekka Puustisen. Aiemmista seminaarivuosista on jäänyt mieleen erityisesti Jarkko Tammisen, Tom Pöystin ja Tommy Tabermannin hervottomat verbaalishow't.

Viekö luottomiestoiminta kaiken vapaa-ajan vai onko muita yhtä innostavia harrastuksia?

Penkkiurheilu, erityisesti Englannin Valioliigan pelit kiinnostavat ja lisäksi La Liga jalkapallo-ottelut, ainakin jos suosikkini taikuri Lionel Messi pelaa. Jääkiekkoa seuraan myös, vaikkakin nykyisin harvemmin liveinä. Jälkikasvun käsipallomatsit kiinnostavat myös kovasti. Toimistotyön vastapainona murtomaahiihto pääkaupunkiseudun monipuolisissa ja upeissa maastoissa on suurta herkkua. Lapin hanget ja mutkamäet vetävät puoleensa kevättalvella. Myös merellinen kaupunkipyöräily pääkaupunkiseudulla ja lenkkeily Seurasaaressa antavat oivaa vastapainoa päivittäiselle näppäilytyölle.



Velkaorjuudesta hyvään perintätapaan

Risto Suvialan kirjan julkistamistilaisuus 2.10.2014

Luottomiesten keskuudessa oli jo vuoden pari ollut tieto, että kunniajäsenemme varatuomari Risto Suviala on tarttunut kynään ja alkanut työstämään kirjaa perinnän historiasta. Tämä 440-sivuinen tietopaketti on nyt valmis ja kaikkien Luottomiesten saatavilla. Kirjan julkistamistilaisuus pidettiin Auditorium kustannusosakeyhtiön tiloissa Helsingin Bulevardilla lokakuun toisena.

Kirjan kirjoittamisen tarkoitus on Suvialan mukaan lisätä perinnän ymmärrystä, kun otetaan huomioon myös velkojan näkökulma. Perinnällä pyritään tasapainotilaan.

Kirjasta löytyy myös yhteiskunnallisesti hyvin kiinnostava kuvaus Ulf Sundqvistin perintäretkistä Irakiin. Saatava oli syntynyt 1970-luvun lopulla Saddam Husseinin suuruudenhullusta ajatuksesta rakentaa jätti-

mäinen kongressipalatsi Bagdadiin. Urakka toteutettiin paljolti suomalaisin voimin. Saatavien kotiutus ei kuitenkaan edennyt suomalaisen Irco-rakennuskonsortion ymmärryksen mukaisesti. Tarvittiin ex-ministeri Ulf Sundqvistin apua, jotta loput urakkasummasta – noin 100 miljoonaa dollaria – saatiin kotiutettua. Ministeriaikoinaan Irakin johtoon tutustunut Sundqvist kävi Bagdadissa peräti seitsemän kertaa. Lopulta vuonna 1982 saatavien kotiutus onnistui. Mikäli rahat olisivat jääneet saamatta, mm. Lemminkäinen, Polar ja Teräsbetoni ja muut suomalaiset osakasyhtiöt olisivat menneet konkurssiin, toteaa Suviala kirjasaan.

Sami Ijäksen kirjoittamana kirjarvio löytyy tämän lehden sivulta 21.



Suvialan kertoman mukaan idea ja oivallus kirjan kirjoittamisesta syntyi John Lennonin elämänkerran lukemisen yhteydessä.

Kustantaja Juhani Aromäki (vas, yll.) toivotti paikalle saapuneet kutsuvieraat julkistamistilaisuuteen.

Velan perinnällä on epämääräinen maine.

Perinnän kehitysvaiheista ei ole aiemmin julkaistu Suomessa eikä suomeksi yhtään teosta. Varatuomari Risto Suvialan uusi teos *Velkaorjuudesta hyvään perintätapaan – Perinnän historia* kertoo, miten saatavien perintämenetelmät ovat kehittyneet muinaisuudesta tähän päivään.

Risto Suviala: VELKAORJUUDESTA HYVÄÄN PERINTÄTAPAAN – PERINNÄN HISTORIA
442 sivua, sh 49,90 euroa.

MESTARIN ELÄMÄ JA HERKUT

Kansallinen lahjakirja *Jean Sibeliuksen pöydässä* kertoo mestarin huikeman elämäntarinan lisäksi suurista herkuista, joita Sibelius nautti niin Ainolassa, Kämpissä kuin New Yorkin hienoimmassa ravintolassa Delmonicossa. ”Mestarissa on paljon herkuttelijaa”, sihteerin hymyily. Tulossa on myös englanninkielinen painos marraskuussa.

Risto ja Ritva Lehmusoksa: JEAN SIBELIUKSEN PÖYDÄSSÄ
232 sivua, sh 39,90 euroa.

MIES JA MERI

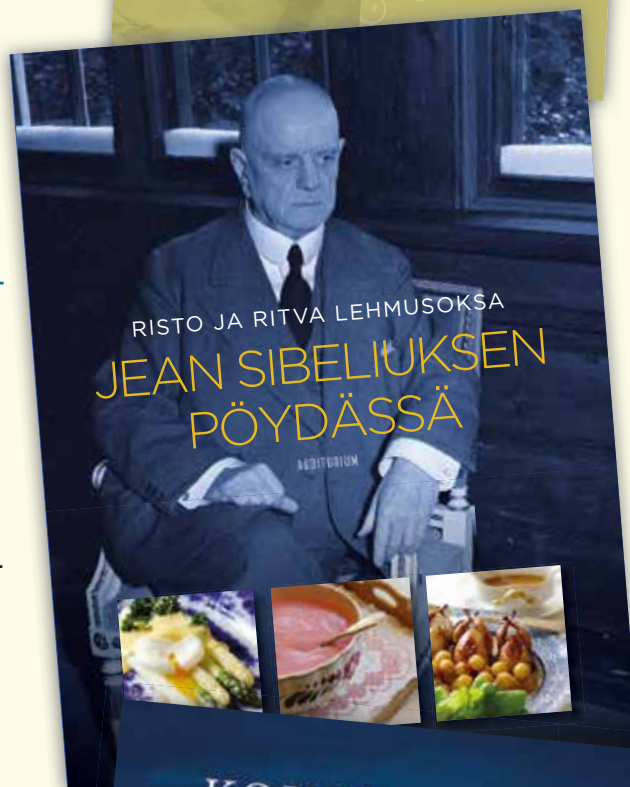
Koillisväylän tekijät tulivat suomalaisella monitoimimurtajalla läpi hyytävän Koillisväylän – pohjoisen reitin Tyyneltämereltä Atlantille. Tuloksena on ainutlaatuinen matkakirja maailman nopeimmin kehittyvältä alueelta. Suomalainen A. E. Nordenskiöld löysi Koillisväylän 1878–1879.

Heikki Haapavaara: KOILLISVÄYLÄ
194 sivua, sh 36 euroa.

**TILAA SUORAAN
TYÖPÖYDÄLLESI**

AUDITORIUM

www.auditoriumkirjat.fi/KIRJAT



Luotonhallintaa VAPO-konsernissa

Vapo on yksi bioenergian johtava toimittaja ja kehittäjä Suomessa, Ruotsissa ja Virossa. Vapo toimittaa asiakkailleen turvetta ja puupolttoaineita ja tuottaa myös itse lämpöä ja sähköä paikallisista raaka-aineista. Vapo-konsernin tuotevalikoimaan kuuluvat lisäksi Vapo Timberin sahatavara sekä muun muassa Kekkilä ja Hasselfors Garden-brändin alla markkinoitavat puutarhatuotteet ja ympäristöliiketoimintaratkaisut. Vapo tuottaa vastuullisesti energiaa mm. turpeesta ja puupolttoaineista sekä toimittaa sahatavaraa ja ympäristöliiketoimintaratkaisuja. Suomen valtio omistaa emoyhtiö Vapo Oy:n osakeista 50,1 % ja Suomen Energiavarat Oy 49,9 %. Vapo-konsernin liikevaihto on vuositasolla noin 550 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa on runsaat 1 000 työntekijää.

Konserni on ohjeistanut yhteiset suuntaviivat luottopolitiikalle, joita on täydennetty yhtiö- tai liiketoimintakohtaisesti kunkin liiketoiminnan tarpeet ja erityispiirteet huomioiden. Luottopolitiikka pitää sisällään noin 20 sivua ohjeistusta muun muassa luottopäätösmenettelystä, maksuehdoista ja perinnästä. Luottopolitiikassa on selkeästi kuvattu jokaisen luotonhallintaan osallistuvan tehtävät vastuineen, myös ulkoisten yhteistyökumppaneiden osalta. Tehokas ja onnistunut luotonhallinta edellyttää siihen osallistuvien eri tahojen välillä sujuvaa yhteistyötä ja riittävää kommunikointia.

Luotonhallinta Suomen ja Norjan yhtiöiden osalta on keskitetty Jyväskylässä sijaitsevaan talouspalvelukeskukseen. Ruotsin ja Viron luotonhallinta hoidetaan ko. maissa. Konsernitasolla yhteistyökumppaneiden kanssa neuvoteltavat sopimukset ovat talouspalvelukeskuksen vetäjän vastuulla. Suomen luotonhallintatiimissä työskentelee kolme luotonvalvojaa ja heidän tehtävänä on tukea myyntitiimejä ja varmistaa luottokaudon onnistuminen. Luotonvalvonnan näkökulmasta yhteistyö myynnin kanssa toimii hyvin ja vuosittain tutkitun asiakastyytyväisyyskyselyn perusteella luotonvalvonnan palvelu on vuosi vuodelta parantunut.

