

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

1/2015



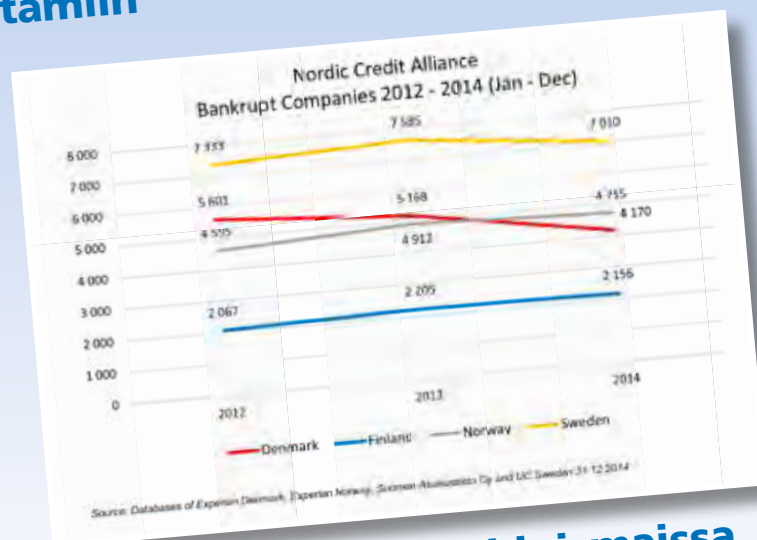
Luotonvalvontaa ALSO Finlandissa



Kutsu Kevätiltamiin



Vierivän kiven pysähtymättömyys!



Konkurssikehitys Pohjoismaissa



Me teemme tulosta *sinulle*

Haluatko enemmän kannattavia asiakkaita, jotka tekevät isompia keskiostoksia?
Vai oletko ennemminkin kiinnostunut rahankierron nopeuttamisesta, vuolaammasta
kassavirrasta ja luottotappioiden pienentämisestä? Kiinnostaako kustannus-
tehokkuus ja pääomien sekä resurssien vapautuminen liiketoimintaan? Vai sykkiikö
sydämesi asiakaspalvelun parantamiselle ja asiakastytyväisyyden 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
33. ilmestymisvuosi

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Olli-Pekka Pitkärä
Puh: 050 540 0316
olli-pekka.pitkarja@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
Henna Simola puh: 040 700 9478
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
Hallituspalsta.....	4
Kutsu Kevätiltamiin.....	5
Toimielimet 2015.....	6
Budjetti 2015.....	7
Tapahtumakalenteri.....	7
Esittelyssä hallituksen uudet jäsenet.....	8
ALSO Finland Oy:n luotonvalvonta.....	10
OK Perinnälle uusi toimitusjohtaja.....	13
Vierivän kiven pysähtymättömyys!.....	14
Kenen kynästä?.....	15
Presentation of FECMA Member.....	16
Luottomiehet ry:n jäsenprofiili.....	17
Positiivinen luottorekisteri.....	19
Ylivelkaisten sillittäminen.....	20
Perintää Työttömyysvakuutus- rahastossa.....	22
Mediatiedot 2015.....	23
Konkurssikehitys Pohjoismaissa 2012–2014.....	25
Lyhyesti.....	26
FECMA kongressikutsu.....	27

Terve sielu terveessä ruumiissa?

Luottomiesten syysseminaarissa oli raikas ja aina ehdottoman ajankohtainen puheen-
vuoro työssä viihtymisestä ja jaksamisesta.
Diacorin työhyvinvointipalvelujen pääl-
likkö Susan Kallio muistutti meille, kuin-
ka jokaisella on oma vastuunsa työhyvin-
voinnista. Ovatko omat visiot ja arvot ta-
sapainossa vai ristiriidassa työhön näh-
den? Onko suhteeni työhön terveellä poh-
jalla ja mitä se merkitsee minulle? Työrii-
puvaisuus ei luonnollisestikaan saa olla
tavoittila, mutta toisaalta välinpitämät-
tömyys ja liian etäinen suhde työhön tar-
koittaa usein myös motivaation puutetta.

Jatkuva priorisointi, jatkuvat keskeytykset päivittäisessä ajatustyössä ja uuden oppimisen vaatimukset syövät energiaamme. Onko turvallinen tasapaino ja työtyytyväisyys löydettävissä minun työtehtävässäni vai olenko väärässä työssä? Vai onko ongelmia esimissuhteessa tai tiimiyöskentelyssä? Moni haluaisi ottaa huomioon myös työtoverit paremmin, mutta luonteva kuulumistenkin vaihtaminen voi kiireessä olla vaikeaa.

Hyvinvoiva ihminen jaksaa suhtautua eteen tuleviin tilanteisiin kiinnostuneesti ja avoimesti. Hän hyväksyy ja kestää kritiikkiä sekä pystyy omaksumaan parhaat palat omaksi parhaakseen. Hyvinvoiva ihminen laittaa myös hyvän kiertämään ja myönteisyys kumuloituu. Hyvinvoinnin peruskivet riittävä ja sopiva ravinto, yöuni ja lepo sekä liikunta tulevat tärkeimmiksi iän lisääntyessä. Pääministerimme Alexander Stubb on tunnettu sloganistaan: tunti hikiliikuntaa päivässä tuo vuorokauteen kaksi tuntia lisää energiaa. Ihailtavaa, että tämä saadaan hänen työssään aikatauluun sopimaan. Mutta tämäkin on tahtokysymys. Stubb on myös myöntänyt tarvitsevänsä 7-8 tunnin yöunet, pitääkseen kapasiteettinsa täyskäytössä. Siis kutakuinkin keskiverto työssäkäyvän unentarve. Historia tuntee vaikuttajia, jotka tulevat normaalia lyhyemmällä unilla toimeen. Amerikkalainen sijoittaja Donald Trump on kertonut nukkuvansa 3-4 tuntia yössä, jotta pysyisi edellä kilpailijoitaan. Talk show -isäntä Jay Leno sanoo nukkuvansa viitisen tuntia yössä. Tunnettu koomikko tekee tv-ohjelmansa lisäksi noin 150 stand up -keikkaa vuodessa. Myös Yhdysvaltojen presidentit Bill Clinton ja Barack Obama tunnetaan vähäisistä unentarpeistaan. Yksilöllinen tunne unentarpeen määrästä on tietysti ratkaisevaa ja tärkeintä, eivät tilastot eivätkä keskiarvot. Muutenkin oletan, että unentarpeesta ja sen merkityksestä ihmisen hyvinvoinnille tässä sähköistyvässä maailmassa tullaan jatkossa saamaan uutta tutkimustietoa, joka ohjaa meitä parempaan palautumiseen ja kapasiteetin uudelleen lataamiseen.

Luottolinkin toimituksessa tapahtui vuodenvaihteessa henkilömuu-
tos, kun Marika Toikka siirtyi sivuun ja Henna Simola Euler Hermek-
seltä otti kapulan vastaan. Kiitän Marikaa hyvästä ideoinnista ja jut-
tuaiheista kahden vuoden aikana. Henna on aloittanut toimittajauransa
sähäkästi ja voitte tutustua hänen kynänjälkeensä sivulta 10 lähtien.
Arvoisat lukijamme! Pyydän vielä tässä yhteydessä teiltä juttuideoita ja
aihealueita, joista haluaisitte lukea. Myös kaikenlainen palaute otetaan
kiitollisuudella vastaan.

Olli-Pekka Pitkärä
päätoimittaja





Katsaus luottoalan toimintaympäristöön 2015

Tammikuu on hyvässä vauhdissa ja vuoden ensimmäinen Luottomiehetyön hallituskokous hämmäyttää. Syyskokouksessa sain kunnian tulla valituksi uudeksi jäseneksi hallitukseen, ja ensimmäiseksi tehtäväkseni lupauksiini kirjoittamaan Luottolinkkiin katsauksen luottokauppaa käyvien yritysten toimintaympäristöön Suomessa vaikuttavista asioista vuonna 2015.

Näkymä alkaneen vuoden talouskehitykseen on haastava. Euro-alueella on taketelua, Suomi köyhtyy ja luottoalalla on mietittävä entistä tarkemmin, miten turvataan yritysten liikevaihto ja rahojen kotiutuminen. Valtiovarainministeriö ennustaa, että taloudessa olisi mahdollisuudet tänä vuonna 0,9 %:n kasvuun, mutta kaikki eivät ole näin optimistisia. Viennin näkymät ovat vielä vaisut eikä kansainvälinen kehitys (mm. Venäjän kiristynyt tilanne) paranna Suomen asemaa. Työttömyyden ennustetaan edelleen kasvavan, mikä vaikuttaa ostovoimaan. Myöskin investointien määrä on jäämässä vähäiseksi.

Pitkään jatkunut talouden alavire on kääntänyt jo konkurssien määrän laskuun; viime vuonna verrattuna vuoden 2013 toteutuneisiin lukuihin konkurssihakemuksia lantiin vireille 6,4 % vähemmän (lähde: SVT: Konkurssit [verkkajulkaisu]). Heikoimmin pärjäävät toimijat ovat ehtineet aiempina vuosina karsiutua markkinoilta, ja jäljellä ovat ne, joiden toiminta on rakennettu terveemmälle pohjalle. Toisaalta myös luotonantajat ovat saattaneet joustavoittaa maksuehtoja, jotta pitkäaikaiset asiakkaat eivät ajaudu ylitsepääsemättömiin hankaluuksiin. Sama tasaisempi meno konkurssien määrässä jatkunee vuonna 2015.

Yksityishenkilöiden velkajärjestelyasioissa hakemusten määrä on sen sijaan ollut kasvussa; 2014 syyskuun loppuun mennessä hakemuksia oli jätetty 8,4 % enemmän verrattuna 2013 vastaavan ajan toteumaan (lähde: SVT: Velkajärjestelyt [verkkajulkaisu]). Heikot työllisyysnäkymät sekä 1.1.2015 voimaan tullut uusi velkajärjestelylain muutos tulevat edelleen vaikuttamaan

velkajärjestelyjä lisäävästi: yksi lakimuutoksen tavoitteistakin oli kasvattaa velkajärjestelyjen käyttöä. Uudistuksen tuomat keskeiset muutokset aiempaan nähden ovat mahdollisuus pienyrittäjien velkatilanteen järjestelyyn yksityishenkilön velkajärjestelyn kautta; työttömien paremmat mahdollisuudet päästä velkajärjestelyyn (1,5 vuoden työttömyys katsotaan jatkossa pitkäkestoiseksi muutoksena aiempaan 2 vuoden pääsääntöön); velalliselle jäävän osuuden kasvattaminen tulojen yllättäen parantuessa maksuohjelman aikana; sekä lievennykset kevytmielisen velkaantumisen esteperusteeseen.

Velkajärjestelyn muutoshankkeen yhteydessä vahvistettiin myös 1.1.2015 alkaen luonnollisen henkilön sopimusperusteisen velan lopullista vanhentumista koskevat säännökset. Mikäli velalle ei ole haettu täytäntöönpanoperustetta, vanheneminen tapahtuu 20 vuotta eräpäivästä lukien tai kuluttajavelkojan kyseessä ollessa 25 vuotta. Huomionarvoista on se, että vanhentumista koskevia uusia säännöksiä sovelletaan rajoitetusti taannehtivasti. Lain voimaan tullessa vanhentumisaajasta katsotaan kuluneen enintään 15 vuotta. Tämä tarkoittaa, että velkoja saa periä ilman tuomiota olevia tällaisia saatavia lain voimaantulon jälkeen vielä 5 tai 10 vuotta. Muutoksen myötä kaikilla veloilla on jatkossa lopullinen vanhentumisaika riippumatta siitä, onko niihin haettu tuomiota. Tämä on muistia tukeva hyvä nyrkkisääntö, vaikka erilaisilla veloilla vanhentumisaajat ovat muutoin erilaiset (yleinen, erityinen- ja lopullinen vanhentumisaika – rikosperusteinen velka, kuluttajat/yritykset/julkisyhteisöt velan osapuolina / erityislakeihin perustuvat vanhentumisaajat).

Kuluvana keväänä hämmäyttävät eduskuntavaalit, ja yksi tärkeä aihe on varmasti talouden suunta ja toimet suunnan parantamiseksi. On kiinnostavaa kuulla, mitä lääkkeitä ehdokkailla on tarjolla, vaikka Suomen omien toimien ohella kansainvälinen kehitys on tärkeässä roolissa talouden nousun kannalta.

Uusi eduskunta tulee saamaan käsiteltäväkseen mm. vireillä olevan maksuehtolain muutoksen. Muutosehdotuksessa esitetään elinkeinonharjoittajien väliseen kaupankäyntiin korkeintaan 30 päivän pituista maksuehtoa, ellei tätä pidemmästä maksuehdosta ole nimenomaisesti sovittu. Intressiryhmien antamat lausumat ovat puolta- neet ehdotusta, kunhan maksuehdon pituutta ei määritellä pakottavasti. Ylipitkät maksuajat eivät ole olleet Suomessa ongelma, ja on turhaa korjata mallia, joka toimii.

