

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

2/2015



Kansainvälinen perintä



Maksuajat teknisessä kaupassa



Kevätkokouskutsu



Kevätiltamat Kallessa



Heräteostoksilla Suomi nousuun



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 Pitkärvi
Puh: 050 540 0316
olli-pekka.pitkarvi@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 kevätkokoukseen	5
Lakitoimikunnan palsta.....	6
Kenen kynästä?.....	7
Presentation of FECMA Member	8
Verkon merkitys kansainvälisessä perinnässä – Euler Hermesin esimerkki	9
Kevätilmat Kallessa 16.4.	12–13
Huono omatunto	15
Maksuajat teknisessä kaupassa	16
Heräteostoksilla Suomi nousuun	18
Tuija Keronen Lindorffin toimitusjohtajaksi	20
Lyhyesti	21
Syysseminaarikutsu.....	22
Mediatiedot 2015	23

Deflaatio tulee, vai tuleeko?

Olin lapsena melko säästeliäs. Muistan, kuinka pankkitililläni oli joitakin satasia, siis markkoja, joskus 1970-luvulla. Esitellessäni pankkikirjani saldoa äidilleni, hän yllätyksekseni kyseenalaisti säästämisen. Tai pikemminkin yritti opettaa, kuinka osa rahoista katoaa pankkitililtä vuoden mittaan. Minun oli kymmenvuotiaana vaikea ymmärtää asiaa, miten niin katoaa? Ehkä sairaanhoitajaäitini opetusmetodit eivät – kaikella kunnioituksella – olleet talousgurun tasolla. Näin neljä vuosikymmentä myöhemmin tuntuu todella hurjalta, kun tutustuu inflaatiotilastoon vuodelta 1975. Kyseisen vuoden inflaatiouauhti oli Suomessa peräti 17,8 %! Inflaatiokierre saatiin pikkuhiljaa talttumaan ja vuoden 1981 (12,0 %) jälkeen hintojen nousuvauhti ei ole enää ylittänyt kymmentä prosenttia.

Euroalueen inflaatio hidastui helmikuussa 2015 ennakkotietojen mukaan -0,3 prosenttiin. Tammikuussa se oli -0,5 prosenttia. Suomen vastaava inflaatio oli helmikuussa -0,1 prosenttia eli deflaatio saman verran plussan puolella. DeflaatiOSSahan rahan ostovoima kasvaa. Kuluttajien ja yritystenkin ostokäyttäytyminen muuttuu tai hankintoja voidaan lykätä, jos uskotaan hintojen halpenevan vielä lisää tulevaisuudessa. Voittajia deflaatio-olosuhteissa ovat työnsä säilyttävät, jotka voivat teoriassa hyötyä kaksin verroin hintojen pudotessa ja palkkojen noustessa. Deflaation pitkittyessä käy toki usein niin, että kasvava työttömyys hillitsee palkankorotuksia ja työmarkkinoille pyrkivät ovat valmiita antamaan panoksensa aiempaa halvemmalla.

Euroopan keskuspankin (EKP) tavoitteena on jo pidempään ollut inflaatiouauhdin pitäminen hieman alle kahden prosentin tason. Koska tämä tavoite ei ole toteutunut kesän 2013 jälkeen, keskuspankki onkin nyt ryhtynyt hillitsemään deflaatiokierteen vaaraa. Siihen pyritään poikkeuksellisen suurella rahapolitiisella elvytyksellä, kun eurojärjestelmä ostaa markkinoilta joukkolainoja ja muita arvopapereita 1140 miljardin edestä vuoden 2016 syksyyn mennessä. Lisäksi liikepankkien talletuskorot on asetettu negatiivisiksi, jonka toimenpiteen pitäisi kannustaa pankkeja ennemmin lisäämään lainanantoaan kuin tallettamaan keskuspankkiin. Rahan määrän lisääntymisen arvioidaan pikkuhiljaa kiihdyttävän inflaatiota eli yleisen hintatason nousua. Näin päästäisiin lähemmäksi EKP:n tavoitetasoa.

Mitä valistuneen vanhemman nyt pitäisi tässä uudessa tilanteessa ajatella ja jälkikasvuun deflaatiosta evästä? Luulenpa, että tilanne on tois- taiseksi melko teoreettinen eikä niin kovin käsin kosketeltava ainakaan työssäkäyvän kotitalouden näkökulmasta. Ajatellaanpa vaikka taulutelevisioiden tai matkapuhelimien hintakehitystä viimeisen kymmenen vuoden aikana. Tekninen kehitys ja kilpailu vaikuttavat tämäntyyppisissä tuotteissa hintojen laskuun ja kysyntään vuositasona helposti 10–20 prosenttia. Tämä on tietysti paljon enemmän kuin mahdollinen 0,5 prosentin vuotuinen deflaatio. Kuka siirtäisi puhelimen ostoa vuodelta tällaisen marginaalisen deflaation ”jyllätessä”?



Hauskaa vappua ja hyvää kevättä!
Olli-Pekka Pitkärvi, päätoimittaja

Koulutuksista apua arkeen!

Hyvää kevättä kaikille. Alkuvuosi on mennyt todella nopeasti ja tuntuu että vastahan hallituksen vaihtokous oli. Nyt takana on muutama kuukausi hallitustyöskentelyä ja olen tyytyväinen, että lähdin toimintaan mukaan. Alkuun olen koittanut perehtyä tarkemmin siihen mitä kaikkea yhdistyksessä on tehty ja ketkä vastaavat mistäkin.