Myynnin näkemyksiä luotonvalvonnasta

Vapo Oy:n ympäristöturpeiden, kivi- ja pelletin ja palaturpeen myyntipäällikkö Matti Saastamoinen on työskennellyt Vapo-konsernissa 21 vuotta ja siitä viimeiset 11 vuotta myynnissä. Saastamoisen asiakaskuntaan kuuluu kuluttaja-asiakkaita, jälleenmyyjiä ja yritysasiakkaita, kuten esimerkiksi lämpölaitoksia. Käytännössä asiakaskunnan muodostavat kaikki Vapon eri asiakasryhmät.

Saastamoisen mukaan luotonvalvontatiimi tukee hyvin myynnin toimintaa ja yhteistyö on viime vuosina parantunut entisestään. ”Erityisesti uusasiakashankinnassa myyjän työtä helpottaa paljon kun voi laittaa luotonvalvontaan kyselyn asiakastiedoista ja sieltä saa asiantuntevaa ja ajantasaista tietoa luottoriskin arviointiin. Myynnin ja luotonvalvonnan tiivis yhteistyö asiakashankintavaiheessa onkin ollut tehokasta, sillä perintään menee hyvin vähän saatavia eikä luottotappiotakaan juuri ole”, Saastamoinen sanoo. ”Mikäli ongelmia saatavien perinnässä on tullut niin luotan luotonvalvojien ammattitaitoon ja neuvoihin, jotta paras mahdollinen tapa saatavan perintään löytyy”, Saastamoinen sanoo. ”Myös ongelmatapauksissa olen saanut hyvin neuvoja, sillä luotonvalvonnassa on todennäköisesti törmätty jo aiemminkin vastaaviin, joten myyjän ei tarvitse keksiä pyörää uudelleen”, Saastamoinen toteaa.

Myynti seuraa muun muassa maksukäyttäytymistä ja Saastamoinen toteaaakin, että on hyvä kun luottopo-



Myyntipäällikkö Matti Saastamoinen ja luotonvalvoja Tuula Kivi

litiikka sallii tietyn jouston. ”Myyjä tuntee hyvin asiakkaan ja hänen erityistarpeensa, joten mahdollisissa poikkeustilanteissa päätöksen teko yhteistyössä luotonvalvonnan kanssa on nopeaa ja luottopolitiikka antaa siihen sopivasti raamit.”

Saastamoinen toteaa, että yhteistyö luotonvalvonnan kanssa on lisääntynyt sen jälkeen kun hän muutti samaan rakennukseen luotonvalvontatiimin kanssa. Saastamoisen mukaan myyjät voisivat hyödyntää enemmänkin luotonvalvojien ammatitaitoa. ”Olen sitä mieltä, että myyntitiimien olisi hyvä järjestää vähintään 1–2 kertaa vuodessa luotonvalvojien kanssa tapaaminen kasvotusten, jossa käydään läpi sekä bisneksen että luotonhallinnan uusia tuulia, kerrataan luottopolitiikkaa ja keskustellaan ajankohtaisista asioista”, Saastamoinen sanoo. ”Kun myynti ja luotonvalvojat oppivat tuntemaan toisiaan niin kynnys ottaa yhteyttä alenee ja yhteistyö helpottuu entisestään”, Saastamoinen sanoo. Luotonvalvojien näkökulmasta tapaamiset ovat myös tärkeitä, sillä niissä esimerkiksi kuulee laajemmin, mitä asiakaskentällä tapahtuu ja saadaan palautetta luotonvalvonnan palvelun toimivuudesta.

Haasteita aiheuttaa raportointi. Raporttien tulisi olla yksinkertaisempia ja helpommin luettavia kuin mitä tällä hetkellä on. Tietojärjestelmien kehittäminen onkin avainasemassa ja toiveena on, että myyjä saisi tarvittavat tiedot yhdestä järjestelmästä

Myyntipäällikkö Reijo Savolaisella on takana 23 vuotta kansainvälistä



Myyntipäällikkö Reijo Savolainen ja luotonvalvoja Emmi Savolainen

myyntityötä Vapo Timber Oy:ssä. Hän vastaa erityisesti Keski-Euroopan asiakkuuksien hoidosta ja myynnistä.

Savolainen näkee, että luotonvalvonta on oleellisen osa myyntityötä. ”Tänä päivänä seurataan aktiivisesti asiakkaiden tilannetta ja luotonvalvonnan osalta systeemi pelaa niin hyvin kuin mahdollista”, Savolainen sanoo. ”Yhteistyö luotonvalvonnan kanssa toimii hyvin. Vastauksen saa nopeasti”. Toiveena Savolaisella on, että yhteistyö toimii jatkossakin, kuten nyt: Hymy suupielessä.

”Joskus on hoidettava ikäviäkin asioita, kuten saatavien perintää ja silloin on asiat otettava asioina”, Savolainen toteaa. ”Hyvä luottopolitiikka tukee toimintaa ja vähentää risti-

riitoja. Luottopolitiikan selkeät pelisäännöt konkretisoituvat esimerkiksi luottotappioiden pienenemisenä, sillä luottopolitiikan mukaan muun muassa asiakkaiden tiedot selvitetään tarkkaan jo ennen kaupantekoa. Myyntitiimissä nähdään luottoriskien hallinta yhtenä menestymisen osatekijänä”, Savolainen toteaa.

Myynnin ja luotonvalvonnan yhteistyöllä on myös virtaviivaistettu työtapoja ja mietitty tapoja, joilla tehdään yhteistyö mahdollisimman helpoksi ja vaivattomaksi. Esimerkiksi aiemmin käytössä olleet luottolimitilomakkeet korvattiin sähköpostin välityksellä lähetettäviksi limiittipäätöksiksi, jotka arkistoituvat automaattisesti kantaan. Se helpottaa ja nopeuttaa huomattavasti prosessia.

Keuen kyuästä?

Noruaali asiakas kyselee alennuksia ja tiinkii. Huijari ei.

Rehellinen asiakas ou valuis pitkäaikin toimitusaikaa, huijari haluaa saada tavaran heti.

Jos henkilö esiintyy yrityksen nimissä, varuista liikkeen olemassaolo. Noruaali, rehellinen ja jo joukin aikaa toiminut yritys löytyy varuasti puhelinluettelosta. Jos yhteydenotto yritykseen ou pelkän käännykkäpuhelinnumeron varassa, varo!



Vastaus tässä lehden sivulla 18.

Luottomiesten laivaseminaari

25.9. – 27.9.2014

Luottomiesten perinteinen syysseminaari palasi kymmenen vuoden tauon jälkeen merelle kaksipäiväisellä laivaseminaarilla Viking Linen m/s Gabrielilla. Tunnelma oli iloinen jo satamassa lähtiessä, kun käteltiin vanhoja tuttuja ja tervehdittiin myös uusia kasvoja. Ennen seminaariluentojen alkamista nautimme yhteisen lounaan Gabriellan noutopöydästä ja olimme valmiit iltapäivän seminaariantiin, yhteensä kuuteen eri teemaan.

Luottomiehet ry:n historiikki

(Risto Suviala)

Luottoseminaarin varsinainen ohjelma käynnistyi katsauksella Luottomiehet ry:n historiikkiin. Ja kuka olisikaan ollut parempi kertomaan tästä aiheesta kuin Risto Suviala, joka on toiminut yhdistyksessä mitä erilaisimmissa luottamustehtävissä koko pitkän uransa ajan ja on myös yhdistyksemme kunniajäsen.

Yhdistys perustettiin vuonna 1961. Yhdistys on vuosien varrella kehittänyt alkuaikojen herraklubista koko alan verkostoksi. Kun yhdistys perustettiin, oli perintätoimistoja yksi; tämän päivän tapahtumien osallistujalistaista voi todeta, että alan palveluntarjoajia on paljon. Alussa jäseninä oli lähinnä luottopäälliköitä. Onerva Kankaansydän oli ensimmäinen naisjäsen.

Yhdistyksen nimestä on ollut aika ajoin keskustelua, mutta se on säilynyt vanhassa asussaan. Risto muisteli, että 80-luvulla mietinnässä oli nimen muuttaminen Luottoala ry:ksi, mutta tämä esitys kaatui.

Yhdistyksellä on ollut paljon merkkipaaluja:

1) Luottolinkki lehti on ilmestynyt katkeamatta vuodesta 1983 alkaen.



Laivaan mars!

- 2) Vuonna 1988 järjestettiin ensimmäinen laivaseminaari
- 3) Luottotutkinto yhdessä Markkinointi-instituutin kanssa alkoi vuonna 1989
- 4) Ensimmäiset Credit Management -tutkinnon opiskelijat aloittivat opintonsa vuonna 2001.

Risto esitti, että yhdistys voisi ottaa nykyistä proaktiivisempaa roolia yhteiskuntasuhteiden hoitamisessa ja esimerkiksi lausuntojen antamisessa lakimuutoksiin. Tämän lisäksi yhdistykselle voisi olla hyötyä tiivistä yhteistyötä naapurimaamme eli Ruotsin Svenska Kreditföreningenin kanssa.