Toinen tärkeä kehityshanke, jonka tiimoilta on oikeusministeriössä käynnistetty selvitystyö, on riidattomien summaaristen asioiden käsittelyn keskittäminen joko muutamaan käräjäoikeuteen tai ulosottoviranomaiselle siten, että käräjäoikeuksissa pystytään aidosti keskittymään riita-asioiden käsittelyyn. Uudistus sisältäisi sen, että velkojat voisivat hakea samalla sähköisellä hakemuksella sekä täytäntöönpanoperustetta että täytäntöönpanoa, mikä helpottaa ja nopeuttaa perintätoimintaa ja vähentää kustannuksia. Tämä hanke ei välttämättä etene vielä 2015 aikana päätösvaiheeseen, mutta selvitystyö on käynnissä, ja antaa viitteitä positiivisesta kehityssuunnasta prosessin kehittämisessä.

Kaiken kaikkiaan käynnistynyt vuosi tulee olemaan meille luottomiehille jälleen työntäyteinen ja ketteryyttä edellyttävä. Mikäli talous alkaakin vetää ennusteita paremmin, on luottopolitiikka hyvä tarkistaa ajoissa vastaamaan kehittyvää tilannetta. Lisäksi on kiinnostavaa arvioida, millaiseksi muuttuneen velkajärjestelylain soveltamiskäytäntö muotoutuu – ja ottaa tämä tarvittaessa huomioon kuluttaja ja nyt myös pienyritysluottojen hallinnassa. Muutosten ennakointi pitää meidät liikkeessä, ja toisaalta jatkuva liike on tällä alalla juuri se juttu – vierivät eurot eivät sammaloidu.

*Hanna Tuohimäki
Hallituksen sihteeri*



Kutsu

Luottomiesten kevätillamat torstaina 16.4.2015

Tervetuloa Luottomiesten kevätillamiin torstaina 16.4.2015 klo 18.
Paikka: Ravintola Kaarle XII (Kasarmikatu 40, Helsinki)

Luottomiehet ry tarjoaa viihtyisän illanvieron perinteiseen tyyliin:

- Luottomiehet - Kreditmännens ry:n hallituksen tervehdys
- Luottoalan vaikuttajan puheenvuoro
- Kolmen ruokalajin illallinen ruokajuomineen
- Diplomien jako luottotutkinnon suorittaneille
- Yllätysesiiintyjä

Illallismaksu 30eur/hlö

Ilmoittaudu mukaan osoitteessa www.luottomiehet.fi -> tapahtumat
jo nyt, mutta viimeistään 2.4.2015.



Toimielimet 2015

HALLITUS

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

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

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

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

Talous
Mervi Lahtinen
K-Talouspalvelukeskus
Puh: 050 352 0720
mervi.a.lahtinen@kesko.fi

Koulutustoimikunta
Pasi Rissanen
Suomen Asiakastieto Oy
Puh: 050 389 8713
pasi.rissanen@asiakastieto.fi

Kerhomestari
Mika Ylinen
Santander Consumer Finance Oy
Puh: 050 368 3318
mika.ylinen@santanderconsumer.fi

Kansainvälinen yhteistyö & FECMA
Mika Kyyhkynen
Hankkija Oy
Puh: 010 76 83015
mika.kyyhkynen@agrimarket.com

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

KOULUTUSTOIMIKUNTA

Puheenjohtaja
Arja Pynnönen
Santander Consumer Finance Oy
Puh: 050 375 7454
arja.pynnönen@santanderconsumer.fi

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

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

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

Camilla Hirn-Gustafsson
OK Perintä Oy
Puh: 040 833 8719
chg@okperinta.fi

Päivi Olasvuori
Atradius Credit Insurance N.V.
Puh: 050 380 5134
paivi.olasvuori@atradius.com

Laura Viitanen
Euler Hermes Suomi
Puh: 050 350 7826
laura.viitanen@eulerhermes.com

TOIMITUSNEUVOSTO

Päätoimittaja
Olli-Pekka Pitkajarvi
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

Henna Simola
Euler Hermes Suomi
Puh: 040 700 9478
henna.simola@eulerhermes.com

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

Mainosmyynti
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

Mia Blomqvist
Pappila Penkkala Group Oy
Puh: 044 724 6541
mia.blomqvist@pappila-penkkala.fi

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

Jarmo Kivihuhta
KTC Finland Oy
puh: 044 794 00259
jarmo.kivihuhta@ktcfinland.fi

Heidi Mäkelä
Sergel Oy
puh: 040 700 9794
heidi.makela@sergel.fi

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

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

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

LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

Puheenjohtaja
Jorma Metsänen
SGN Group Oy
Puh: 050 599 9207
jorma.metsanen@sgn.fi

Veronica Andersson
Bisnode Finland Oy
veronica.andersson@bisnode.fi



Sami Ijas
Euler Hermes Suomi
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

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 2015

	2015 Budjetti	2014 Budjetti
TUOTOT		
Jäsenmaksutuotot	27 000,00	28 000,00
Ilmoitustuotot	20 000,00	22 000,00
Koulutus	30 000,00	35 000,00
Tapahtumat / Tilaisuudet	4 000,00	4 000,00
Muut tuotot (banneri)	9 000,00	10 000,00
YHTEENSÄ	90 000,00	99 000,00
KULUT		
Luottolinkki	25 000,00	25 000,00
Koulutus	30 000,00	35 000,00
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	12 000,00	16 000,00
Hallinto	12 000,00	12 000,00
Huomionosoitukset	1 000,00	1 000,00
Muut kulut	9 000,00	1 000,00
YHTEENSÄ	98 000,00	99 000,00
TULOS	-8 000,00	0

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2015

Luottolinkki 2/2015, aineisto 7.4., ilmestyy 29.4.

Kevätiltamat Ravintola Kaarle XII 16.4.2015

Kevätkokous (paikka avoin) 19.5.2015

**Luottomiehet – Kreditmännen ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy vaivattomasti
Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi tai
olemalla yhteydessä yhdistyksen sihtteeriin
hanna.tuohimaki@vismaduetto.fi tai puh. 0400 448 082**

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 Ylinen
Santander Consumer
Finance Oy

Olen Mika Ylinen, työskentelen Santander Consumer Finance Oy:ssä Collection Managerina. Vastaan Santanderin perinnästä ja luotonvalvonnasta Suomessa. Santander rahoittaa sekä kuluttajia että yrityksiä, joten yhteistyötä molempien asiakasryhmien kanssa vaikka ensimmäiseen toiminkin yhteistyökumppanimme kanssa.

Olen työskennellyt 5 vuotta perintäalan tehtävissä ja keväällä 2014 liityin Santanderin kasvavaan joukkoon.

Yhdistyksen jäsenenä olen ollut lähes 5 vuotta, mutta aiemmin en ole osallistunut näin aktiivisesti toimintaan. Mielestäni Luottomiehet on ainutlaatuinen yhteisö saman alan ihmisiä, joiden joukosta löytyy runsaasti asiantuntemusta niin koulutukseen kuin lainsäädäntötyöhön. Näissä molemmissa meidän tulisi olla aktiivisia. Näitä teemoja uskon jäsenistömmekin arvostavan korkealle, sillä niillä on suora yhteys jokaisen arkipäiväiseen työhön – yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta puhumatta.

Yhdistyksemme on elinvoimainen niin kauan kuin se pystyy vastaamaan jäsenistönsä tarpeisiin ja odotuksiin, sekä olemaan aktiivinen jäsenistölle suunnatussa toiminnassaan.

Luotto- ja perintäalaa koettelevat lakimuutokset ja juuri hallitustyöskentelyn kautta toivon vaikuttavani omalta osaltani näiden asioiden ke-

hittymiseen. Luotonmyöntäjän näkökulmasta positiivinen luottorekisteri olisi kovasti toivottu uudistus, jolla uskon olevan niin kuluttajien kuin rahoittajienkin taloutta tervehdyttävä vaikutus. Toinen itselle tärkeä aihe on perintälain kohta perintäkulujen kohdistamisesta saatavalle ja siitä tehdyt tulkinnat; toivon että siihen löytyy uusia näkökulmia jatkossa.

Luottolinkki on erinomainen kanava saada uutta kiinnostavaa tietoa alalta. Lehti on ollut mielenkiintoista luettavaa ja uskon, että saamme jatkossakin lukea hyvin kirjoitettuja artikkeleita ajankohtaisista aiheista.

Mieleenpainuvuuteni liittyy golf-kisaan Vuosaaressa 2011, jolloin suhteellisen aloittelevana pelaajana (hcp 28) onnistuin poikkeuksellisen hyvin ja sain siitä hienon pokaalin ykköspalkintona. Tutustuin myös kierroksen aikana muihin Luottomiehiin ja olemme pelanneet yhdessä myöhemminkin.

Hanna Tuohimäki Visma Duetto Oy



Olen Hanna Tuohimäki ja toimin Visma Duetto Oy:ssä palvelujohtajana vastaten Visman omista perintä- ja lakipalveluista Suomessa. Asiakskuntamme muodostuu yrityksistä, joiden asiakkaina on sekä yrityksiä että kuluttajia, ja näin saan olla työssäni palvelemaan niin yrityksiä kuin yksityishenkilöitäkin.

Olen ollut luottoalalla 1.3.1999 alkaen, jolloin aloitin osa-aikaisena perintäneuvojana eräässä toisessa perintäyrityksessä. Lakimieheksi valmistumisen jälkeen työskentelin myös asianajoalalla joitakin vuosia. Tuolloinkin luottajuridiikka oli tärkeässä osassa työkentässäni, mutta hoidin myös yleisjuridiikkaa ja mm. rakenusriitoja. Sittemmin olen keskittynyt jälleen enemmän luottoalaan.

Luottomiehet ry:n jäseneksi olen liittynyt 2007 ja pian tuon jälkeen tullut mukaan yhdistyksen lakitoimikuntaan. Pidän yhdistyksen aktiivista toimintaa lainsäädäntöön vaikuttamisen saralla erittäin hyvänä. Näin yhdistys pystyy parhaalla tavalla edesauttamaan luottokauppaa käyvien yritysten toimintaedellytyksiä. Meidän on huolehdittava, että aktiivisuus jatkuu vähintään nykyisellä tasolla. Erinomainen esimerkki viimeaikaisesta toiminnasta lainsäädäntöön vaikuttamiseksi on tuore Luottomiehet ry:n neuvottelukunnan laatima lakiehdotus osamaksukauppalain muutokseksi, joka siirtyy seuraavaksi yhdistyksen hallitukseen jatko toimia varten.

Luottomiehet ry:n toiminta on mielestäni elinvoimaista ja monipuolistä, ja toiminnan tärkeimpinä anteina koenkin olevan paitsi vaikuttamisen alan toimintaympäristöön niin myös tutustumisen ja verkottumisen alan muihin toimijoihin. Tällä hetkellä koen luottoalaakin koskettavana yleisenä haasteena tuomioistuinten toiminnan hitauden: jopa yksipuolisten tuomioiden saaminen voi kestää pääkaupunkiseudulla puolesta vuodesta vuoteen johtuen oikeuslaitoksissa pitkään jatkuneista säästötoimista ja jutturuuhkista. Summaaristen asioiden käsittelyn osalta on onneksi käynnistetty kehityshanke, joka tähtää tilanteen parantamiseen.

Luottolinkki-lehti on monipuolinen ja ajan hermolla oleva – siihen minulla ei ole mitään parannusehdotuksia.

Luottomiesmuistoja on näinä vuosina ehtinyt jo kertyä, ja hauskimmat niistä liittyvät lakitoimikunnan työskentelyyn aitoon juristeriatyyliin (terveiset toimikuntaan!) sekä tietysti yhteisiin tapahtumiin, syysseminareihin ja kevättiltamiin.

Pasi Rissanen Suomen Asiakastieto Oy



Hei kaikille jäsenille! Olen 39-vuotias ja perheeseeni kuuluu kaksi poikaa, 10-vuotias ja uusin tulokas on kohta 4 kuukautta vanha eli kotona ei tule

vapaa-ajan ongelmia. Harrastuksiin kuuluu normaalin perhearjen lisäksi kuntosalia, laskettelua, moottorikelkailua ja kesäisin kalastamista ja veneilyä.

Luottotietotalalta minulla on yli viiden vuoden myyntikokemus. Myyn työssäni luoton- ja riskienhallinnan ratkaisuja sekä myynnin ja markkinoinnin palveluita. Ennen Asiakastietoa työskentelin hakemistotalalla erilaisissa myynnin esimiestehtävissä yli 10 vuotta. Luottomiehiin liityin samaan aikaan kun aloitin työni Asiakastiedossa 2010.

Aikaisempaa kokemusta minulle ei ole tällaisesta toiminnasta, mutta innolla odotan tulevaa kolmen vuoden jaksoa ja uusia kollegoita, joita sitä kautta tapaa. Itseäni kiinnostaa se, miten Luottomiehet voisivat vaikuttaa luottotietotalalla tapahtuviin

muutoksiin, jotka parantaisivat asiakkaiden mahdollisuuksia tehdä parempia ja laadukkaampia luottopäätöksiä.

Luottomiehillä on minusta ollut hyvä koulutustarjonta. Olen kuullut henkilöiltä, jotka ovat suorittaneet Luottotutkinnon tai Credit Managementin pelkkää positiivista palautetta, itse en ole koulutuksiin vielä osallistunut. Mielestäni jäsenille on myös järjestetty tilaisuuksia ja tapahtumia hyvin ja sopivalla aikataululla, eli yhdistys vaikuttaa elinvoimaiselta ja aktiiviselta.

Katsotaan, mitä seuraavat kolme vuotta tuovat tullessaan. Toivon, että voin tuoda yhdistyksen toimintaan myös oman panokseni.

Nähdään tilaisuuksissa!

ALSO Finland Oy:n luotonvalvonta

– hyvin suunniteltu ja huolella toteutettu

ALSO Finland Oy on maan johtava informaatioteknologian ja kulutuselektroniikan tukkuri. ALSO Finland on osa kansainvälistä ALSO-konsernia, joka toimii 12:ssa Euroopan maassa. Suomen ALSO:ssa työskentelee noin 200 työntekijää, liikevaihto on 430 M€ (2013), yrityksellä on noin 2000 ostavaa asiakasta, 140 päämiestä ja kunnioitettavat 15 000 tuotenimikettä. IT-alan tukkuliiketoimintaa ALSO:lla on ollut Suomessa jo 20 vuotta. Myytävistä tuotemerkeistä tunnetuimpia ovat Acer, Apple, Canon, HP, Intel, IBM, Microsoft ja Samsung. ALSO on toinen Applen Mac- ja iPad-tuotteiden virallinen jakelija Suomessa. ALSO Finlandin pääkonttori ja logistiikkakeskus sijaitsevat Tampereella. Lisäksi ALSO Finlandilla on toimipiste Espoossa.

Jo pelkästään näiden lukujen perusteella voidaan olettaa, että myös luotonvalvonnalta vaaditaan hyvin suunniteltua prosessia ja tarkkaan harkittua toteutusta. Ostavien asiakkaiden suuri määrä tarkoittaa suurta määrää asiakkaille lähetettäviä laskuja. Ja mitä enemmän on laskusaatavia, sitä enemmän on seurattavia maksuja ja valvottavaa.

ALSO:n luotonvalvonnalle asettaa yleiset raamit konsernin yhteinen luottopolitiikka, jossa säädetään puitteet ja prosessit pääpiirteittäin

myös luotonvalvonnan osalta. Koska kyseessä on kuitenkin kansainvälinen konserni, on luottopolitiikassa jätetty tilaa myös maakohtaisille eroille ja paikallisille toimintatavoille. Esimerkkinä maakohtaisista eroista mainittakoon Suomen ja Liettuan ALSO:n yksikköjen erot etukäteismaksujen määrissä. Suomessa vain harvoja asiakkaita vaaditaan maksamaan tilaamansa tuotteet ennakoon ennen tavarantoimitusta, kun taas Liettuassa 70 % ALSO:n asiakkaita maksaa tuotteensa ennakoon.

Toimialan erityispiirteet luotonvalvonnan näkökulmasta

ALSO Finland Oy:n luotonhallinnasta vastaava, Customer Care Manager, Markku Pyörälä kuvailee ICT-toimialaa muutosherkäksi. Yleinen taloudellinen tilanne heijastuu nopeasti yrityksen asiakaskuntaan. Uutuustuotteita tulee ja menee ja katteet ovat tuotteissa pienet. Kysynnän ja tarjonnan pitäminen tasapainossa vaatii ennakkointia niin ALSO:lta myyjänä kuin ostavilta asiakkailtakin. Molempien osapuolten tulee osata ennakoita tulevat trendit ja tuotteen menekki realistisesti myynti- ja osto-

päätöstä tehtäessä. Pyörälän mukaan ala on jo nyt keskittynyt, mutta tendenssi näyttäisi Markku Pyörälän mielestä olevan keskittyminen yhä suurempiin ja laajempiin kokonaisuuksiin. ALSO Finlandin asiakkaina ovat lähes kaikki isot IT-tuotteiden jälleenmyyjät, kuten Kesko ja SOK sekä julkishallinnon edustajat.

Uusien tuotteiden julkistamishetket ovatkin Pyörälän kokemuksen mukaan luotonvalvonnan näkökulmasta vaativia tilanteita: tuotetta pitää myydä asiakkaille oletetun kysynnän perusteella ilman tietoa tulevasta ja todellisesta tuotteen menekistä. Myös toimituksen oikea-aikaisuus korostuu ICT-toimialalla: joulun jälkeen toimitetut uutuustuotteet jäävät todennäköisemmin varastoon lojumaan myymättä, jälleenmyyjältä jää menetetyksi myynnistä rahat saamatta ja laskun maksaminen ALSO:lle voi tuottaa ylivoimaisia vaikeuksia. Sanonta ”pitää takoa silloin, kun rauta on kuumaa”, pitää ALSO:n kohdalla hyvin paikkaansa. Uusia tuotteita kun tulee markkinoille tämän tästä ja tuotteiden kysynnän muutoksiin pitää reagoida viipymättä.

ALSO:n edustamille ja myymille tuotteille tyypillistä on siis muutosherkkyys ja tuotteiden alhaiset myyntikatteet. Alan suhdanneherkkyys yhdistettynä pieniin katteisiin asettavat ALSO:n luotonvalvonnallekin erityisiä haasteita ja vaatimuksia. Luottotappioihin ei yksinkertaisesti ole varaa. Markku Pyörälä korostaa, että pätevä ja osaava henkilökunta sekä prosessien huolellinen suunnittelu ja toteutus vähentävät luottotappioiden riskiä tai ainakin pitävät tappiot pieninä. Tässä ALSO Finland on onnistunut ilmeisen hyvin – on jopa vuosia, jolloin luottotappioita ei ole ollut käytännössä laisinkaan.



Markku Pyörälä, ALSO Finland Oy



Uusi asiakas – tunne kauppakumppanisi

Miten ALSO Finland sitten onnistuu muutosherkällä ja pienikatteisella toimialalla, laajalla ja kirjavalla asiakaskunnallaan ja valtavalla myyntilaskumäärällään pitämään luottotappionsa kurissa? Markku Pyörälän mukaan kaikki alkaa asiakkaan kartoittamisesta käytössä olevan tiedon ja tunnuslukujen avulla sekä toimialan tuntemisesta. Ja siinä auttaa kokemus. ALSO:lla työskentelee luotonvalvonnan parissa Pyörälän lisäksi Credit Analyst, Team Leader Pasi Viitamäki sekä 2–3 muiden tehtävien ohessa myös luotonvalvonnan tehtäviä hoitavia henkilöitä. Pyörälä ja Viitamäki ovat molemmat työskennelleet talossa jo pitkään, kymmenisen vuotta. He tuntevat asiakaskuntansa ja asiakkaidensa toimintatavat sekä toimialalle tyypilliset erityispiirteet lähes kuin omat taskunsa.

Tehokkaassa luotonvalvonnessa korostuu myös taito tulkita ostajayrityksen talouden tunnuslukuja ja vetää niistä oikeita johtopäätöksiä. Lähtökohtana on kuitenkin, että luotolla ei myydä ilman luottolimiittia, pankkitakausta tai vakuutta. Toki tästäkin voidaan harkinnan mukaan tehdä poikkeuksia. Prosessi uusien asiakkaiden, pienten ja keskisuurten, kohdalla on selkeä:

1. Ostava asiakas täyttää ALSO Finlandin verkkosivuilla jälleenmyyjäsopimuksen (hakemus)
2. Hakemus siirtyy suoraan ALSO:n järjestelmään.
3. Taloustiedot yrityksestä (tilinpäätös ja kaupparekisteriote) tulevat automaattisesti asiakastiedon rekisteristä ALSO:n järjestelmään ("avausluokitus").
4. Luotonvalvonta ja myynti yhdessä käsittelevät hakemuksen.
5. Myönnetään vakuutettu luottolimiitti tai vaaditaan takausta tai vakuutta kaupankäynnin ehdoksi.

Lopulliset yhteistyön aloittamista koskevat päätökset tehdään kuitenkin aina tapauskohtaisesti. Yllä mainittujen tekijöiden lisäksi päätöksenteon tukena voidaan käyttää mm. välitilinpäätöksiä, jälleenmyyjän kokoa tai maksuaikaa. Markku Pyörälä muistuttaa vielä, että tilinpäätöstiedot ovat jo julkaisuhetkellä historiatietoja. Yrityksen taloudellinen tilanne on saattanut muuttua tilinpäätöskauden jälkeen.

ALSO Finland voi itse myöntää pienen luottolimiitin eli luottorajan ostajayritykselle oman harkintansa mukaan yrityksen ratingin perusteella. Luottolimiitit menevät kuitenkin yleisesti ottaen luottovakuutuksen kautta ja suuret limiittipyynnöt suoraan luottovakuutusyhtiölle. Luotto-

vakuutus on vakuutus, jolla turvataan yrityksen myyntisaatavat ostaja-asiakkaan maksukyvyttömyyden tai maksun viivästymisen varalta. Markku Pyörälä kiittelee hyvin toimivaa yhteistyötä ja avointa keskustelua yrityksen yhteistyökumppanin, luottovakuutusyhtiö Euler Hermes Suomen kanssa. Tietoja ostavista asiakkaista vaihdetaan puolin ja toisin ahkerasti, jotta ajantasainen kuva ostajayrityksen taloudellisesta tilanteesta säilyy. Tiivis yhteydenpito mahdollistaa myös nopean puuttumisen ja reagoimisen muuttuviin tilanteisiin. Limiittihakemukset ALSO tekee sähköisesti luottovakuutusyhtiö Euler Hermesin omassa järjestelmässä ja vastaus hakemukseen tulee vuorokauden sisällä.

Sen lisäksi, että uusien asiakkaiden maksukykyä arvioidaan, myös jo olemassa olevien asiakkaiden taloudellisen tilanteen muutoksia seurataan herkeämättä. Tieto muuttuneesta ratingista tai uusista maksuhäiriömerkinnöistä tulee automaattisesti ALSO:n järjestelmään D&B:lta. Pyörälän mukaan muutokset yrityksen tiedoissa vaativat välittömiä toimenpiteitä, tarvittaessa luottolimiitin katkaisua ja toimitusten keskeyttämistä. Maksuhäiriö on aina merkki jostain ja siihen tulee suhtautua asian vaati-malla vakavuudella.

Maksun aika

Pyörälän mukaan ALSO Finland Oy lähettää laskuja vuodessa noin puoli miljoonaa kappaletta. Se on valtava määrä. Luonnollisesti maksujen seuranta varten on suunniteltu oma tarkka prosessinsa yhtiössä. ALSO Finland lähettää suurimman osan laskuistaan Finvoice-laskuina.

Finvoice-laskut menevät sähköisesti suoraan asiakkaan reskontra-järjestelmään ja niiden katoaminen tai tuleminen lemmikin syömäksi on huomattavasti epätodennäköisempää kuin perinteisen paperilaskun. Asiakas voi myös tarvittaessa hakea laskutiedot lähempää tarkastelua varten ALSO:n järjestelmästä. Näin laskukopioita ei tarvitse erikseen lähettää laskunsa kadottaneille asiakkaille. Toki joitakin paperilaskujakin vielä lähetetään, mutta niistä ALSO perii laskutuslisää.

Sähköisen ja luotettavan Finvoice-laskun avulla on myös helpompi seurata erääntyneitä saatavia. Voidaan olettaa, että lasku on ainakin mennyt perille ja maksun viivästymiselle täytyy olla jokin muu syy kuin laskun katoaminen tai väärä osoitetieto. Maksuehto ALSO:n myyntilaskuissa on 7–30 päivää, ostajasta ja tilausmäärästä riippuen. Pitkät maksuajat eivät ole tällä toimialalla tyypillisiä, tuotteet kun ”vanhenevat” kovin nopeasti.

Jos maksu myöhästyy

Vaikka taustatyö yhteistyön alkuvaiheessa olisikin tehty tarkasti ja huolella, jää osa maksuista väistämättä saamatta ajallaan. Mikäli maksua ei kuulu eräpäivään mennessä, postitetaan ALSO:n järjestelmästä automaattisesti asiakkaalle maksumuistutus avoimesta saatavasta 7–10 päivän kuluttua eräpäivästä. Viivästyskorkoa ALSO perii aina 13 %. Iso osa maksua syystä tai toisesta lykänneistä asiakkaista maksaa avoimet laskut viimeistään kirjallisen maksumuistutuksen saatuaan. ALSO lähettää harkintansa mukaan myös toisen muistutuksen asiakkaalle, mikäli siihen on tarvetta. Useimmiten avoin saatava maksetaan viimeistään toisen maksukehotuksen kohdalla tai ainakin maksusta sovitaan ja kaupankäyntiä voidaan jatkaa. Puhelinperintää ALSO:ssa ei suosita. Pyörälä mukaan ”on hyvä olla mustaa valkoisella” sovituista mahdollisten näkemyserojen välttämiseksi jatkossa.