Mikä yhdistyksessä sitten on parasta? Tämä asia tuli selväksi myös historiikki puheenvuorossa; se on verkostoituminen ja tapaaminen muiden alalla toimivien kollegoiden kanssa, kasvokkain.

Talousrikokset muuttuvassa yhteiskunnassa

(Kaj Björkqvist)

Kaj Björkqvist ei ollut uusi tuttavuus luottoseminaaripuhujana. Hänen edustamansa aihepiiri on kuitenkin

jatkuvasti erityisen ajankohtainen ja kiinnostava. Talousrikollisuudesta on hyvä olla tietoinen kaikissa luotonhallintaan liittyvissä tehtävissä.

Björkqvist aloitti puheenvuoronsa pohtimalla, ovatko rikolliset liikaa tutkijoita edellä. Resurssipula ja kiire on tätä päivää. Talousrikosten tutkimuksessa suurimmat tapaukset hoidetaan



Rikoskomisario Kaj Björkqvist



Södermalmin tuolimuotia

KRP:ssä ja massarikollisuus paikallispoliisien toimesta. Käytännössä jokaiseen tutkittavaan juttuun perustetaan oma projektiryhmänsä. Talousrikosten kokonaismäärästä vain jäävuoren huippu saadaan paljastettua siten, että esitutkintakynnystä päästään harkitsemaan. On siis kyse piilorikollisuudesta, joka mahdollistaa ammattirikollisille hyöty/riski -ajattelun – kiinnijäämisriski ei ole suuri ja rikoksella hankittu rahallinen hyöty voi olla huomattava.

Tavanomaista on, että muulla rikollisuudella hankituilla varoilla laitetaan pystyyn muuta bisnestä Euroopassa. Esimerkkejä ammattimaisesta rikollisuudesta ovat mm. erilaisten rikollisiksi luokiteltujen jengien harjoittama talousrikollisuus, johon sekoittuu ”perinteistä” rikollisuutta esimerkiksi ns. voimaperintää. Virtuaaliraha Bitcoin tekee tutkimuksesta haasteellista. Pohjoinen maareitti

Suomeen on aktivoitunut. Petokset tietoverkkoja käyttäen ovat tätä päivää. Nettirikollisuuden tutkintaan on kuitenkin myös satsattu, esimerkiksi hiljattain tapahtuneet tunnusten kalasteluyritykset on saatu nopeasti kuriin.

Tutkijoilla on jatkuvasti haasteena pysyä ajan tasalla ja mieluummin tietysti edellä rikollisia. Venäläistaisilla rikollisilla on mahdollisuus sijoittaa rikollisuuteen paljon rahaa ja käyttää parhaita asiantuntijoita rikoksiksi epäiltävissä olevien toimien toteutuksessa. Ammattirikolliset testaavat ja harjoittelevat ennen rikoksen varsinaista toteutusta. Tälle ajalle tyypillistä ovat mm. siviilikanteet tutkivia poliiseja vastaan.

Etumatkan kiinnisaamisessa auttaa se, että tutkijat ovat verkostoituneet keskenään. Suomessa ja tiettyjen maiden välillä tieto liikkuu hyvin, mutta ei edes koko EU:n alueella

parhaalla mahdollisella tavalla. Tiedonkulkua ja yhteistyötä voidaan aina parantaa, sillä eri valtioiden välillä kyse on yhteisestä intressistä. Suomeen saapuvaksi odotettaviin uusiin rikollisuusilmiöihin voidaan valmistautua seuraamalla ja keräämällä tietoa Eurooppalaisesta rikollisuudesta. Suomessa ei ole katukorruptiota, mutta liike-elämässä on kuitenkin viime vuosien aikana tullut esille tiettyjä epäterveitä piirteitä, jotka ovat ylittäneet esitutkintakynnyksen.

Liike-elämässä olisi aina tärkeää tietää, keiden kanssa on tekemisissä.

Painavaa sanaa työhyvinvoinnista

(Susan Kallio)

Susan Kallion puheenvuoro oli raikas tuulahdus tärkeästä aiheesta. On erittäin tärkeää pitää mielessä se, että jokaisella meistä on oma vastuu työhyvinvoinnistamme. Kalliota lainaten: ”Työn aktiivinen mukauttaminen pienesti on uran hallintaa isosti”.

Ajatuksillamme on vaikutusta tekemiseemme. Yksi suurimpia kuormittavia tekijöitä työssä on se, että omat visiot ja arvot ovat pahasti ristiriidassa työhön nähden. Jokaisen olisikin hyvä miettiä, mitä työ merkitsee itselle ja onko suhde työhön terveellä pohjalla. Toisessa ääripäässä on työhölmismi, jolloin työ on liian hallitseva osa elämää. Ideaalutilanne ei ole myöskään se, että suhde työhön on liian kaukainen ja välinpitämätön; vietämmehän suuren osan ajastamme juuri työssä. Liian etäinen suhde voi tarkoittaa motivaation puutetta ja sitä seuraavaa tyytymättömyyttä.

Mistä sitten tietää voivansa hyvin? Aktiivisuus kertoo tästä, jaksaa tehdä muutakin kuin sen, mikä on pakko tehdä. Hyvinvoiva ihminen jaksaa suhtautua asioihin kiinnostuneesti ja avoimesti ja hyväksyy myös omat puutteensa.

Mitkä tekijät tänä päivänä sitten haastavat työhyvinvointia? Tästä keskusteltiin luennon lomassa. Monet kokevat haasteelliseksi jatkuvan priorisoinnin ja uuden oppimisen. Koetaan, että työkalereiden huomioimiselle ei ole aikaa ja että ei pystytty sanomaan ei työtehtävien tulvalle. Työnhallinnan tunne on keskeinen asia palautumisessa ja hyvinvoinnissa. Kun stressioireet alkavat näkyä ulospäin, on asiaan aina suhtauduttava vakavasti.



Kokoustaulla Henna Simola, Julia Liljelund ja Petter Lingonblad.

Vaihdantavallankumous

(Pekka Puustinen)

Puustinen oli puhuja, jota jaksoi herkeämättä seurata koko esityksen ajan. Miten letkeästi ajatus lensikään aiheesta toiseen! Tätä esitystä on mahdotonta saattaa kirjalliseen muotoon, mutta yritetään...

Puustinen lähti liikkeelle siitä, miten yritysten ja asiakkaiden roolit muuttuvat. Myös maksaminen on murroksessa. Maksaminen on paitsi palvelua, myös uutta liiketoimintaa, esimerkkeinä tästä vaikkapa Paypal. Videovuokrauksen toiminta on muuttunut täysin, kuten monien muidenkin toimialojen. Videovuokrauksen tilalle ovat tulleet vaikkapa netin kautta käytettävät viihdepalvelut, jotka ovat saatavissa ja ostettavissa kotisohvalta milloin tahansa. Puustinen puhui tässä yhteydessä toimialaliikumasta.

Puustinen toi puheenvuorossaan esille sen, että finanssisektori ei ymmärrä, miten asiakas käyttäytyy. Pankit pystyvät tarjoamaan vain sarjan pettymyksiä ja kyykytyksiä, joita rytmittää säännöllisesti tuleva lasku. Sen sijaan vähittäiskauppa ja erityisesti maksamisen bisneksessä olevat toimijat ymmärtävät paremmin. Sosiaalisessa mediassa on paljon valtaa. Symbolisen arvon voi tuhota helposti ja nopeasti, esimerkkinä tästä Puustinen mainitsi Body Shopin siirtymisen Lorealin omistukseen.

Puustinen kehotti kyseenalaistamaan omat käsityksesi yrityksesi toimialasta, markkinoista tai kilpailijoista. Ne pärjäävät, jotka osaavat ajatella uudella tavalla ja tuottavat asiakkaille arvoa arjessa. Mistä tahansa bisneksistä voi myös tehdä palvelubisnestä. Kenen toimijan kanssa oman yrityksesi osaamisesta



Pekka Puustinen

voisi olla vielä enemmän hyötyä asiakkaallesi?

Luotonhallinta Hankkija Oy:ssä

(Mika Kyyhkynen)

Mika aloitti esityksensä yritysesittelyllä. Hankkijan enemmistöomistaja on tanskalainen DLA-ryhmä 60%;n osuudella tammikuun 2013 yrityskaupan jälkeen. SOK:n osuus on vielä 40%. Hankkija myy rehua, koneita, polttoaineita, lannoitteita ja viljaa. Hankkija on maailman suurin kauranviejä, sitähän viljellään vain Pohjois-Euroopassa. Viljakauppa on muutenkin merkittävässä roolissa Hankkijalla.

Hankkijan luottopolitiikka perustuu hallituksen hyväksymään kirjalliseen luottopolitiikkaan, johon on

kirjattu valtuudet ja vastuut. Hankkijalla on 150 000 luotollista tiliä ja laskutus on 400 000 laskua vuodessa. Luottomyyntiä on yli 800 miljoonan euron edestä. Luotonmyöntövaltuudet on porrastettu: myyjä, luotonvalvoja, luottopäällikkö, luottotoimikunta ja yhtiön hallitus. Asiakkaat on jaettu ryhmiin luottorisikin perusteella. Suurimmat negatiiviset yllätykset tulevat elinkeinonharjoittajilta, toki määrällisesti enemmän kuluttajapuolelta.