Mikäli ostavalla asiakkaalla on maksamattomia, erääntyneitä laskuja tai luottolimiitti lähenee myönnettyä ylärajaa, voidaan asiakkaan tilaukset asettaa ns. ”holdiin”. Tämä tarkoittaa, että uudet tilaukset eivät mene eteenpäin toimitukseen asti automaattisesti järjestelmässä ilman, että luotonvalvonta vapauttaa tilauksen. Jäädetty toimitus on haastava niin luotonvalvonnan kuin myynninkin näkökulmasta. Luotonvalvonta haluaa kartoittaa riskit ja varmistua ostajan maksukykyä. Myynti puolestaan haluaa myydä tilatut tuotteet ja varmistaa pikaisen toimituksen.

Tilaukset vapautetaan, mikäli asiakas maksaa avoimen saatavan, tai ainakin sovitun osan siitä. Tai jos asiakas pystyy antamaan kattavan selvityksen maksun viivästymisen syistä toimituksen jatkamiseksi. Tästä syystä luotonvalvonta on avoinna aina niin kauan kuin toimitukset lähtevät. Myynnin kannalta on tärkeää saada tilaus vapautettua ja matkaan, jotta asiakkaan ei tarvitsisi ostaa tuotetta kilpailijalta. Viime kädessä tilauksen vapauttaminen on kuitenkin luotonvalvonnan päätös. Luotonvalvonnasta vastaavat henkilöt tekevät tilannekartoituksen perusteella päätöksen joko vapauttaa tilaus tai jättää tuotteet toimittamatta luottoriskin vuoksi. Jälleen luotonvalvontaa hoitavien ammattitaito, kokemus ja asiakkaan tunteminen helpottavat päätöksentekoa ja minimoivat luottotappioriskin.

Mikäli asiakkaan kanssa ei päästä kuitenkaan yhteisymmärrykseen maksuaikataulusta ja toimitusten jatkumisen ehdoista, siirtää ALSO avoimet saatavat perintään. Perintää hoitaa sama luottovakuutusyhtiö, joka myöntää myös luottolimiitit. Euler Hermes jatkaa saatavan perintää tarvittaessa oikeudelliseen perintään asti lähettämällä haastehakemukset käräjäoikeuteen ja ratkaisun tultua siirtämällä saatavan ulosotoon. Usein kolmannen osapuolen puuttuminen saatavan perintään antaa vauhtia velan maksuun ja lisää velallisen halua hoitaa syntynyt velka. Kysymykseen ”Jatkuuko asiakassuhde perinnän jälkeenkin?”, Pyörälä vastaa, että toisinaan kyllä. Tuoloin ALSO edellyttää tosin luottopolitiikkansa mukaisesti vakuuksien käyttöönottoa tai ennakkomaksua, mikäli luottolimiittiä ei ostajalle enää myönnetä.

Euler Hermes hoitaa myös mahdollisessa insolvenssitilanteessa saneeraus- tai konkurssimenettelyn edellyttämät toimenpiteet ALSO:n puolesta. Osittain tehokkaan ostajakannan seurannan tuloksena ALSO on harvoin perimässä saataviaan konkurssi- tai saneerausmenettelyissä. Vuositasolla on vain muutamia saneeraustapauksia, joissa ALSO:lla on avoimia saatavia. Konkurssimenettelyjä on noin kymmenkunta. Molemmat tilanteet ovat usein ennalta arvaamattomia ja yllättäviä, eikä niitä voi täysin välttää.

Myynnin näkökulma luotonvalvontaan

Kuten jo aiemmin todettiin, on myynnillä ja luotonvalvonnalla yhteistä kosketuspintaa yrityksessä. Uuden ostavan asiakkaan kohdalla ei riitä, että kyseinen yritys on valmis ostamaan ja ALSO valmis myymään. Yritykselle, joka ei ehkä pysty maksamaan, ei myöskään kannata myydä. Tässä huolellinen asiakkaan kartoitus on avainroolissa. Ja toisinaan luotonvalvonnan ja myynnin näkökulmat voivatkin hieman erota toisistaan.

Tuomas Jokelalla on noin viiden vuoden kokemus ALSO Finlandin Applen liiketoimintavastuusta. Jokelan tiimiin kuuluu kaksi tuotepäällikköä ja assistentti. Ryhmän tehtävänä on sekä päämiessuhteen että asiakassuhteiden ylläpito ja kehittäminen. Päivittäisen myynnin pitää rullata häiriöittä, se on tiimin tärkein yksittäinen tavoite, toteaa Jokela. Lisäksi pyritään aktiivisesti kehittämään tukkutoiminnan prosesseja, viestintää ja markkinointia.

Toimitettavat laitemäärät ovat tukkukaupassa usein suuria. Mac- ja iPad-tuotteet ovat sekä julkista sektoria että kuluttajia kiinnostavia tuotteita. Isot tilaukset täyttävät jälleenmyyjien luottolimiittejä ja aika ajoin kaikki pyydetty tilaukset eivät mahdu asiakaslimiitin rajoihin. Jokelan mukaan haastavat limiittitilanteet ovat lisääntyneet viime vuosina. ALSO:n noudattaman luottopolitiikan mukaan luottolimiitit pyritään vakuuttamaan ja luottovakuutusyhtiö ei ole aina samaa mieltä mahdollisen limiitin tasosta. Sesonkiaikana – kuten joulun alla – pyritään kasvanut limiitin tarve ratkaisemaan yhteistyössä luottovakuutusyhtiön kanssa. Määräaikainen limiitin korotus on usein riittävä ratkaisu tavarantoimituksen



*Apple Business manager
Tuomas Jokela*

vapauttamiseksi ”holdista”. Tuomas Jokela kokee joskus limiittiponnistelu-
vievän energiaa ja olevan toisinaan jopa kaupanteon este, vaikkakin usein myös kaupanteon mahdollistaja. Jokelan mielestä keskusteluyhteyttä ja tapaamisia luottovakuutusyhtiön ja jälleenmyyjän välillä tulisi olla enemmän. Tilinpäätösten taakse nä-

keminen ja yrittäjän persoonaan ja ajatuksiin tutustuminen on Jokelan mukaan tuonut myönteisiä ratkaisuja joidenkin asiakkaiden limiittiongelmiin.

Erääntyneet laskut ovat toinen tyypillinen luottoeste ja tässä myös Apple-myynti toimii luotonvalvonnan tukena huomauttaen jälleenmyyjää erääntyneistä laskuista. Muutenkin Jokela kokee yhdessätekemisen olevan helppoa asiakasrahoituksen tiimin kanssa. Yhdessä keskustellaan ja haetaan ratkaisua. Taustalla on aina kristallinkirkkaasti asiakas. Keskiössä ovat samaan aikaan tietys-
sä mielessä sekä jälleenmyyjän että loppuasiakkaan tarpeet ja odotukset.

Tuomas Jokela sanoo ALSO:n asiakkaiden ymmärtävän yllättävän hyvin huomautukset lasku- ja limiittiasioissa. Asiakaspalautte on pääsääntöisesti positiivista, vaikka asiat ovatkin joskus hankalia. Kilpailijoiden luottopolitiikkaa Jokela arvioi samantyyppiseksi kuin ALSO:lla, ehkä ns. ”oma riski” – limiittiajattelussa voi olla eroja.

Tärkeimpänä kehitysalueena riittävien limiittitasojen saamiseksi Jokela näkee luottovakuutusyhtiön aktivoi-

tumisen tärkeimpien asiakkaiden kohdalla. Keskustelu, vuorovaikutus ja asiakkaan parempi tunteminen myös muutoin kuin luotto- ja tilinpää-
töstietojen valossa on avainasemassa. ALSO:lla on tästä jo hyviä kokemuksia, mutta toimintatapaa pitäisi laajentaa ja hyödyntää edelleen.

Lopuksi

Luotonvalvonta on tärkeä osa yrityksen tehokasta ja tuloksellista toimintaa. Huolellisesti hoidetulla ja ammattitaitoisella luotonvalvonnalla voidaan vaikuttaa yrityksen tulokseen myönteisesti välttämällä pahimmat myyntisaataviin liittyvät sudenkuopat ja luottotappiot. Tosiasiahan on, että juuri myyntisaatavat ovat usein suurin erä yrityksen taseessa. Ostaja kannattaa siis valita tarkoin. ALSO:n selkeä luottopolitiikka, yksityiskoh-
taisesti suunniteltu prosessi uuden asiakkaan valinnassa, ammattitaitoinen yhteistyökykyinen henkilökunta niin luotonvalvonnassa kuin myynnissäkin, saatavien tehokas perintä sekä luottovakuutus myyntisaatavien turvaamiseksi tekevät yhdessä ALSO:n luotonvalvonnasta hyvin suunniteltua ja tehokasta.

OK Perinnälle uusi toimitusjohtaja

Kari Ahlström halusi yhtiöön, joka jakaa hänen arvonsa

Kauppätieteiden maisteri Kari Ahlström (55) on nimetty Suomen kolmanneksi suurimman perintäyhtiön, eli OK Perinnän uudeksi toimitusjohtajaksi 1.3.2015 alkaen.

Miksi kiinnostuit pestistä?

– Yhtiön hyvän maineen vuoksi. OK Perintä tunnetaan vastuullisena yhtiönä, jolla on hyvä yrityskulttuuri ja asiantunteva henkilöstö. Yhtiöllä ja minulla on samat arvot.

Mikä on taustasi?

– Minulla on yli 30-vuotinen kokemus rahoitus- ja autoalojen johtotehtävistä ja hallitustyöskentelystä. 2000-luvulla toimin muassa Aktiv Hansan toimitusjohtajana, kun yhtiö osti omaisuudenhoitoyhtiö Arsenalin ongelmaluotot ja kiinteistöt pankkikriisin jälkeen. Tässä yhteydessä tutustuin OK Perinnän nykyisiin omistajiin, norjalaisen B2Holding-konsernin perustajiin. Tunnen omistajat hyvin ja tiedän, että he antavat meille sekä kykyä että pääomaa voimakkaaseen kasvuun.

Miten kuvailisit itseäsi johtajana?

– Olen avoin, tavoitehakuinen ja varsin systemaattinen. Viihdyn ihmisten parissa ja olen luonteeltani myynti- ja kehityshenkinen.

Entä millaisena näet alan tulevaisuuden?

– Suurin uhka on uudistetun perintälain kaltainen poliittinen päätös, joka tulee yllättäen ja vaikuttaa kaikkiin alan toimijoihin. Meidän tulee rakentaa alan mainetta ja vaikuttaa asioihin liiton kautta. Tosiasia on, että tehokas perintä ja lainsäädäntö ylläpitävät hyvää maksumoraalia ja että yhteiskunta tarvitsee toimivaa perintää.

Tämä sanoma meidän pitää saada yleiseen tietoon.



Vierivän kiven pysähtymättömyys!

- Elämäntapana vieriminen

Työelämässä ja arjessa on nykyisin oltava koko ajan liikkeessä pysyäkseen mukana alati kiihtyvässä vauhdissa. Tämä kokoaikainen vieriminen saattaa ajoittain tuntua ras-kaalta. Kokoaikaisessa liik-keessä on kuitenkin hyvä muistaa vanha sananlasku ”Vierivä kivi ei sammaloidu” ja toivoo, että sananlasku pitää paikkansa.

Toisaalta jos mietimme ikiliikkuja-maista vierimistä tarkemmin, saatamme huomata nauttivamme siitä että asiat muuttuvat ja menemme eteenpäin. Vieriminen saattaa aiheut-taa meissä jopa riippuvuutta.

Itse allekirjoitan tämän riippuvuu-den – olen riippuvainen siitä, että vietän aikaani liikkeessä. Elämäni suola tulee siitä, että liikun ja jatkan liikettä, vaikka muut ehkä olisivat jo pysähtyneet. Nautin siitä että vierin – erityisesti siitä että vierin mahdollisimman kovaa vauhtia. Tämä kuulostaa hullulta, eikö? Miksi joku nauttisi siitä, ettei pysähdy koskaan?

Minulla tämä riippuvuus johtuu siitä, että harrastan juoksua – ultra-juoksua. Pysin siis tauotta vierimään mahdollisimman pitkälle ja mahdolli-simman kovaa. Onneksi vieriminen ei kuitenkaan ole päämäärätöntä vaan pyrin vierimään aina ennalta suunniteltuun maaliin.

Me ultrajuoksijat eli ultraajat olem-me juoksijoita, jotka kisaavat (ja kyllä juoksevat myös ilman kisoja omaksi ilokseen) maratonia pidempiä juoksu-matkoja. Ultrajuoksukisoja on hyvin monenlaisia. Yleisimpiä matkoja ovat 50 km, 100 km ja 100 mailia (noin 160 km). Lisäksi kisataan aikaperus-

teisia kisoja. Näissä kisoissa juoksijat taittavat matkaa mahdollisimman paljon 24 tunnin, 12 tunnin, 48 tunnin taikka kuuden vuorokauden aika-na.