Luoton määrän tulee olla perusteltu. Parhaaseen tulokseen päästään asiakastapaamisen avulla. Maksuaikojen pitäminen tiukassa kontrollissa on Hankkijalla fokusalue ja myyjäkunnalle asian tärkeyden iskostaminen vaatii jatkuvaa työtä ja perusteluja.

Luottotappioiden määrään on oltu Hankkijalla viime vuosina tyytyväisiä, euromenetykset ovat yrityksen kokoon nähden hyvin pieniä.

Riskienhallinta Santander Consumer Finance Oy:ssä

(Ville Rinkinen)

Santander on mailman viidenneksi suurin pankki. Maailmanlaajuisesti santanderlaiset palvelevat 107 miljoonaa asiakasta. Suomessa asiakkaita on 180.000. Kiinassa on odotettavissa pankkisektorin kasvua lähiaikoina ja Santander aikoo olla



Ville Rinkinen



Seminaariväkeä hymyilyttää.

aktiivinen sillä markkinalla.

Santanderin luottoriskien hallinnassa olennaista on, että riskijohdon komentoketju menee myynnin ohi. Ne eivät keskustele keskenään. Luottot ovat standardisoituja, luottokäsittelyt mahdollisimman automatisoituja. Vanhan asiakkaan kyseenollessa prosessi etenee nopeasti. Luottopäätös ja tapauksen clousaaminen pitää olla helppoa ja nopeaa. Suuremmissa summissa luottokyselyt käsittelee local credit committee, joka tutkii luonnollisesti hakijan historiatiedot, mutta erityisesti yrittää ymmärtää tulevaisuutta – perustellusti.

Erääntyneiden saatavien suhteen Santander haluaa olla pro-aktiivinen. Puhelinperintä on myös tärkeällä sijalla perintämuotona. Perintä on asiakaspalvelua parhaimmillaan, toteaa Ville Rinkinen.

Juhlailallinen ja illanviettoa

Tiiviin ja ajatuksia herättävän seminaaripäivän jälkeen saimme parin tunnin tauon ennen odotettua juhlaillallista. Kukin käytti tauon parhaiten katsomallaan tavalla. Nopeimmat ehtivät käydä tax-freessä, saunoa ja ottaa ensimmäisen virvokkeenkin ennen illallista. Food Garden oli mainio valinta illallispaikaksi, ruoka ja juomat maistuivat ja moni luottomies sai uusia tuttuja pöytäseurastaan.

Toisen päivän aamu

Reipas joukko luottomiehiä saapui meriaamiaisen jälkeen seminaaritalaan ja seminaariohjelma alkoi 9:30 lahjakorttien arvonnalla. Koulutus-



Vuoden 2014 Luottomies Olli-Pekka Pitkäjärvi saa onnittelet vuoden 2013 Luottomieheltä Terhi Hakkaraiselta.

toimikunnan puheenjohtaja Meeri Kantola ja jäsen Arja Pynnönen arpoivat muutamia tavaratalo Stockmannin lahjakortteja ennen juhannusta seminaariin ilmoittautuneiden kesken.

Yhdistyksemme puheenjohtaja Veronica Andersson määräsi meidän seuraavaksi ajatusriiheen. Mikä on meidän jäsenten mielestä tärkeintä ja arvokkainta luottomiestoiminnassa ja minkälaisia toiveita meillä on tulevaisuuden luottomiestoiminnalle? Pohdimme näitä kysymyksiä pienryhmissä ja muutama ryhmä esitteli myös omia ajatuksia seminaarivälillä. Eniten arvostettiin verkottumista

ja myös Luottolinkin merkitystä yhteenkuuluvaisuuden lisääjänä pidettiin merkittävänä. Puheenjohtaja Veronica käsittelee ryhmätöiden tulokset hallituksen kanssa. Kuulemme tulevaisuuden suuntaviivoista varmaankin myöhemmin.

Viimeinen seminaariluento oli Handelsbankenin ekonomistin Anders Brunstedtin katsaus Ruotsin ja Euroopan taloustilanteeseen. Miellyttävän rauhallisesti esiintynyt Brunstedt oli varautunut laajalla materiaalilla. Taisipa joku luottomies laskea, että hänen esityksessään oli 68 sivua erilaisia käppyröitä, mutta mielenkiintoisia sellaisia!



Innostava puheenjohtajamme Veronica Andersson.



Handelsbanken-näkemyksen Ruotsin ja Euroopan taloustilanteesta kertoi Anders Brunstedt. Vas. Meeri Kantola.

Buffet-lounaan jälkeen oli mahdollisuus osallistua joko opastetulle Södermalm-kierrokselle tai viettää vapaa-aikaa muuten Tukholmassa. Södermalm – jota monesti verrataan Helsingin Kallion kaupunginosaan – oli ilahduttavan kiinnostava kierto-kävelykohde. Kiersimme kahden eri oppaan johdolla paikoissa, joihin normituristi ei ensimmäiseksi Tukholmassa eksy. Näimme esimerkiksi vuonna 2003 traagisesti menehtyneen ulkoministeri Anna Lindhin haudan. Tähyilimme myös ylös taivaalle päin, kun opas esitteli Lisbeth Salanderin luksushuoneistoa, valittavasti ulkoa käsin. Tässä IKEA-kalustetussa ullakkohuoneistossa on kuulemma 21 huonetta ja 350m². Kelpaa siinä Lisbethin ikkunalaudalla istuskella ja poltella.

Paluumatka sujui melko myrskyssä, siis nimenomaan kovan merenkäynnin takia. 64 hengen seminaari-ryhmästä oli tosin osa palannut lentoteitse Suomeen jo perjantai-iltana, mutta selvästi suurempi joukko sai



Kaunista Södermalmia.

nauttia merielämästä lauantaiaamuun asti, kunnes Gabriella rantautui Katajannokalle. Yksi erittäin onnistunut laivaseminaari oli taas takana, kiitos koulutustoimikunnan

ahkeralle ja idearikkaalle porukalle huolellisesta taustatyöstä ja hienois- ta järjestelyistä, jotka takasivat laadukkaan lopputuloksen. Tulemme toistekin!



Koulutustoimikunta seminaarin suunnittelun takana: Anssi Herlin, Arja Pynnönen, Alexandra Ek, Camilla Hirn-Gustafsson, Meeri Kantola ja Are Kivelä.

Keueu kyuästä? -palstau oikea vastaus:

Oikea vastaus: Luottolinkki 04/1993, kirjoittaja Ulla Saluainen "Tilaisuus Tekee Varkaa"

Toimitusneuvosto haastattelee ja havainnoi tunnelmia ennen seminaarin alkamista:

Jorma Metsänen SGN Group Oy:stä on enimmäistä kertaa laivaseminaarissa ja odottaa kiinnostavaa seminaariantia. Luottomiehet on hänelle jo tuttu juttu toimiessaan aktiivisesti luottoalan neuvottelukunnassa. Uusi tuttavuuksien ja vanhojen konkareiden kanssa on täällä hyvä verkostoitua ja ammatillisessa mielessä hakea uusia ideoita laivaseminaarin rennoissa merkeissä, toteaa Jorma. Ohjelmista kiinnostavinta olisi mielestäni KRP:n esitys, kuitenkin kaikkien esitysten kohdalla odotukset ovat ennakkoon korkealla...

Myös Euler Hermeksestä Heikki Näreahon ennako-odotukset olivat ennakolta korkealla. ”Olin kuullut kollegoilta riemukkaita tarinoita syksyn laivaseminaareista aikaisempien vuosien takaa, joten ensimmäisen keran lähtöpäätös oli helppo tehdä”, kertoi Heikki lähtötunnelmistaan. Seminaariosallistujat ovat suurelta osin minulle tuntemattomia jäseniä. Ohjelma näyttää ennakkoon kuitenkin lupaavalta ja Tohtori Puustisen esitystä odotan mielenkiinnolla, myös KRP:n Kaj Björkqvistin esityksistä olen kuullut paljon hyvää.

Myös ensikertalainen lakimies Jarmo Kivihuhta KTC Finland Oy:stä on kuullut työtovereiltaan, jotka ovat olleet mukana Luottomiehet ry:n toiminnassa, että seminaarit ovat olleet perinteisesti mukavia tilaisuuksia.



Heikki Näreaho



Jorma Metsänen

”Kuulun lakitoimikuntaan ja tietojeni mukaan seminaariin oli tulossa muitakin toimikunnan jäseniä, joten ajattelin, että seminaarissa ehkä tutustuu hyvin muihin jäseniin. Ohjelman mukaiset esitykset vaikuttavat poikkeuksetta varsin kiinnostavilta.”

Paluumatkan tunnelmat ja seminaarin anti

”Kaikki esitykset osoittautuivat kiinnostaviksi ja ehkä antoisimmat olivat sittenkin Pekka Puustisen ja KRP:n esitykset. Kaj Björkqvist KRP:stä mielestäni vahvisti monet tiedostetut asiat, jotka huolestuttavat meitä kaikkia talousrikollisuuden suhteen. Kyllä tuli hyvää jatkokeskustelua monien uusien kollegojen kanssa. Hyvä yhteishenki ja seminaarin kokonaisuus on ollut todella hienolla tasolla”, toteaa Jorma.

Heikki Näreahon mielestä kaikki esitykset olivat hyvin tasapainossa ja päivä rytmittyi sujuvasti. Tiukkaa asiaa ja viihdyttävää sisältöä oli oikeassa suhteessa. Avauksena Luottomiesten historiikki oli ensikertalaiselle erinomainen tietolisiä ja Heikki piti myös Ville Rinkisen esityksestä Santanderin riskienhallinnasta torstain päätösesityksenä.

”Tavattu on laajasti todella mukavaa ja asiantuntevaa luottoväkeä eri aloilta. Ilo oli huomata myös, että reissussa on mukana tuttuja myös työni

kautta. Täällä on hieno, rento ja välitön ilmapiiri ja juttuun ja porukoihin on vaivatta päästy mukaan. Tukholmassa opaskierros Södermalmassa tarjosi myös kiehtovan ja antoisan ilta-päivän perjantaina”, toteaa Heikki.

Jarmo Kivihuhtan mielestä ne esitykset, joiden osalta hänellä oli selviä ennako-odotuksia, olivat kautta linjan hyviä. Toisaalta myös esitykset, joiden osalta hän ei osannut mitään erityistä odottaa, herättivät paljonkin ajatuksia, aiheita käsiteltiin hyvin ja kiinnostavasti.

”Seminaarin ohella tutustuin itse asiassa yllättävänkin moneen kollegaani. Osallistujat työskentelevät samaan (luotto)aihepiiriin linkittyvillä toimialoilla, joten yhteisiä jutun aiheita tuntui löytyvän varsin helposti ja juteltavaa kyllä riitti”, kertoi Jarmo innostuneena ja jatkaa: ”Näin ensikertalaisena huomion arvoista oli se, että tunnelma oli erinomainen heti seminaarin alusta lähtien; monet ovat olleet mukana jo vuosia ja nämä vanhastaan toisilleen tutut ihmiset tekivät ensikertalaisenkin mukana olemisen helpoksi.”

”Kiitokset koulutustoimikunnalle hienosta reissusta ja erinomaisista järjestelyistä. Tästä sai uutta virtaa viedä aktiivisemmin eteenpäin oman alan ajankohtaisia asioita”, toteavat Jorma ja Heikki kuin yhdestä suusta!

Sirkka Vallas 1944-2014

In memoriam

Luottopäällikkö Sirkka Vallas on poissa. Sirkka sai yhdistykseltämme vuonna 1996 Vuoden Luottomiehen tunnustuksen ansioistaan ennakkoluulottomasta lähestymisestä alan uudistamiseen ja urauurtavasta panoksestaan omalla työpaikallaan, mikä on vaikuttanut alan palveluiden parantamiseen. Luottomiehet ry:hyn Sirkka liittyi vuonna 1974.

Sirkka oli syntynyt 19.12.1944 Äänekoskella ja kuoli 23.8.2014 Turussa. Hänen vanhempansa asuivat Rovaniemellä kun Lapin sota alkoi. Lapin väestöä ryhdyttiin evakuoimaan syyskuun alkupäivinä 1944. Osa väestöstä siirrettiin sodan jaloista Pohjanmaalle, osa Ruotsiin. Sirkan vanhemmat jättivät kotinsa viimeisten joukossa ja muuttivat rautateitse viimeisessä härkävaunussa Äänekoskelle, jossa Sirkka syntyi.

Sodan päätyttyä Vallaksen perhe muutti takaisin kotikauppalaansa Rovaniemelle keväällä 1946. Saksalaisten aiheuttaman totaalisen tuhon jäljiltä kauppala-osa oli jäljellä vain tyhjiä kellareita ja törröttäviä savupiippuja. Elämä piti aloittaa uudestaan alusta.

Sirkan isä oli kuorma-autoilija Vilho Vallas. Isän sukujuuret ulottuvat Skotlanttiin, josta sukunimen kantamuoto Wallace on peräisin. Isän ammatilla on selkeä yhteys Sirkan tulevaan työuraan, joka liittyi läheisesti 36 vuoden ajan ammattiautoilijoiden maailmaan.

Avioliiton Sirkka solmi vuonna 1963 muusikko Mauri Lehtisen kanssa. Parin asuessa Porissa Sirkka valmistui vuonna 1967 kauppaopistossa merkonomiksi. Opiskelun loppuvaiheessa Oy W. Rosenlew Ab:n pääkonttorin lakiasiainosastolta Porista otettiin yhteyttä kauppaopiston rehtoriin, jolta kysyttiin kyvykästä merkonomiksi valmistuvaa töihin. Rehtori suositteli Sirkka Vallasta ja näin hän tuli kutsutuksi ensimmäiseen opiskelun jälkeiseen työpaikkaansa.

Sirkka muutti vuonna 1968 Porista Helsinkiin, jossa Oy Union-Öljy Ab palkkasi hänet postituksen esimieheksi. Sirkka hoiti työnsä hyvin ja vuonna 1972 Unionin luottopäällikkö Matti Sampakoski pyysi hänet luotto-osastolle luotonvalvojaksi. Union-Öljy oli jo vuonna 1967 ostettu Keskusosuusliike Hankkijan tytäryhtiöksi. Hankkijan lakiasiainosasto hoiti Unionin oikeudellisen perinnän vastustettujen maksamismääräysten jälkeen sekä muut sopimusriidat. Vuodesta 1975 alkaen minulla oli kunnia tehdä yhteistyötä Sirkan kanssa yhtenä Hankkijan lakimiehistä ja myöhemmin luottotieto- ja perintätoimistoissa.

Isot organisaatiot olivat Sirkalle ominainen työympäristö. Union-Öljyn kuuluessa Hankkijaan konserni oli Suomen suurimpia. Öljyn jalostajana tunnettu valtionyhtiö Neste – Suomen suurimmaksi yritykseksi 1970-luvulla noussut – ryhtyi 1980-luvun puolivälissä hankkimaan omistukseensa öljyn markkinointiyhtiöitä, ensin Hankkijalta Union-Öljyn, sitten Keskolta Kesoilin ja lopuksi EKA:lta Finnoiliksi nimensä muuttaneen E-Öljyt. Nesteellä oli nyt käytössään öljykaupan jakeluverkosto.



Ennen Union-Öljyn fuusioimista Nesteeseen Sirkka nimitettiin vuonna 1987 Unionin luottopäälliköksi, jota ennen hän oli hoitanut yhtiön luottotarkastajan tehtäviä vuodesta 1983 alkaen. Edellä mainituista öljykaupan jakeluyhtiöistä muodostettiin Neste Liikennepalvelu Oy, jonka luottopäällikkönä Sirkka jatkoi. Yhtiön nimi muutettiin vuonna 1996 Neste Markkinointi Oy:ksi.

Valtioneuvosto päätti joulukuussa 1997 yhdistää omistamansa Imatran Voima Oy:n ja Neste Oyj:n uudeksi Fortum-yhtiöksi. Öljytoimialaa hoidettiin tämän jälkeen nimellä Fortum Oil and Gas Oy, jonka luottopäällikön tehtävät annettiin Sirkalle.

Öljyn ja sähkön liitto kesti vuoteen 2005, jolloin Fortumin öljytoimiala erkaantui omaksi yhtiökseen Neste Oil Oyj:ksi. Sirkka oli jäänyt eläkkeelle vuoden 2005 alusta.

Edellä kuvatuissa yrityspyörityksissä Sirkka säilytti valoisan ja pirteän olemuksensa. Työssään hän painotti erityisesti yhteistyö- ja ihmissuhdetaitojen merkitystä. Jatkuva itsensä kehittäminen oli tärkeää aina ilmaisuaitoa myöten. Sirkan työtoverit kuvaavat häntä hyväksi esimieheksi, joka kantoi huolta alaisistaan ja jolta sai aina tukea. Sirkalla oli samassa ihmisessä harvoin tavattavat ominaisuudet: empaattinen ja jämmäkä. ”Kengät vain kopisi kun Sirkka lähti hoitamaan asioita.”

Valtavien luottoasiakasmäärien takia Sirkka haki ja suunnitteli edistyksellisiä uusia järjestelmiä. Neste oli ensimmäisiä automaattisen luottopäätöspalvelun käyttöönottajia Suomessa. Perintäyhteistyössä vallitsi syvä molemminpuolinen luottamus.

Eläkkeelle siirryttyään Sirkka muutti miehensä kanssa Turkuun, jossa asuivat hänen molemmat tyttärensä perheineen.

Sirkan rakkain harrastus oli purjehdus miehensä kanssa sekä merellä että suurilla järvillä, viimeksi Päijänteellä. Itämeri tuli tutuksi, mutta Tanskan salmista hän ei enää suostunut jatkamaan Pohjanmerelle. Pyöräilevä Sirkka oli tuttu näky Aurajoen rannoilla, minkä läheisyydessä hän asui.

Sirkkaa jäivät kaipaamaan aviomies Mauri ”Mara” Lehtinen, kaksi tyttärtä ja neljä lastenlasta. Avioliitto Maran kanssa kesti 51 vuotta.