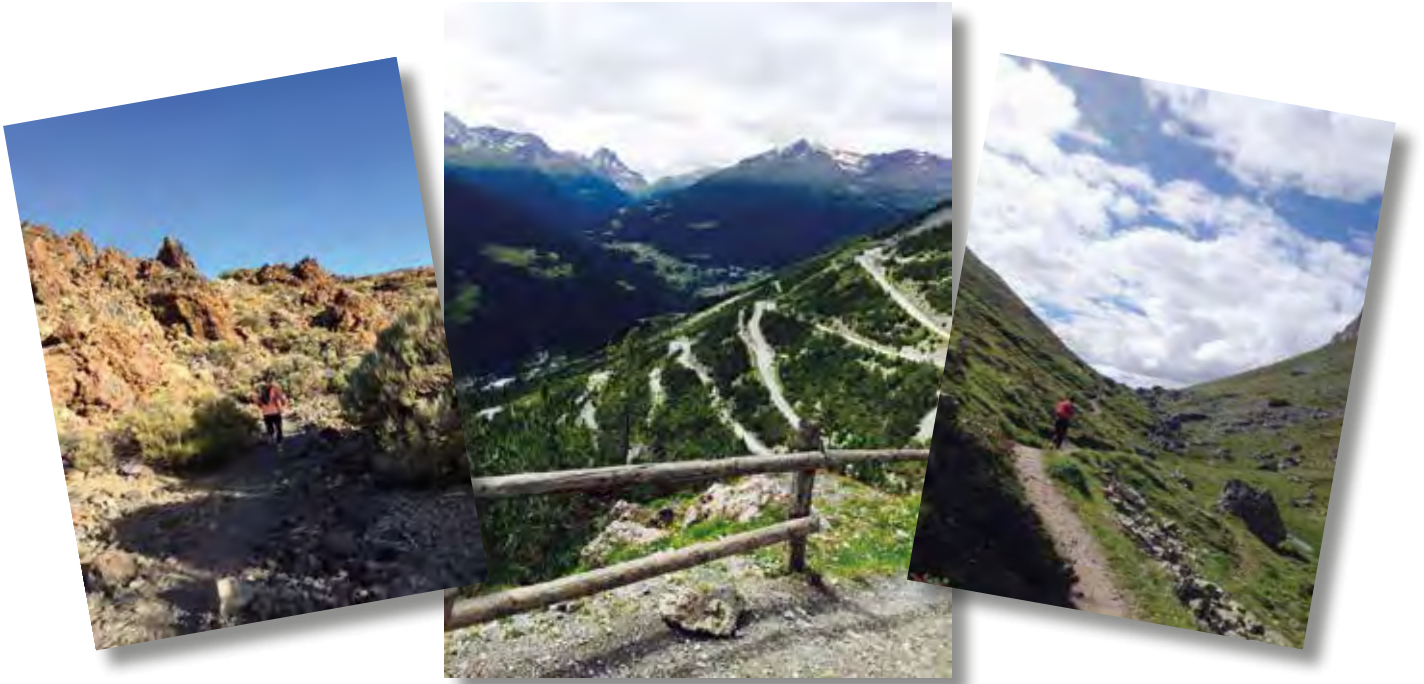
Minä siis vierin tai pyrin vierimään pysähtymättä maratoneja pidempiä matkoja aina muutaman kisan ja useamman oman treenin verran vuo-dessa. Tällä nollaan itseni pois arjen kiireistä ja nautin kiireettömästä olostu luonnon keskellä. Usein ker-toessani tästä harrastuksestani tai oikeammin elämäntavastani, kuulen kommentin ”hullu”. Ehkä se pitää tietyllä tavalla paikkansakin. Olen juoksuhullu. Nautin ulkona liikkumi-sesta, hyvästä juoksuseurasta ja siitä tunteesta että juostessani minun ei tarvitse tehdä muuta kuin mennä eteenpäin – vieriä. Nykyisin on har-voin niitä hetkiä kun voi olla ilman iPadia, iPhonea, televisiota taikka internettiä. Juostessa on vapaa näistä kaikista – saa mennä ja ladata akkua täysillä, jotta jaksaa taas nauttia arjen rutiineista. Onneksi ultraajia on nykyisin koko ajan enemmän ja tämä tyhmyys (taikka hulluus) tiivistyy porukassa.

Itse juoksen erilaisia treenejä mel-kein päivittäin. Tosin oma treenaami-seni tapahtuu ohjaamalla mieheni kanssa omistamani juoksukoulun treenejä. Juoksukoulumme toimii tällä hetkellä Turussa, Helsingissä ja Tampereella. Näiden treenien osaksi matkailemme muutaman ker-ran vuodessa eri puolille Eurooppaa lomailemaan ja juoksemaan. Loma-reissut ovat mitä parasta aikaa kun-toilla ja irrottautua kunnolla arjen kiireistä. Juoksemalla matkakohteesta näkee paljon sellaisia kohteita, jota muuten jäisivät näkemättä. Juokse-malla pääsee myös seikkailemaan pitkin maailmaa.

Viime vuonna vierimisemme koho-kohtana toimi Sveitsin Davosissa jär-jestettävä 79 kilometrin mittainen alppultra Swissalpine. Kilpailun läh-tökorkeutena toimi noin 1400 metriä ja kisan ”huipulla” kävimme noin 2800 metrin korkeudessa. Juoksin koko kilpailun mieheni kanssa samaa matkaa ja saimme nauttia aivan mah-tavista maisemista ja tietysti tämän ”vierimisen” aiheuttamasta poltta-vasta tunteesta jaloissa. Koko kisan ajan satoi kaatamalla vettä, huipulla oli lunta ja vuoren rinteet olivat niin kuraisia, että paikoin liukui enemmän alaspäin kuin mitä pääsi kapuamaan ylöspäin. Valitettavasti tästä kisasta ei ole vierimisen tunnelmasta kertovia kuvia, joiden kautta pääsisi osallistu-maan matkaamme. Swissalpinen jäl-keen kuitenkin jäimme vielä viikoksi juoksemaan ja vaeltamaan Italian Livignoon. Näistä Livignon kuvista pääsette Alppien tunnelmaan mu-kaan.

Viimeksi vietimme joulun ajan Te-neriffalla lomaillen ja treenaten. Nau-timme patikoinnista ja juoksemisesta Teidellä ja teimme myös hiukan pi-dempiä treenejä mäkisessä maastossa. Matkan parhaimpina kokemuksina olivat juokseminen Teiden tulivuoren päältä alas takaisin hotellille. Matkaa kertyi alamäkeen 48 kilometriä. Toki teimme myös saman reissun toisin päin ja juoksimme hotellilta saman matkan aina Teiden huippukohtalle asti. Tällä reissulla törmäsimme Suo-malaisturistien bussiin, josta kuului kommentti ”hullut”. Kylläpäs taas nauratti. Ensi kerralla taidan laittaa Suomen lipun juoksurepun etuläp-pään kiinni. Tunnistavat sitten muut-kin mitä on suomalainen sisu.

Vieriminen on hyvä elämäntapa – silloin ei pääse sammaloitumaan työtuoliin. Suosittelen vierimistä tai



sen aloittamista kaikille muillekin. Juoksu sopii harrastuksena kaikille meille luottoalan osaajillekin arjen nollaajaksi. Juosta kun voi missä vain ja milloin vain. Lenkkarit jalkaan ja ovesta ulos nauttimaan matkanteosta! Kilometrit kertyvät hiljalleen kropan ja mielen vahvistuessa. Pikku-linnut ovat laulaneet, että muutamilla luottoalan yrityksillä on myös omia juoksukerhoja. Suosittelen kaikille näihin mukaan menemistä!

Itselleni seuraava haaste on Suomen edustaminen huhtikuussa 24-tunnin MM-ultrakisoissa Torinossa. Siihen asti nautitaan treeneistä ja kerätään kilometrejä.

Lupasin Luottolinkin toimitukselle, että tästä kirjoituksestani tulisi kaksiosainen. Toinen osa tulisi MM-kisojen jälkeen. Saattaapa se tullakin. Yleensä kisojen jälkeen menee hetki ennen kuin juoksu tai mikään siihen liittyvä taas kiinnostaa. Lupailen siis

kuulumiset kisoista ”palautumisjakson” päätteeksi.

Mukavia lenkkejä ja työpäiviä kaikille. Kaikki vierimään!

*Kirjoittaja on toinen Vauhtisammakon juoksukoulun omistajista ja ohjaajista:
www.vauhtisammakko.com*

Kenen kyuästä?

Onneksi on vielä olemassa muutamia kauppahalleja, esimerkiksi Hietalahdessa halli ja muutama koju torin puolella. Sieltä saamme ruumiin ravinnon lisäksi heukisiä eväitä (ja kesällä siluäniloa, jos pirteä neiti T. sattuu olemaan marjakojussa).



Vastaus tässä lehden sivulla 22.

Presentation of FECMA Member: **Netherlands**

1. When has your association been established?

The Dutch VVCM, Vereniging Voor Credit Management (Association For Credit Management), was founded in The Hague in 1990. We hope to celebrate our 5th lustrum in June, 2015. Among more than 600 members are credit managers involved in trade, consumer and export credit as well as suppliers of credit reports, credit insurance, debt collection and other services related to credit management.

2. What is the main purpose (mission/vision/target) of your association?

The mission of the VVCM is the ongoing professionalisation of credit management and its positioning as a core function in an organisation.

The VVCM tries to realize this by:

1. the organisation of credit management business meetings
2. the organisation and developing of specialist education and training on several levels
3. the publishing of the professional magazine, "The Credit Manager", four times a year, to keep the credit manager up to date
4. maintaining contact and making recommendations to the Dutch politicians and other Dutch organisations involved in financial matters
5. maintaining international contacts with international credit management organisations. VVCM is a long time FECMA member.
6. research.



Jan Moes

3. How many members do you have? The structure of your members? (mainly individuals or companies)

At this moment, we do have over 600 members now, only individuals, no companies.

4. The structure of your associations workforce? (based on mainly volunteers/ hired staff of your own)?

All VVCM officials are working on a voluntary basis. We have an professional Association Manager, Mrs. Lydia de Wit on the payroll. Her task is to support the Board and several Committees within VVCM.

5. What type of activities do you offer your members? (trainings, seminars, other?)

The VVCM offers her members a complete set of education programs, at several levels and all of them officially certified. Beyond this, seminars and workshops are organised.

Every year, mostly in November, the Credit Expo is organised, working together with an external fairs and congress organisation partner. It's the most important event in credit management in The Netherlands. Some 1.600 credit managers and accounts receivable officers do visit the fair, attending a broad scala of working classes, presentations and group discussions as well. During the Credit Expo, the VVCM Innovation Award is issued to a an individual or organisation introducing quite new concepts, initiatives or products. Since three years now, it's a manner for VVCM to support initiatives which have innovating power within the world of credit and risk management.

Once a year we do organise our traditional VVCM Golf Tournament, the winner of which is holder of the Oswald Royaards Challenge Cup. Oswald Royaards was our first President of VVCM, and is one of the "founding fathers" of VVCM.

6. What type of educational trainings /programs do you arrange? Are these open only to members, or also to others? Would it be possible for a member of the Finnish credit association to attend to your programs?

The VVCM offers three different education programs, for which a recognized training institute takes care of the sale, the administration, the logistics and other facilities. The programs are:

CCP, Certified Credit Practioner, our basic program for beginning credit managers;

CCC, Certified Credit Controller, mid-level program for experienced A/R and credit control specialists;

CCM, Certified Credit Manager, the top-program, designed for senior credit managers at a more strategic level.

All programs are open for VVCM members, as-well-as non-members. Since a discount is offered to VVCM members, most students are or become VVCM member. Unfortunately we do not offer an English versed education and training programs so far.

7. And the last, but maybe the most important one: What is the topic of today which your members are discussing? In addition it would also be interesting if you could bring some insight to some local specialty, which might look even peculiar for someone from Finland J

Dutch topics today are the practical influence of the economic and Euro crisis upon the corporations and businesses we work for in general, and the credit management particular. Consequences of automation and digitalisation in trade and credit management are main points of interest.

Permanent Education (PE) should be obligatory for credit managers. The VVCM wants to develop such a program comparable to PE for lawyers, accountants, doctors.

Contact Information:

Nederlandse Vereniging voor Credit Management (VVCM)

Computerweg 11, 3542 DP UTRECHT, The Netherlands

Tel. 00 31 346 558050 | Website: www.vvcm.nl | Email: secretariaat@vvcm.nl

Luottomiehet ry:n jäsenprofiili

Yhdistyksemme koostuu noin 700:sta luottoalalla toimivasta henkilöjäsenestä sekä kuudesta kannatusjäsenestä (yhteisöt/yritykset). Jäsenmäärä on viime vuosien aikana pysynyt suhteellisen vakiintuneena 650 ja 750 henkilöjäsenen välillä.

Yhdistyksemme henkilöjäsenet toimivat pääosin luotonmyönnön, rahoituksen ja perintäpalveluiden parissa.

Tässä jäsenprofiilitutkimuksessa esitämme lyhyesti sekä henkilöjäsen-ten että heidän työnantajiansa profiiliin.

Tietolähteenä on käytetty yhdistyksen jäsenrekisteriä syksyllä 2014 ja lisäksi työnantajien tietojen osalta (yrityksen henkilömäärä, rating ja toimiala) on hyödynnetty Bisnoden yritysrekisteriä.