*Risto Suwiala
pitkäaikainen yhteistyökumppani*

Perinnän historia

kattavasti samoissa kansissa

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n kunniajäsen Risto Suviala on tehnyt suunnattoman työmäärän kerätessään aineistoa perinnän historiasta Hammurabin lakikokoelman laatimisen ajoista (noin 1700 eKr.) aina näihin päiviin asti. Itse asiassa kirjan sisältö on laajempi kuin mitä sen takakannen kuvauksessa annetaan ymmärtää. Kirja käsittelee muun muassa kauppatapoja eri aikakausina, viranomaisten ja hallitsijoiden roolia määrämuotoisen kaupankäynnin kehittäjinä. Kirja sisältää kuvauksia aikalaistensa elämästä käytännön esimerkein ja tarinoin.

Lukukokemus on aina subjektiivinen, mihin vaikuttavat muun muassa lukijan aikaisemmat tiedot ja kiinnostuksen kohteet. Itse koin yli 400-sivuisen teoksen ensimmäiset lähemmäs sata sivua hieman työläiksi lukea. Vuosisadat ja tuhannet vaihtuivat melko tiheästi jolloin kaltaisellani lukijalla on vaikea asetella tapahtumia kronologiseen järjestykseen. Toisaalta juuri kirjan tuo osio pitää sisällään kiinnostavia yksityiskohtia velkojan ja velallisen asemasta eri aikakausina. Esimerkiksi velkaorjuuteen ja -vankeuteen johtaneet asiat käydään läpi. Ei voi kuin todeta, että tämän päivän asuntovelallinen tai velkajärjestelyn piiriin päässyt kuluttaja liittyy termit omaan tilanteeseensa melko heppoisin perustein. Sekin on ajankuvauksissa hienoa, ettei niitä käydä läpi ainoastaan hallitsijoiden näkökulmasta, vaan eri asiayhteyksissä päästään kurkistamaan myös tavallisen kansalaisen elämään.

Kirjan kerronnassa laitetaan ikään kuin seuraava vaihe silmään siirryttäessä talvi- ja jatkosotaan ja sitä seuranneeseen teolliseen aikaan. Tämä kenties siksi, että aiheen käsittely alkaa tiivistymään kotimaiseen näkökulmaan. Toki noista ajoista on saatavilla paremmin tietoa, jonka myös kirjailija saattaa kokea läheisemmäksi.

Kirjassa käsitellään kattavasti perintäliiketoiminnan kehitystä Suomessa käymällä läpi muun muassa eri perintätoimistojen kehityskulkua. Myös yhtiöiden avainhenkilöitä on teoksessa kattavasti esillä. Käsitteeseen otetaan tietenkin myös kotimaisen perintätoiminnan tärkeimmät kehitysasteet, kuten tratan ja maksamääräysmenettelyn tulo osaksi perintämenetelmiä.

Velkaorjuudesta hyvään perintätapaan sisältää myös jo eläköityneiden luottopäälliköiden muisteloita.



Esimerkkinä Sanoma Osakeyhtiön luottopäällikkönä toimineen Pertti Larvan kertomus siitä, miten yhtiö selätti silloisen tietosuojavaltuutettuna toimineen Jorma Kuopuksen kannan henkilötunnuksen käyttökiellosta kuluttaja-asiakkaiden kohdalla. Pitkällisen väännön jälkeen Sanoman kanta sai asiassa lainvoiman korkeimman hallinto-oikeuden äänestettyä asiassa.

Teos sai kustantajaltaan tunnustusta olemalla Auditoriumin ehdokas Tieto-Finlandian saajaksi. Kilpailu tuolla saralla on äärettömän kovaa eikä kirja päässyt finalistien joukkoon. Ei makeaa mahan täydeltä, mutta ennustaisin kirjalle pitkää ikää kaikkien perintätoiminnan historiasta ja taustoista kiinnostuneiden lukijoiden keskuudessa. Kerrassaan hienoa, että pitkän uran luotonhallinnan parissa tehnyt Risto Suviala on saanut historiatietämyksensä yksiin kansiin. Tämä teos ei vanhene ajassa, joten siitä pääsevät nauttimaan myös tulevat sukupolvet.

Luottovakuutus

turvaa saatavasi

Pitkäaikaisissa asiakassuhteissa on tapana antaa ostajille sitä paremmat maksuehdot, mitä kauemmin asiakkuus on kestänyt – jopa silloin kun kaikki hälytyskellot soivat ja ostaja saattaa olla jo kuilun partaalla kohti konkurssia. Tämä siitäkin huolimatta, että yleisesti tiedetään 80% kaikista luottotappioista tulevan vanhoilta uskollisilta asiakkailta.

Kuka antaa yrityksessä luvan tehdä luottotappiota? Omistajan intressissä on hallituksesta käsin turvata omistuksensa arvo, kasvattaa sitä. Toimitusjohtaja vastaa kaikesta yhtiön operatiivisesta toiminnasta ja tuloksista, myös mahdollisista luottotappioista. Antaako toimitusjohtaja luvan myynnille tehdä luottotappioita? Talusjohtaja?

Kuka päättää yrityksessä sen, kenelle saa myydä velaksi ja kuinka paljon? Myyntijohtaja? Seurataanko teidän yrityksessänne jatkuvasti ostajienne taloudellisen tilanteen mahdollisia muutoksia – siis muutenkin kuin teille maksettavien laskujen eräännyttyä?

Luottovakuutus on yksinkertainen ja joustava tapa vakuuttaa myyntisaatavat

Luottovakuutus on vakuutus, jolla turvataan yrityksen myyntisaatavat asiakkaan mahdollisen maksukyvyttömyyden tai maksun viivästymisen varalta. Viime aikoina myös luottovakuutuksen tarjoama poliittisen riskin suoja on noussut yhä merkityksellisemmäksi.

Luottovakuutusyhtiöt tarjoavat tänä päivänä joustavia, joustavia ratkaisuja eri kokoisten ja erilaista toimintaa harjoittavien yritysten tarpeisiin. Joillekin yrityksille yksikin suurempi luottotappio voi olla kohtalokas, kun taas monet suuryritykset kokevat korkean omavastuun sisältämät erilaiset excess of loss -tyypiset ratkaisut sopivammaksi. Rat-

kaisuja on tarjolla myös projektien vakuuttamiseksi, yksittäisten tai muutamien ostajien vakuuttamiseksi.

Selkeyttä prosesseihin ja vähemmän rutiineja

Varsinaisen vakuutusuojan lisäksi luottovakuutus on kuitenkin myös paljon muuta. Luottovakuutus tuo selkeyttä yrityksen luotonhallinnan prosesseihin ja tarjoaa talusjohtolle työkaluja myyntisaatavakannan seurantaan. Useilla luottovakuutusyhtiöillä on tänä päivänä erinomaiset raportointi ja portfolion seurantatyökalut, joiden avulla talusjohto voi seurata ostajille myönnettyjen luottorajojen ja luottoriskien kehittymistä maantieteellisesti tai esimerkiksi ostajien limiitin, ratingin tai näiden vaihteluiden mukaan.

Myynnille luottovakuutus tarjoaa tietoa uusista potentiaalisista asiakkaista ja auttaa siten kasvattamaan myyntiä kannattavasti uusille asiak-

kaille ja alueille. Kun luotonhallinta ja ostajien luottorajojen määrittäminen hoituu ammattilaisten toimesta voivat luottopäälliköt ja talusjohto käyttää aikaa erikoistilanteisiin, kun rutiinit eivät vie kallisarvoista aikaa.

Luottovakuutusyhtiö Atradius Credit Insurance N.V. auttaa yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään kannattavasti. Atradius on osa yrityksen myynnin ohjausprosessia ja myös luotonhallinta ja perintä voidaan ulkoistaa. Atradius toimii globaalisti yli 50 maassa ja sen käytössä on yli 100 miljoonan yrityksen maksutapakäyttätymistiedot. Jos asiakas ei jostain syystä maksa riidatonta saatavaa, korvaa luottovakuutus 90% laskun summasta.

TEKSTI:

Country manager Juhani Laitala ja Head of Global Business Arja Fagerström, Atradius Finland





**Kasvata myyntiä –
Hallitse luottoriskit.
Me autamme**

www.atradius.fi



Atradius
Managing risk, enabling trade

LYHYESTI

Verovelkarekisteri käyttöön 1.12.2014

Verovelkarekisteri on julkinen palvelu, josta voi tarkastaa tiedot minkä tahansa yrityksen tai elinkeinonharjoittajan verovelvoista ja kausiveroilmoituksen laiminlyönneistä.

Verovelkarekisteriin pääset 1.12.2014 alkaen Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän verkkopalvelun kautta.

Yritysten tiedot ovat julkisia ja kaikkien katsottavissa. Sen sijaan elinkeinonharjoittajien (toiminimien) ja elinkeinotoimintaa harjoittavien kuolinpesien verovelkatietoja voivat katsoa vain tunnistautuneet käyttäjät. Palveluun tunnistaudutaan Katso-tunnisteella. Tietoja saa katsoa vain tilaajavastuu- ja hankintalain mukaisiin tarkoituksiin. Elinkeinonharjoittaja voi tarkastaa palvelusta myös omat verovelkarekisteritietonsa, jos hänellä on Katso-tunniste.

Verovelkarekisterissä ei ole henkilöasiakkaiden tietoja.

Verovelkarekisterissä julkaistaan tieto verovelasta ja kausiveroilmoitusten laiminlyönneistä

Verovelkarekisteristä näkyy, onko yrityksellä tai elinkeinonharjoittajalla verovelkaa vähintään 10 000 euroa tai kausiveroilmoituksen antamisen laiminlyönnejä viimeisten 6 kuukauden ajalta. Verovelkarekisterissä ei näytetä verovelan euromäärää vaan ainoastaan tieto siitä, onko verovelkaa vähintään 10 000 euroa vai ei.

Jos verovelkarekisterissä ei ole merkintää vähintään 10 000 euron verovelasta tai kausiveroilmoituksen laiminlyönneistä, ei asiakkaan tarvitse hankkia verovelkatodistusta tai todistusta verojen maksamisesta. Verovelkarekisterioitteen voi tulostaa itse suoraan palvelusta.

Rekisterin tiedot päivittyvät automaattisesti

Verovelkamerkintä- tai tieto ilmoituspuutteista ei ole pysyvä. Tieto päivittyy verovelkarekisteriin viivytyksettä sen jälkeen, kun maksu tai kausiveroilmoitus on saapunut Verohallinnolle. Koska rekisteri päivittyy automaattisesti, ei maksukuitin esittämisellä tai puhelinsoitolla Verohallintoon voi nopeuttaa rekisteritietojen päivittymistä.

Rekisterimerkintä poistuu myös silloin, kun asiakkaalle on tehty verovelkaa koskeva maksujärjestely.

Jos yrityksellä on voimassa Verohallinnon kanssa tehty maksujärjestely, verovelkarekisteritietoa ei julkaista verovelkarekisterissä. Tämä koskee kaikkia verovelkoja, joten myös kausiveroilmoitusten ulkopuolisista verovelvoista tai kausiveroilmoitusten puutteista ei tule merkintää verovelkarekisteriin, niin kauan kuin maksujärjestely on voimassa.

Sen sijaan ulosoton kanssa tehty maksusuunnitelma ei estä verovelan julkaisemista verovelkarekisterissä.

Pelkkä verotusta koskeva muutoksenhaku ei estä merkintää verovelkarekisterissä. Jos verolle on muutoksenhaun yhteydessä määrätty täytäntöönpanokielto, verovelkarekisteriin merkittävästä verovelasta vähennetään se osuus, jota täytäntöönpanokielto koskee. Jos jäljelle jäävä verovelka edelleen ylittää 10 000 euron rajan, verovelasta tulee merkintä rekisteriin.

Mikäli yritykselle on vahvistettu yrityssaneerauslain mukainen maksuohjelma tai elinkeinonharjoittajalle on vahvistettu velkajärjestelylain mukainen maksuohjelma, verovelkatietoa ei julkaista verovelkarekisterissä.

Lähde: www.vero.fi



Kotitalouksien velkaantumisaste 119,5 prosenttia vuoden 2014 toisella neljänneksellä

Kotitalouksien velkaantumisaste kohosi 119,5 prosenttiin vuoden 2014 toisella neljänneksellä. Vuoden takaisesta velkaantumisaste on kohonnut 2,0 prosenttiyksikköä. Tiedot käyvät ilmi Tilastokeskuksen rahoitustilinpitotilastosta.

Vuoden 2014 toisen neljänneksen aikana kotitalouksien lainavelat lisääntyivät 1,4 miljardia euroa. Myös kotitalouksien käytettävissä oleva tulo kasvoi, mutta suhteellisesti vähemmän. Näiden muutosten seurauksena kotitalouksien velkaantumisaste kohosi 119,5 prosenttiin.

Vuoden 2014 toisen neljänneksen lopussa kotitalouksilla oli yhteensä 253 miljardia euroa rahoitusvaroja ja 139 miljardia euroa velkoja. Neljänneksen aikana velat lisääntyivät rahoitusvaroja enemmän, minkä seurauksena kotitalouksien nettorahoitusvarat vähenivät päätyen 114 miljardiin neljänneksen lopussa. Nettorahoitusvaroilla tarkoitetaan rahoitusvarojen ja velkojen erotusta.

Lähde: *Rahoitustilinpito, Tilastokeskus*



Korkeimmassa oikeudessa ratkaistiin 2 590 asiaa vuonna 2013

Korkein oikeus ratkaisi vuonna 2013 kaikkiaan 2 590 asiaa, mikä on 61 asiaa vähemmän kuin vuotta aiemmin. Suurin osa, 2 062, oli valituslupa-asioita. Asiaratkaisuja annettiin 159. Valitusasioita, joissa korkein oikeus toimi toisena oikeusasteena, ratkaistiin 37. Lisäksi korkein oikeus käsitteli 332 muuta asiaa.

Ratkaistuista asioista oli riita-asioita 42 prosenttia ja rikosasioita 38 prosenttia. Riita-asioissa suurimpia asiarhymä olivat palvelussopimuksia, toimeksiantoja ja työntulossopimuksia koskevat asiat sekä maa-oikeusasiat. Rikosasioista suurimpia asiarhymä olivat omaisuusrikokset, henkeen ja terveyteen kohdistuneet rikokset sekä muut rikoslakia vastaan tehdyt rikokset, johon kirjautuvat mm. virkarikokset, julkisyhteisöjen työntekijöiden rikokset sekä huumausainerikokset.

Keskimääräinen käsittelyaika kaikissa korkeimman oikeuden ratkaisemissa asioissa oli 6,1 kuukautta. Riita-asioiden käsittelyyn kului keskimäärin 6,4 kuukautta, rikosasioiden käsittelyyn keskimäärin 5,2 kuukautta ja muiden asioiden käsittelyyn keskimäärin 7,4 kuukautta.

Lähde: *Oikeustilastot, Tilastokeskus*



Konkurssien määrä väheni tammi-lokakuussa 7,1 prosenttia edellisvuodesta

Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi-lokakuussa 2014 pantiin vireille 2 510 konkurssia, mikä on 193 konkurssia (7,1 prosenttia) vähemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä konkurssiin haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 11 800, mikä on 2 041 henkilöä (14,8 prosenttia) vähemmän kuin edellisvuonna.

Vireille pantujen konkurssien määrä kasvoi tammi-lokakuussa kaupan päätoimialalla. Alalla pantiin vireille 523 konkurssia, mikä on 25 konkurssia (5,0 prosenttia) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin.

Konkurssien määrä väheni maa-, metsä- ja kalatalouden, teollisuuden ja kaivostoiminnan, rakentamisen, kuljetuk-

sen ja varastoinnin, majoitus- ja ravitsemustoiminnan sekä muiden palveluiden päätoimialoilla. Lukumääräisesti eniten konkurssit vähenivät rakentamisen päätoimialalla. Alalla pantiin tammi-lokakuussa vireille 556 konkurssia, mikä on 61 konkurssia (9,9 prosenttia) vähemmän kuin edellisvuonna. Muiden palveluiden päätoimiala käsittää mm. informaatio- ja viestintäpalvelut, rahoitus- ja vakuutustoiminnan, kiinteistöalan toiminnan, ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan, hallinto- ja tukipalvelut, koulutuspalvelut, terveys- ja sosiaalipalvelut sekä taide-, viihde- ja virkistystoiminnan.

Vireille pannuilla kursseilla tarkoitetaan kalenterivuoden aikana kurssiin haettuja yrityksiä, yhteisöjä tai luonnollisia henkilöitä. Konkurssin vireilletulo ei läheskään aina merkitse yrityksen tai ammatinharjoittajan kurssiin ”menemistä” sanan varsinaisessa merkityksessä. Konkurssi oikeudenkäyntinä on mutkikas ja monia vaiheita käsittävä oikeusprosessi, jonka eri vaiheissa menettely voi jäädä kesken.

Lähde: Konkurssit 2014, lokakuu. Tilastokeskus



Yrityssaneerauksien määrä väheni 13,4 prosenttia tammi-syyskuussa 2014

Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi-syyskuussa 2014 pantiin vireille 375 yrityssaneerausta, mikä oli 58 yrityssaneerausta (13,4 prosenttia) vähemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä yrityssaneeraukseen haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 2 806, mikä on 1 692 henkilöä (37,6 prosenttia) vähemmän kuin edellisvuonna.

Vireille pantujen yrityssaneerauksien määrä kasvoi tammi-syyskuussa kaupan päätoimialalla. Alalla pantiin vireille 82 yrityssaneerausta, mikä on 3 yrityssaneerausta (3,8 prosenttia) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin.

Lähde: Yrityssaneeraukset 2014, 3. vuosineljännes. Tilastokeskus



Nuoret naiset korkeasti koulutettuja, Uudellamaalla asuu koulutetuin väestö

Vuoden 2013 loppuun mennessä 3 164 095 henkeä oli perusasteen jälkeen suorittanut tutkinnon lukiokoulutuksessa, ammatillisessa koulutuksessa, ammattikorkeakoulutai yliopistokoulutuksessa. Toisin sanoen 69 prosenttia 15 vuotta täyttäneestä väestöstä oli suorittanut perusasteen jälkeisen tutkinnon. Tutkinnon suorittaneiden osuus säilyi muuttumattomana.