Sukupuolijakauma

Naiset	60 %
Miehet	39 %
Yhteisöt	1 %
Yhteensä	100 %

Henkilöjäsenien syntämävuosikymmen:

80-luku	11 %
70-luku	20 %
60-luku	20 %
50-luku	7 %
40-luku	1 %
Ei tiedossa	40 %
Yhteensä	100 %

Jäsenmäärältään suurimmat kunnat

Helsinki	49,3 %
Espoo	8,9 %
Vantaa	8,2 %
Turku	8,2 %
Tampere	3,6 %

Lahti	2,9 %
Vaasa	2,3 %
Hyvinkää	1,4 %
Kerava	0,9 %
Jyväskylä	0,6 %
Riihimäki	0,5 %
Hämeenlinna	0,5 %
Muu	12,9 %
Yhteensä	100,0 %

Minkälaisia yrityksiä edustamme, minkälaisissa yhtiöissä työskentelemme?

Jäsenten työnantajien henkilöstömäärä

0 – 4	9,5 %
5 – 9	8,3 %
10 – 19	5,9 %
20 – 49	14,2 %
50 – 99	7,1 %
100 – 249	16,6 %
250 – 499	15,4 %
500 – 999	6,5 %
1 000 –	12,4 %
Ei tiedossa	4,1 %

Rating

AAA	6 %
AA	38 %
A	22 %
AN	0 %
EIRA	23 %
B	9 %
C	1 %

Kun vertaamme rating-jakaumaa kaikkiin Suomen osakeyhtiöihin, voimme todeta että Luottomiesten jäsenet edustamat yhtiöt ovat harvemmin B/C -reitattuja kuin koko maan osakeyhtiöiden keskiarvo. Näemme myös, että uudet, alle 2 tilikautta toimineet yhtiöt eivät ole yhdistystä löytäneet.

Jäsenten työnantajien toimiala

Perintä- ja luottotietopalvelut	11,2 %
Muu luotonanto	5,9 %
Muu rahoitusta palveleva toiminta (pl. vakuutus- ja eläkevakuutustoiminta)	4,7 %
Muu pankkitoiminta	4,1 %
Vahinkovakuutusyhtiöt	4,1 %
Yleistukkukauppa	3,0 %
Huolinta ja rahtaus	3,0 %
Rahoitusalan holding-yhtiöiden toiminta	3,0 %
Henkilöautojen ja kevyiden moottoriajoneuvojen tukkukauppa	2,4 %
Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan yleistukkukauppa	2,4 %
Metalli- ja mineraalituotteiden tukkukauppa	2,4 %
Asianajotoimistot	2,4 %
Muu liikkeenjohdon konsultointi	2,4 %
Lämpö-, vesi- ja ilmastointilaitteiden ja tukkukauppa	1,8 %
Rahoitusleasing	1,8 %
Muiden kiinteistöjen vuokraus ja hallinta	1,8 %
Lakisääteinen työeläkevakuutus	1,8 %
Muu	42,0 %

Mikäli kiinnostuit miten yhdistyksen jäsenprofiili on vuosien varrella muuttunut, suosittelemme tutustumaan Luottolinkin 50-vuotisjuhlanumeroon vuodelta 2011. Sieltä löytyy mm. yhdistyksen jäsenmäärän kehityskäyrä ajanjaksolta 1984–2010. Luottolinkin toimituksella on jäljellä muutama kymmen Juhlalehteä. Pyydä tarvittaessa päätoimittajalta omasi.



Luottomiehet – Kreditmännens r.y.

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 huikean elämäntarinan lisäksi suurista herkuista, joita Sibelius nautti niin Ainolassa, Kämpissä kuin New Yorkin hienoimmassa ravintolassa Delmonicossa. ”Mestarissa on paljon herkuttelijaa”, sihteerin hymyili. Tulossa on myös englanninkielinen painos marraskuussa.

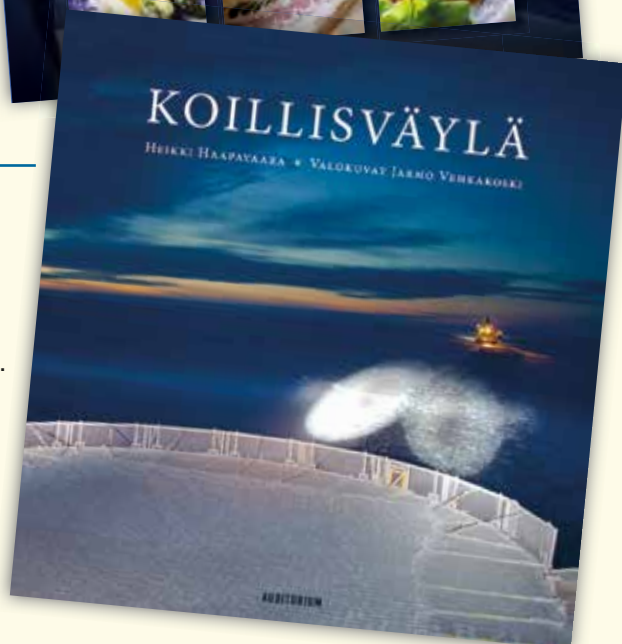
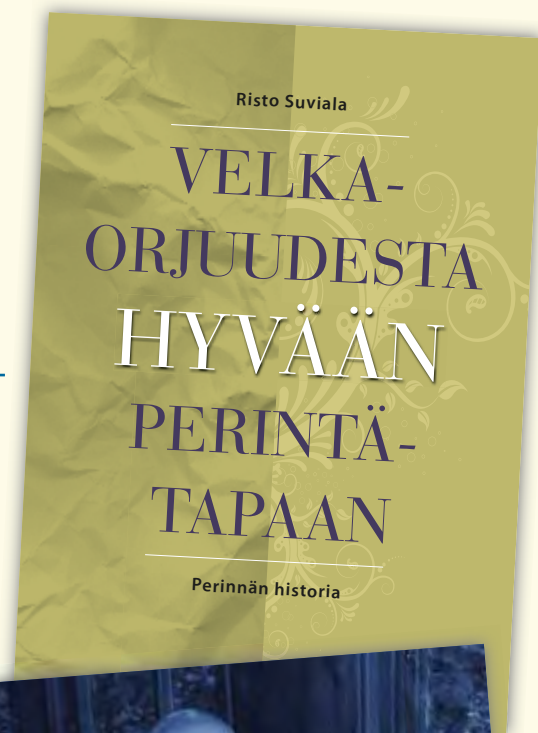
Risto ja Ritva Lehmusoksa: JEAN SIBELIUKSEN PÖYDÄSSÄ
232 sivua, sh 39,90 euroa.

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

Positiivinen luottorekisteri taas esillä mediassa

Luottoalan vaikuttajat, toimitusjohtajat Jukka Ruuska (Suomen Asiakastieto) ja Pekka Pättiniemi (Santander Consumer Finance) kirjoittivat tammikuussa Helsingin Sanomien Vieraskynä-palstalla Luottomiehiäkin vuosia puhuttaneesta aiheesta eli positiivisesta luottorekisteristä.

Kirjoituksessa kerrataan, kuinka Suomessa luottotietorekisteriin saa tallentaa yksityishenkilöistä vain maksuhäiriöt, eli käytössä on niin sanottu negatiivinen luottorekisteri. Se ei kerro kuluttajan kokonaisvastusta kuin sen, onko kuluttaja hoitanut maksuvelvoitteet ajallaan. Toimitusjohtajat toteavat myös, kuinka suomalainen suppea luottotietorekisteri on eurooppalainen kummajainen: vain Ranskassa ja Tanskassa käytetään samanlaista rekisteriä, ja niissäkin käydään keskustelua luotonantajien tiedonsaannin parantamisesta. Esimerkiksi Ruotsin luottotietorekisterissä on tiedot tuloista, veloista, kiinteistöomaisuuksista ja maksukäyttäytymisestä.

Kirjoittajat kertovat myös, kuinka Yhdysvaltain positiivisen ja Australian negatiivisen luottotietorekisterin vaikutuksia verranneet ekonomistit John M. Barron ja Michael Staten ovat todenneet, että mitä enemmän tietoa saadaan, sen helpompi luotonantajan on tunnistaa lainanhakija huonosta. Myös Nobel-palkittu eko-

nomisti Joseph Stiglitz on korostanut laajan tietopohjan merkitystä terveille rahoitusmarkkinoille.

Ruuska ja Pättiniemi toteavat elävämme luottoyhteiskunnassa, jossa elämä edellyttää luottokelpoisuutta. Luotonhakijan kokonaistilanteen tietäminen estäisi ylivelkaantumista ja velkaa velanpääle ottamalla velanhoidokyky käy lopulta mahdottomaksi. Positiivisen luottotietorekisterin olemassaolo estäisi tällaisen kierteen jo alkuunsa. Tarvitsemme toimia, jotta suuri osa kansasta ei ajaudu normaalin yhteiskunnan ulkopuolelle ylivelkaantumisen takia, päättävät Ruuska ja Pättiniemi kirjoituksensa Helsingin Sanomissa.

Professori Ahti Saarenpää nimettiin vuonna 2012 selvittämään positiivisen luottotietorekisterin perustamista Suomeen. Selvitystyö valmistui huhtikuussa 2013, ja Saarenpää ei sen pohjalta suositellut muutoksia kansalliseen luottotietosäädäntöön. Perusteluina olivat mm. se, että EU:ssa valmistellaan parhaillaan uutta henkilötietoasetusta, asuntoluottodirektiiviä ja tietoturvalisuusdirektiiviä. Niiden hyväksymistä ja vaikutuksia tulisi odottaa ennen kuin kansallista lainsäädäntöä mahdollisesti ryhdytään muuttamaan. Ennenaikaiset muutokset saattaisivat johtaa tempoillevaan lainsäädäntöön ja aiheuttaa tarpeettomia kustannuksia. Lisäksi rekisterin luominen edellyttäisi monisäikeistä lainsäädännön uudistamista samoin kuin eri toimijoiden ja etenkin rekisteröitävien oikeuksia ja velvollisuuksia koskevien näkökohtien tasa-



painoista yhteensovittamista, väittää Saarenpään selvitystyö.

Luottomiehet ry on ollut vuosikaudia positiivisen rekisterin puolestapuhuja. Esimerkiksi helmikuussa 2010 Luottomiehet ry:n hallitus päätti käynnistää hankkeen positiivisten luottotietojen käytöstä luottotietoina. Luottolinkissä nro 04/2010 on kolmen sivun yhteenveto positiivisen luottotietorekisterin erilaisista hankkeista jopa vuodesta 1987 lähtien. Luottomiehet ovat yrittäneet viedä asiaa eteenpäin uudestaan ja uudestaan, mutta aika ei ole näemmä vielä kukaan ollut kypsä.

Keuen kyuästä? -palsta oikea vastaus:

Oikea vastaus: Kirjoittaja on Jukka Marttila, lainaus Luottolinkistä 01/1999.

Ylivelkaisten silittäminen

Velkajärjestelylakiin tuli 1.1.2015 muutoksia. Työttömien pääsy velkajärjestelyyn helpotettiin ja erityisesti nuorten osalta. Järjestelyetus voidaan myöntää 1,5 vuotta kestäneen työttömyyden jälkeen. Samaten yksityisten elinkeinon- ja ammatinharjoittajien pääsy etuuteen helpotettiin. Velkaongelman yrittäjän yksityiset ja elinkeinotoiminnan velat voidaan järjestellä, jos yritystoiminta on melko pienimuotoista ja perustuu pääasiassa yrittäjän työpanokseen. Edellytetään, että pienyrittäjä pystyy maksamaan velkojaan ainakin vähän ja että elinkeinotoiminta on riittävän kannattavaa.

Suomennettuna muutos merkitsee sitä, että yökaudet netissä energiajuomin luuhannut, viihteestä kiinnostunut, interrailit ja elämysmatkat kokenut, opintoja karttanut ja rehellistä työtä paskaduuniksi nimitellyt yhteiskunnan nuori elätti daunsiftattuaan, vingutettuaan luottokorttia, tehtyään pikavippejä, osteltuaan heräteostoksia, saatuaan hädän vuokratäpäs-tä ja opeteltuaan sosiaalilainsäädännön etuudet sekä vähäteltyään opinto- ja asumistuen riittämättömyyttä saakin yhteiskunnalta palkinnon laiskuudesta ja yli varojen elämisestä. No onhan hän toki työllistänyt sosiaalianttoja, haaste- ja ulosottomiehiä, mutta muiden kustantamana. Hän on tuleva vastuunkantaja, jonka pitäisi maksaa joskus eläkeläisten ja muun yhteiskunnan ylläpito sekä ahkeruudessa, luovuudessa ja huolellisuudessa kilpailla aasialaisen työkulttuurin omaavien kanssa. Tilanne näyttää pahalta.

Aasialaista ahkeruutta

Nuoria alle 35-vuotiaita joutui 2013 eläkkeelle mielenterveyssyillä 4100 eli lähes 8 joka päivä. Yleisin syy on masennus. Oulun yliopistossa v. 2013 opiskelijoista 25 prosenttia ei saanut yhtään opintopistettä. Opintotuki on kyllä kelvannut. Ei ole lainkaan ihme, että sitten järkytyksissään ollaan vastustamassa EU:n ulkopuoli-

silta perittäviä lukukausimaksuja. Rikkaalla USA:kaan ei ole varaa kustantaa ulkomaisten yliopisto-opintoja, mutta velaksi elävä Suomi kouluttaa kilpailevien kansantalouksien lahjakkuuksia. Mahtavat nämä paikastaan auringossa taistelevaan tottuneet kurinalaiseen elämään ja niukkuuteen sopeutuneet tulokkaat kummastella ja jopa naureskella avokätisyydelle sekä diakoniselle armeilaisuudelle.

Velka on täyttämätön velvollisuus eli häpeä, kasvojen menetys heidän kulttuurissaan, mutta Suomessa erityisen myötätunnon ja tuen aihe. Eipä näistä kulanmuruistamme voikaan kasvaa vastuullista kuluttajaa, perhehuoltajaa ja kansalaista. Verot ja vastuut jäävät pienenevälle joukolle. Rauhanaikaiseen armeijaankin kykenee enää alle 80 prosenttia, kun niin ahdistaa asua samassa tuvassa, herätä aikaisin, toimia käskyjen mu-

kaan sekä kun hiki ja väsymys tulee muusta kuin laskettelusta ja diskosta.

Olemme rappion yhteiskunta, mutta julkinen valta lievennyksillään vain lisää siipiveikkojen mukavuutta. Kun puoliso tulee vielä samoista piireistä, niin kohta sikiää uusi ylivelkaisten sukupolvi.

Pienyrittäjien kulutus- ja liikevelat leikkuriin

Yrittäjän armahdus merkitsee sitä, että parturin sakset omistava vuokratuolia kuluttanut ja rahansa maailmallisuuteen huputtanut bellaaja saa velkoihinsa leikkausta, kun työpanos on henkilökohtainen ja yritystoiminta pienimuotoista. Eipä se ulosottomies olisi muutenkaan vienyt työvälinettä tai kyennyt tulemaan kassalle. Pitseriassaan 5 euron annoksia ahertava karvakäsi ilman palkkaa avustavien serkkujensa kanssa touhuavana sekä näiden omistamalla



uunilla toimivana on myös iloinen, kun alveja, veronkorotuksia, yllejä voidaan leikata maksukykyä vastamaan. Ja hometaloja sekä rakennusvirheiden tuottamiseen erikoistunut rakennusmies, jonka välineet mahtuvat yli 10 vuotta vanhan Hiacen tavaratilaan, on myös ilahtunut. Pääura-koitsija on päässyt yrityssaneeraukseen ja saanut armahduksen, joten onhan se oikeudenmukaista ja tasa-arvoista, että urakkaketjun alapääkin voi jatkaa entiseen malliin eikä tarvitse pelätä ulosottomiestä, kun tehdään edullinen maksuohjelma. Pienyrittäjältä vaaditaan kuluttajaa enemmän eli pitäisi pystyä maksamaan velkoja ainakin vähän. Se vähän määrä on jätetty määrittelemättä. Seuraavassa vaiheessa varmaan tasa-arvon nimissä poistetaan se vähänkin vaatimus, sillä kaikkien on päästävä 3 vuoden putkeen. Yleisesti maristaan kuinka on rankkaa ja niukkaa, kun joutuu maksuohjelmaan. Niinhän se on

niukkaa niilläkin, jotka elävät sääntillisesti tulojensa mukaan ja maksavat kohonneina maksuina ja veroina lusemujenkin puolesta. Eivätkä kaikki ylivelkaiset ole suinkaan työttömyyden ja olemattoman liikevaihdon uhreja, vaan hallitsemattomien mielialujen riivaamia.

Verovapaat tulonsiirrot

Pienyrittäjiä lasketaan olevan n. 163.000, joten monet tuhannet tullevat koettelemaan taakan huojennusta. Saneerauksia käyttävät konsultit iskevät tähänkin uuteen rakoon. Maksuja pelkäävä on nytkin osannut minimoida tulonsa ohjelman aikana esim. niin, että kaikki lisät laskutetaan vasta ohjelman päätyttyä, matkakulut rahastetaan puolison auton nimissä, luetteloon on ilmoitettu perättömiä läheistahojen saatavia ym. kikkailua maksuvaran osoittamiseksi pieneksi. Venkulointia on monenlaista harmaane talouksineen. Maksuhäiriöi-

siä on n. 367.000 eli n. 8.5 prosenttia aikuisväestöstä, mikä vastaa isohkon puolueen äänimäärää. Ei siis ihme, että poliitikot liehakoivat tätä massaa.

Tutkimusten mukaan Suomessa yli puolet saa tulonsiirtoja enemmän kuin itse maksaa veroja. Kun maksamattomat velat huomioidaan, niin suhdeluku vain suurenee. Kulutusvelkojen ja lakisääteisten maksujen anteeksianto onkin todellisuudessa ylimääräistä verovapaata tulonsiirtoa veitikoille. Summa voi olla sadoista miljoonista miljarditasoon riippuen laskutavasta. Avokätiset velkojat eli oikeammin verovapaan lahjoituksen tekijät unohdetaan mainita hyvinvoinnin isinä. Ulosoton varattoman leiman suojin pääsee ilmaisille velkaostoksille ja todellisuudessa ministerin palkoille. Tätä vain ei sanota julki. Rumemmin asiaa voisi kutsua yhteiskunnan hyväksymäksi laskua vastaan varastamiseksi.



KATTAVIMMAT LUOTONHALLINNAN PALVELUT

Tutustu
palveluihimme
www.intrum.fi

www.intrum.fi

intrum  **justitia**

Perintää

Työttömyysvakuutusrahastossa

Työttömyysvakuutusrahasto (TVR) ei itsessään ole uusi taho, mutta ihmetystä joissakin saattaa olla herättänyt monilukuinen TVR:n tuore edustus Luottomiehet ry:ssä. TVR on aloittanut toimintansa jo 90-luvun lopulla, mutta perintäyksikkö rahastossa on ollut vasta loppuvuodesta 2012.

TVR on työmarkkinaosapuolten hallinnoima ja Finanssivalvonnan valvoma julkisoikeudellinen laitos, jonka päätehtävänä on työttömyysetuksien rahoittaminen. TVR määrää ja perii palkansaajan ja työnantajan työttömyysvakuutusmaksut ja työnantajan työttömyysturvan omavastuumaksun sekä valvoo työttömyysvakuutusmaksuihin liittyvien velvoitteiden täyttämistä. Työttömyysvakuutusrahaston toiminta perustuu lakiin ja rahasto hoitaa julkista tehtävää. TVR:ssa työskentelee yhteensä 87 henkilöä, joista 11 kausiluontoisesti kiireaikoina.

Työttömyysvakuutusmaksut

Yleisesti puhutaan työttömyysvakuutusmaksujen perinnästä kun tarkoitetaan työttömyysvakuutusmaksujen keräämistä maksuvelvollisilta työnantajilta Suomessa. Suomessa työttömyysvakuutusmaksuvelvollisia työnantajia on tällä hetkellä n. 180 000. Työttömyysvakuutusmaksut muodostuvat kahdesta osasta, työnantajan ja palkansaajan työttömyysvakuutusmaksusta. Työnantaja pidättää palkansaajalta tämän työttömyysvakuutusmaksun osuuden palkasta ja tilittää sen rahastolle lailla säädettyinä eräpäivinä, samoin kuin työnantajan osuuden työttömyysvakuutusmaksuista. Työttömyysvakuutusmaksuilla rahoitetaan pääasiassa ansiosidonnaista työttömyysturvaa. Työttömyysvakuutusmaksujen perintä on siirtynyt Työttömyysvakuutusrahas-

tolle tapaturmavakuutuslaitoksilta vuoden 2013 alusta.

Samalla ajankohtaiseksi tuli myös saatavan perintä eli tarkemmin maksumatta jääneiden työttömyysvakuutusmaksujen perintä. Työttömyysvakuutusmaksuja peritään myös termin perinteisessä mielessä TVR:ssa itse, oman perintäyksikön voimin. Perintäyksikön maksuvalvojat perivät maksumattomia maksuja työnantajilta, jotka eivät ole hoitaneet yritykselle määrättyä maksuvelvollisuutta ajallaan.

Maksuja määrätään vuosittain n. kahden miljardin euron arvosta. Suurin osa maksaa yritykselle määrätty maksut ajallaan. Määrällisesti eniten maksavat suuret yritykset. Vaikka kyse on lakisääteisestä maksusta, voi sen maksumatta jättämisellä olla vaikutusta yrityksen liiketoimintaan.

TVR:n perintäyksikkö

Perintäyksikön tehtäväksi jää periä viivästyneet maksut. Työttömyysvakuutusrahaston perintäyksikössä työskentelee kuusi vakituista ja neljä määräaikaista maksuvalvojaa. Yksikön esimiehenä toimii perintäpäällikkö *Petri Heinonen*. Koska toiminta on edelleen suhteellisen tuoretta, ei yksikön työntekijöiden määrä ole vielä täysin vakiintunut. Kausivaihtelut vaikuttavat osaltaan tarvittavaan maksuvalvojen määrään. Työttömyysvakuutusmaksujen eräpäivät ovat kaikille maksuvelvollisille samat: maksun työnantajaosa erääntyy 2.1. ja palkansaajaosa 2.5. Lisäksi suuret työnantajat maksavat työnantajamaksun lisäosaa 2.3. ja 2.9. Kuluvan vuoden työttömyysvakuutusmaksujen lisäksi yksikössä peritään myös edellisten vakuutusvuosien tasausmaksuja ja palautetaan liikaa perittyjä ennakkomaksuja.

Suuren massan erääntyminen yhdellä kertaa aiheuttaa luonnollisesti kiirettä myös perintäyksikössä. Työttömyysvakuutusrahaston perintäyksikkö hoitaa koko perintäketjun maksuistutuksesta tarvittaessa ulos-

ottoon asti. Vuoden 2014 aikana maksuistutuksia lähetettiin useita tuhansia. Tarvittaessa maksamattomien vakuutusmaksujen perinnässä käytetään myös trattaperintää. Viimeinen keino periä maksumatta jääneet työttömyysvakuutusmaksut on saatavan siirtäminen ulosottoon. Työttömyysvakuutusmaksut ovat suoraan ulosottokelpoisia, eikä saatavan siirtäminen ulosottoon vaadi erillistä käräjäoikeuden tuomiota. Työttömyysvakuutusrahastolla on viranomaistehtävää hoitavana tahona luottoyhtiöiden tarjoamien tietojen lisäksi käytössään myös rajallinen tiedonsaantioikeus joihinkin viranomaistietoihin velallisen todellisen tilanteen kartoittamiseksi.

Koska maksuvelvollisten työnantajien määrä on suuri, tulee myös perintäyksikölle paljon yhteydenottoja. Päivätasolla yhteydenotot vaihtelevat 20–140 puhelun ja 20–50 sähköpostin välillä. Eräpäivien ympärillä ja perintäketjun edetessä yhteydenotot lisääntyvät. Maksuvalvojat voivat tarvittaessa ja oman harkintansa mukaan myöntää maksuaikaa työttömyysvakuutusmaksujen suorittamiselle. Maksusuunnitelmia TVR:ssa tehdäänkin satoja vuodessa.

Perintäpäällikön *Petri Heinosen* mukaan päätökseen hoitaa erääntyneiden saatavien perintä Työttömyysvakuutusrahastossa, eikä ulkoistaa toimintaa toiselle yritykselle, vaikutti monta tekijää. Itse hoidettuna perintä on tehokasta ja kaikki tarvittava tieto on saatavilla nopeasti. Saatavan luonne kun on tavalliseen laskusaatavaan verrattuna melko erilainen ja vaatii laajaa perehtyneisyyttä koko työttömyysvakuutusmaksujärjestelmään. Työttömyysvakuutusmaksut määrätään käytössä olevien aiempien palkkatietojen perusteella ennakkoon tulevalle vuodelle. Yrityksen tilanteen ja henkilömäärän muuttuessa, pitää myös saatavan määrä päivittää. Jo pitkällä perintävaiheessa olevan saatavan määrä voi muuttua, jolloin on tärkeää, että muutoksiin pystytään

reagoimaan viipymättä. Tässä on selkeä etu, että kaikki vakuutusmaksuihin liittyvät toiminnot maksun määräämisestä perintään ja valvontaan asti ovat ”saman katon alla”. Samalla voidaan perinnässä noudattaa selkeää, yleisesti hyväksyttyä ja tarkoin määriteltyä perintäpolitiikkaa koko perintäketjun ajan. Myös maksuvelvollisille perinnän kustannukset ovat kohtuulliset.