Ikäluokkien välisiä koulutuseroja voi tarkastella vertaamalla korkea-asteen tutkinnon suorittaneiden väestöosuksissa tapahtuneita muutoksia. Nuoret ikäluokat (25–34-vuotiaat) ovat vanhempia ikäluokkia (55–64-vuotiaat) koulutetumpia. Erityisesti nuoret naiset ovat korkeammin koulutettuja, kun nuoret miehet puolestaan ovat vanhempia ikäluokkia vähemmän koulutettuja. Nuorten korkea-asteen tutkinnon suorittaneiden naisten väestönosuus on 10,1 prosenttiyksikkö suurempi kuin vanhemman vertailuryhmän. Vastaavasti miesten osuus on 1,6 prosenttiyksikköä pienempi. Toisin sanoen naisten koulutustason nousu on ollut nopeaa. Nuoret ovat korkeammin koulutettuja lähes kaikissa maakunnissa, ainoan poikkeuksen tekevät Kanta-Häme ja Ahvenanmaa, joissa vanhemmat ikäluokat ovat paremmin koulutettuja sekä Kymenlaakso, jossa ikäryhmien välisiä koulutuseroja ei ole. Nuoret naiset ovat vanhempia naisia paremmin koulutettuja kaikissa Manner-Suomen maakunnissa, kun

taas nuoret miehet ovat pääsääntöisesti vanhempia miehiä huonommin koulutettuja. Nuorten miesten koulutustaso ylittää vanhempien miesten koulutustason Pirkanmaan, Keski-Suomen, Pohjois-Pohjanmaan, Pohjanmaan, Pohjois-Karjalan sekä Kainuun maakunnissa.

Vuonna 2013 pelkän perusasteen suorittaneita 20–29-vuotiaita oli 117 858 kappaletta, mikä on 17,3 prosenttia ikäluokasta. Perusasteen varassa olevien osuus on kuitenkin kääntynyt nousuun.

Lähde: Koulutustilastot 2014. Tilastokeskus



Peruskouluissa 542 900 oppilasta vuonna 2014

Tilastokeskuksen mukaan peruskouluissa oli 542 900 oppilasta vuonna 2014. Peruskoulun oppilasmäärä kasvoi edellisestä vuodesta 0,5 prosenttia. Peruskoulun oppilaista 49 prosenttia oli tyttöjä ja 51 prosenttia poikia.

Syksyllä 2014 oli toiminnassa 2 633 peruskoulua, 84 vähemmän kuin edellisenä vuonna. Peruskouluista 96 prosenttia oli kunnan ylläpitämiä.

Lähde: Koulutustilastot. Tilastokeskus



Merkittävimmät suorat sijoittajat Suomeen olivat Ruotsi ja Yhdysvallat vuonna 2013

Uudet tilastointistandardit ja aiempaa tarkemmalla tasolla kerätyt tiedot mahdollistavat Suomeen suuntautuvien suorien sijoitusten maakohtaisen analysoinnin myös perimmäisen suoran sijoittajan kotimaan mukaan perinteisen välittömän suoran sijoittajan kotimaan lisäksi. Erityisesti Yhdysvaltojen merkitys Suomeen suuntautuneiden suorien sijoitusten osalta kasvaa uudessa tarkastelussa.

Ruotsin ja Alankomaiden osuus Suomeen suuntautuneissa suorissa sijoituksissa korostuu, kun lukuja tarkastellaan välittömän suoran sijoittajan kotimaan mukaan. Kun lukuja verrataan perimmäisen suoran sijoittajan kotimaan mukaisiin lukuihin, nämä maat osoittautuvat pääoman kauttakulkumaisiksi eli niistä välittömästi sijoitetaan Suomeen enemmän kuin mitä pääomaa tosiasiallisesti hallitaan. Vastaavasti Yhdysvalloista hallitaan suurempaa osaa Suomeen suuntautuvista suorista sijoituksista kuin tosiasiallisesti välittömästi sijoitetaan. Perimmäisen suoran sijoittajan mukaisessa tarkastelussa myös Suomen osuus on merkittävä. Tämä johtuu siitä, että kotimaiset yritykset kierrättävät pääomaa ulkomaisten tytäryhtiöidensä kautta takaisin Suomeen.

Ulkomailta Suomeen suuntautuneiden suorien sijoitusten arvo oli vuoden 2013 lopussa 63,2 mrd. euroa. Tuottoja näistä sijoituksista kertyi 2,7 mrd. euroa, mikä vuoden 2013 lopun sijoitusten arvoon suhteutettuna vastaa 4,3 prosentin tuottoastetta. Välittömän maan mukaan tarkasteltuna Suomeen tehdään suoraa sijoitusta erityisesti Ruotsista (52 % sijoituskannasta), Alankomaista (16 %) ja Tanskasta (7 %). Suomeen on sijoitettu erityisesti rahoitus- ja vakuutuslalle sekä muut palvelut -toimialalle.

Lähde: Ulkomaiset suorat sijoitukset 2013, Tilastokeskus



Suomen ennakkoväkiluku lokakuun lopussa 5 470 437

Tilastokeskuksen ennakkotietojen mukaan Suomen väkiluku oli lokakuun lopussa 5 470 437. Maamme väkiluku kasvoi tammi-lokakuun aikana 19 170 henkeä, mikä on 2 530 henkeä vähemmän kuin vastaavana ajankautana vuosi sitten. Suurin syy väestönlisäykseen oli muuttovoitto ulkomailta: maahanmuuttoa oli 13 540 enemmän kuin maastamuuttoa.

Kysymyksiä uudelle luottomiehelle



- Kuka olet, missä työskentelet ja mitä työtehtäviisi kuuluu?
- Millä toimialalla työnantajasi toimii?
- Mikä sai sinut liittymään luottomiehiin ja mitä kautta sait tietoa yhdistyksestä?
- Oletko jo ehtinyt tutustua yhdistyksen monipuoliseen koulutus ym. toimintaan?
- Oletko tietoinen yhdistyksen eri toimikunnista (esim. laki- ja koulutustoimikunta) ja kiinnostaako sinua toiminta niissä?
- Minkälaisia aiheita toivoisit käsiteltävän jäsenlehti Luottolinkissä?

Nimeni on Jukka Jutila ja asun Tampereella. Olen 33-vuotias kauppatieteiden kandidaatti. Aloitin työt Nokian Renkailla keväällä 2012 Financial Analyst -nimikkeellä. Tehtäviini kuuluu Nokian Renkaat Oyj:n ja Nokian Raskaat Renkaat Oy:n luotonhallinta sekä Nokian Renkaat konsernin euromääräisen likviditeetin hallinta.

Nokian Renkaiden toimiala on

renkaiden valmistus ja uudelleenpinnoitus. Yhtiön tärkeimmät brändit ovat Nokian Hakkapeliitta, Nokian Hakka ja Nokian Nordman. Nokian Raskaat Renkaat keskittyy korkealaatuisiin erikoisrenkaisiin.

Esimieheni kertoi yhdistyksestä. En ollut kuullut yhdistyksen toiminnasta aikaisemmin. Liityin yhdistykseen, jotta tapaisin samoissa tehtävissä työskenteleviä ihmisiä.

Aloitin syksyllä 2014 Luottotutkinnon suorittamisen. Olen kiinnostunut erityisesti Tampereella tai Pirkanmaalla järjestettävistä tapahtumista. Helsinkiin matkustaminen ja tapahtumaan osallistuminen vie yleensä kokonaisen työpäivän.

Minua kiinnostavat ajankohtaiset asiat, kuten lakimuutokset.

Uusia jäseniä 07/2014 – 10/2014

Erkkilä Mika-Petteri	Maksuvalvoja	Työttömyysvakuutusrahasto
Javanainen Teppo	Luottoasiantuntija	S-Pankki Oy
Jutila Jukka	Financial Analyst	Nokian Renkaat Oyj
Krosenkranus Kris	Banking	Bigbank AS
Muurainen Minna	Maksuvalvoja	Työttömyysvakuutusrahasto
Paavola Sanna	Debt collection team manager	4finance Oy
Perälä Aleks	Maksuvalvoja	Työttömyysvakuutusrahasto
Rinkinen Ville	Johtaja	Santander Consumer Finance-Direct to Consumer
Ruikka Sisko	Lakimies	Vähittäiskaupan Takaus Oy
Sergejeff Katja	Maksuvalvoja	Työttömyysvakuutusrahasto
Strand Hannamari	Maksuvalvoja/ asiakasneuvoja	Työttömyysvakuutusrahasto

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

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:

Rainer Komi, 044 767 1448
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
Keskiaukeama
Takakansi* + s.2. ä
1/1 muut sivut
1/2 sivu
1/4 sivu

4-värinen
1350 €
940 €
790 €
590 €
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 1/2015 Aineisto 29.1. ilmestyy 19.2.

ISSN-L 1457-7909

ISSN 1457-7909 (Painettu)

ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

ARVOT OVAT TOIMINTAMME PERUSTA

www.intrum.fi

PIDÄMME LUPAUKSEMME

Olemme luotettavia. Pyrimme säilyttämään toimeksiantajamme asiakassuhteet. Tutkimme palveluidemme laatua. Tehtävämme on tietää, mikä on arvokasta ihmisille ja tarjota heille ratkaisuja.

intrum  justitia

Yksi huoli vähemmän

Jätä maksumuistutukset ja perintä meidän huoleksemme, niin voit itse keskittyä oleellisimpaan. Kotiutamme saatavasi tehokkaasti ja jouhevasti.

Soita ja kysy lisää!
p. 030 603 5630 tai myynti@okperinta.fi



www.okperinta.fi