Uudet ”luottomiehet”

Petri Heinonen on innoittanut Työttömyysvakuutusrahaston maksuvalvojia liittymään Luottomiehet ry:hyn. Hän itse on kuulunut ”luottomiehiin” jo vuosia. Heinosen mielestä yhdistykseen kuulumisen ja järjestettyihin tapahtumiin osallistumisen laajentavat näkemystä perinnästä ja auttavat solmimaan kontakteja muihin alan ammattilaisiin. Lisäksi Luottolinkki-lehden kautta sekä yhdistyksen tapahtumissa ja seminaareissa saa myös viimeisimmät uutiset alan kehitykse-



TVR:n perintäyksikköläisiä (vas.) Jaakko Karhunen, Julia Liljelund, Petri Heinonen, Aleksi Perälä, Minna Muurainen, Mika-Petteri Erkkilä, Vilma Saastamoinen, Hannamari Strand

tä ja muutoksista. Samaa tietoa ei välttämättä muualta saisi yhtä kootusti. Esimiehen esimerkki ja innoitus

ovat toimineet ilmeisen hyvin – lähes kaikki perinnän maksuvalvojat ovat Luottomiehet ry:n jäseniä.

Mediatiedot 2015

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 4-värinen
Keskiaukeama 1350 €
Takakansi* + s.2. a 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

Maksuosoitte

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	Aineisto 7.4.	ilmestyy 29.4.
2/2015	Aineisto 1.9.	ilmestyy 22.9.
3/2015	Aineisto 19.11	ilmestyy 10.12.
4/2015		

ISSN-L 1457-7909

ISSN 1457-7909 (Painettu)

ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

Visma Duetto

Parannamme luottokaupan tulosta

- 
- Huomautuspalvelut
 - Perintäpalvelut
 - Lakipalvelut
 - Neuvonta- ja koulutus

Luotonhallinnan ja perinnän koulutukset - juuri Sinulle!

19.3.2015 klo 09.00 - 12.00
Reklamaatioiden tehokas käsittely

16.4.2015 klo 09.00 - 16.30
Yritysvelallisen elinkaari perinnän näkökulmasta

Koulutukset järjestetään Helsingin ydinkeskustassa, uudessa Visma-talossa.

Webinaarit - osallistu maksutta omasta työpisteestäsi!

25.2.2015 Toimi näin, jos saatavasi riitautuu

26.2.2015 Vinkit tehokkaaseen perintään



Hyödynnä Visma
Dueton tarjoamat
vinkit omassa
työssäsi!

vismaduetto.fi

Konkurssikehitys

Pohjoismaissa 2012–2014

Konkurssiin asetettujen yritysten määrä kääntyi viime vuonna laskuun kaikissa Pohjoismaissa. Erityisen hyvää kehityskulku oli Asiakastiedon kokoamien tilastojen mukaan Tanskassa, jossa konkurssiin asetettiin viidenes vähemmän yrityksiä kuin edellisvuonna.

Pohjoismaissa konkurssiin asetettiin vuonna 2014 yhteensä 18 000 yritystä. Asiakastiedon Suomesta, Ruotsista, Norjasta ja Tanskasta kokoamien tilastojen mukaan joukko oli nyt noin 9 prosenttia pienempi kuin edellisvuonna. Suomessa lasku oli vaatimatompaa kuin muualla Pohjolassa, vain 2,2 prosenttia. Erityisen myönteistä kehitys oli Tanskassa, jossa konkurssien määrä pieneni 19,3 prosentilla eli lähes viidenneksellä. Ruotsissa laskua kertyi 7,5 ja Norjassa 4,0 prosenttia.

”Suomessa kehitys olisi voinut olla myönteisempääkin, mutta varsinkin vaikeudet tukku- ja vähittäiskaupassa sekä rakennusallalla pitivät huolen siitä, että konkurssien määrässä päädyttiin lähes edellisvuotisiin lukuihin. Teollisuudessakin konkurssit vähenivät vain hiukan”, pohtii varatoimitusjohtaja *Heikki Koivula* Suomen Asiakastieto Oy:stä.

Kaupanalalla konkurssit jopa hie- man lisääntyivät, mutta alueelliset erot ovat kohtalaisen suuria paitsi pohjoismaisella tasolla, myös Suomen sisällä.

”Venäläisasiakkaiden vähentyminen näkyy rajamaakuntien kauppojen, hotellien ja ravintoloiden taloudessa. Esimerkiksi Etelä-Karjalassa majoitus- ja ravitsemusliikkeiden maksuhäiriömerkinnät ovat lisääntyneet peräti 44 prosentilla.

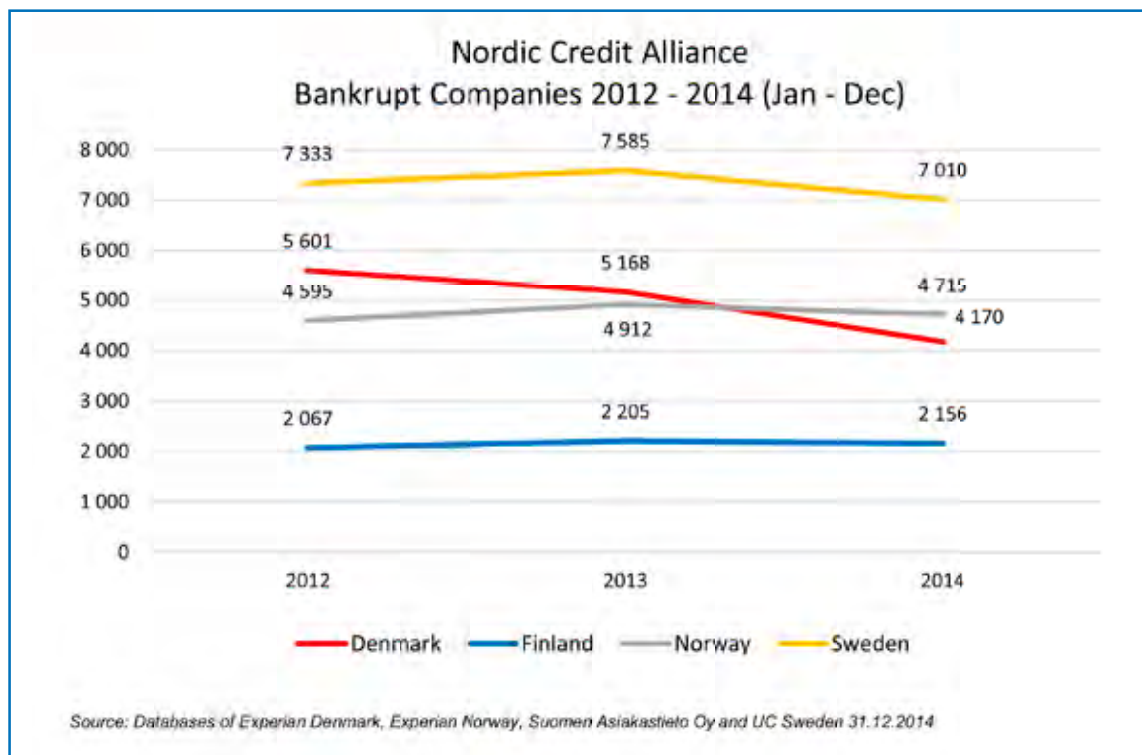
”Vaikka maksuhäiriöisiä yrityksiä on nyt enemmän kuin koskaan, uusien merkintöjen määrä on jo kääntynyt laskuun. Tilastojemme valossa

voisi ehkä tehdä varovaisen päätelmän, että osassa yrityksistä talous olisi jo kääntymässä parempaan päin”, Heikki Koivula pohtii.

Neljännesmiljoona uutta yritystä Pohjoismaihin

Tanskassa myönteinen vire näkyy tilastoissa myös siinä, että uusien yritysten määrä kiipesi yli 16 prosentin kasvuun. Muissa Pohjoismaissa yrityksiä perustettiin edellisvuotta vähemmän. Yhteensä kaikissa Pohjoismaissa toimintansa aloitti runsaat 247 000 yritystä, jossa Tanskan hyvän kehityksen ansiosta oli runsas prosentti kasvua.

Suomessa toimintansa käynnisti 27 400 yritystä eli 4,5 prosenttia vähemmän kuin edellisvuonna. Eniten yrityksiä Suomessa perustettiin ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan (4 100 kpl), tukku- ja vähittäiskaupan (3 650 kpl) ja rakentamisen (3 000 kpl) päätoimialoille.



Tanskan konkurssikehitys (punaisella) eroaa muista Pohjoismaista selvästi laskevalla trendillään.

LYHYESTI

Lindorff tulee jatkossa keskittymään Venäjällä ainoastaan portfolioiden ostamiseen sekä saatavien hallintaan. Saatavakantojen perintä tullaan ulkoistamaan luotetuille yhteistyökumppaneille.

Lindorff on toiminut Venäjällä seitsemän vuoden ajan keskittyen sekä saatavakantojen ostoon että perintäpalveluihin.

”Olemme kokeilleet monenlaisia liiketoimintamalleja ja käyttäneet saatavien perinnässä oman perintätoiminnon lisäksi luotettuja ja alalla tunnettuja paikallisia yhteistyökumppaneita. Ulkoistusmalliin siirtymällä saavutamme parempaa joustavuutta sekä tehokkuutta Venäjän markkinoilla”, Lindorffin Eastern Central Europe -alueen toimitusjohtaja Turkka Kuusisto sanoo.

Liiketoimintamallin muutoksen myötä Lindorff luopuu Pietarissa toimineesta omasta perintäyhtiöstään maaliskuun puoleenväliin mennessä. Venäjän maaorganisaatio muodostuu tämän jälkeen maaohjosta sekä saatavien hallinnan asiantuntijoista.

Lähde: www.lindorff.fi / 15.01.2015

.....

Yksityishenkilöiden velkajärjestelyjen määrä kasvoi 9,3 prosenttia vuonna 2014

Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi–joulukuussa 2014 käräjäoikeuksiin jätettiin 4 234 yksityishenkilöiden velkajärjestelyhakemusta. Hakemuksia jätettiin 362 kappaletta (9,3 prosenttia) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Velkajärjestelyhakemusten määrä on ollut kasvussa vuodesta 2009 lähtien.

Velkajärjestelyä haki vuonna 2014 yhteensä 4 198 henkilöä, mikä on 360 hakijaa (9,4 prosenttia) enemmän kuin vuotta aiemmin. Velkajärjestelyhakemusten määrä ja velkajärjestelyä hakeneiden henkilöiden määrä poikkeavat hieman toisistaan, sillä sama henkilö voi tehdä useita hakemuksia vuodessa.

Velkajärjestelyä hakeneiden mediaani-ikä oli 47 vuotta. Velkajärjestelyä hakeneista työllisistä yrittäjiä oli 7,7 prosenttia ja palkansaajia 92,3 prosenttia.

Lähde: Velkajärjestelyt 2014, 4. vuosineljännes. Tilastokeskus

.....

Yrityssaneerauksien määrä väheni 10,5 prosenttia vuonna 2014

Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi–joulukuussa 2014 pantiin vireille 511 yrityssaneerausta, mikä oli 60 yrityssaneerausta (10,5 prosenttia) vähemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä yrityssaneeraukseen haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 4 095, mikä on 2 675 henkilöä (39,5 prosenttia) vähemmän kuin edellisvuonna.

Vireille pantujen yrityssaneerauksien määrä kasvoi tammi–joulukuussa rakentamisen ja kaupan päätoimialoilla. Lukumääräisesti eniten vireille pantu yrityssaneeraukset lisääntyivät kaupan päätoimialalla. Alalla pantiin vireille 112 yrityssaneerausta, mikä on 16 yrityssaneerausta (16,7 prosenttia) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin.

Lähde: Yrityssaneeraukset 2014, 4. vuosineljännes. Tilastokeskus

.....

Tammikuussa 2015 ensirekisteröitiin 10 267 uutta henkilöautoa

Tammikuussa 2015 rekisteröitiin 14 513 uutta ajoneuvoa, joista autoja oli 11 478. Ensirekisteröinnit laskivat 18,8 prosenttia edellisvuoden vastaavaan kuukauteen verrattuna. Uusia henkilöautoja rekisteröitiin tammikuussa 10 267, mikä on 19,1 prosenttia vähemmän kuin viime vuonna. Henkilöautoista 42,0 prosenttia oli dieselkäyttöisiä. Tiedot perustuvat Liikenteen turvallisuusviraston (Trafi) ajoneuvoliikennerekisteriin ja ne on tuottanut Tilastokeskus. Luvuissa ei ole mukana Ahvenanmaan ajoneuvoja.

Yleisimmät henkilöautomerkit olivat tammikuun 2015 ensirekisteröinneissä Volkswagen, Skoda ja Toyota. Henkilöautomalleista yleisimmät olivat Skoda Octavia, Nissan Qashqai, Volkswagen Golf, Volkswagen Passat ja BMW 5-sarja.

Lähde: Ensirekisteröintitilastot 2015, Tilastokeskus, Trafi

SAVE THE DATE!

20. & 21. May 2015

Brussels, Belgium



Pan-European FECMA Credit Management Congress

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

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

The main topics of the 2015 Congress are:

- Global Economic Game Changes: What to expect from the Future in Europe?
- Credit Management Strategies: an European Perspective
- DNA of the European Credit Director: What are the Key Success Factors?
- Corporate Turnarounds: Success and Failure Factors

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

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

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