Olen osallistunut myös koulutus-toimikunnan kokouksiin ja toimintaan, joilla on ollut kiireitä kevään ja syksyn tapahtumien järjestämiseen liittyen. Koulutustoimikunnassa on tehty todella hyvää työtä ja siellä oli myös valmiiksi tehty vuosisuunnitelma, joka piti todella hyvin koko vuoden tapahtumat sisällään, sekä mitä kaikkea mikäkin tapahtuma vaatii järjestämisen osalta. Tämä auttaa ja helpottaa mm. uusien toimikuntaan tulevien henkilöiden perehtymistä.

Olemme käyneet keskustelua hallituksessa sekä koulutustoimikunnassa siitä, miten voisimme kehittää yhdistyksen tarjoamia tilaisuuksia ja tapahtumia. Mietinnässä ja keskusteluissa pyörivät esimerkiksi aamiaistilaisuudet jotka olisivat kestoltaan 2–3 tuntia jonkin mielenkiintoisen aiheen ympärillä ja tilaisuuden järjestäminen voisi näissä tapahtua myös muualla kuin pk-seudulla, joka olisi varmaan tervetullut uudistus yhdistyksen jäsenille maakunnissa. Olemme myös puhuneet siitä miten voi-

simme tuoda tilaisuuksiin enemmän koulutuksellista puolta jolla uskomme olevan positiivisen vaikutuksen myös osallistujamääriin. Työtä ja kehitettävää riittää.

Kevään aikana on tarkoitus myös tutustua tarkemmin Turun kauppakorkeakoulun järjestämään Credit Management -koulutukseen sekä Markkinointi-instituutin järjestämään Luottotutkintoon. Tavoitteemme on tiivistää yhteistyötä molempien tahojen kanssa, sekä miettiä löytyisikö jotain uutta tarjottavaa jäsenille.

Credit Management on Turun kauppakorkeakoulun ja Luottomiehet ry:n yhdessä suunnittelema koulutusohjelma, jonka tavoitteena on kehittää kokonaisvaltaisesti osallistujien liiketoimintaosaamista, joka on suunnattu nimenomaan luottoalalla työskenteleville. Koulutus on ollut ohjelmassa vuodesta 2000 ja sitä on järjestetty yhteensä seitsemän kertaa, osallistujia on ollut 12–19 kpl/koulutus. Koulutus kestää n. puoli vuotta ja seuraavaa on suunniteltu alkavaksi vuodenvaihteessa 2015/2016. Lisätietoja koulutuksesta saa koulutuspäällikkö Kati Kekäläiseltä.

Luottotutkinto on ainoa luottoalan perusteiden koulutus Suomessa. Koulutus antaa hyvät tiedot ja taidot esimerkiksi perintään. Koulutus on suunniteltu yhteistyössä Luottomiesten kanssa ja sieltä on valmistunut jo noin 900 luotonhallinnan ammattilaista. Koulutus kestää yhdeksän



kuukautta ja seuraava koulutus alkaa 3.9.2015 ja ilmoittautuminen päättyy 17.8.2015. Lisätietoja koulutuksesta saa Markkinointi-instituutin sivuilta ja kehittämispäällikkö Liisa Tuhkaselta.

Hyvää kevättä kaikille jäsenille!

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

Luottomiehet – Kreditmännens ry. kutsuu yhdistyksen jäsenet tiistaina 19.5 klo 18 alkaen

VARSINAISEEN KEVÄTKOKOUKSEEN

Aika: **19.5.2015 klo 18.00**

Paikka: **Ravintola Uunisaari, Helsinki**

Uunisaareen tullaan yhteysveneellä Kompassitorilta. Kun tulette Kompassitorille, nostakaa valkoinen puuviitta pystyyn. Se on merkki venekuljettajalle, että olette tulleet ja venekyytiä saareen kaivataan. Kompassitorin sijainti: Merisatamanranta, Kaivopuisto (Neitsytpolun päässä)

Kokouksessa käsitellään yhdistyksen sääntöjen 9§:ssä mainitut asiat. Osallistuminen ei edellytä ilmoittautumista, mutta varmistaaksemme kuljetuksen saareen ja kahvitarjoilun kaikille osallistujille pyydetään ennakoilmoittautumista osoitteessa www.luottomiehet.fi viimeistään perjantaina 8.5.2015.



Tuomioistuinmaksulain muutosehdotus

Tuomioistuinmaksuja ehdotetaan korotettavaksi nykyisestä selvästi niin, että maksut olisivat lähempänä asioiden käsittelyn kustannuksia. Esimerkiksi laajan riita-asian oikeudenkäyntimaksun ehdotetaan olevan jokaisessa tuomioistuinasteessa 500 euroa. Tällä hetkellä laajan riita-asian käsittely kärjäoikeudessa maksaa 86 euroa. Ehdotuksen tavoitteena on vahvistaa oikeusturvaa parantamalla tuomioistuinten rahoitusasemaa ja tehostamalla maksujen oikeusvaikutusta niin, että tuomioistuimissa vähenevät ne asiat, joissa oikeusturvaintressi on pieni. Lisäksi ehdotetaan, että maksuttomia asiaryhmiä vähennetään merkittävästi. Nykyisin etenkin hallinto-oikeuksissa huomattava osa asioista käsitellään maksutta.

OIKEUSMINISTERIÖLLE

Luottomiehet – Kreditmännens r.y.:n lausunto tuomioistuinmaksutyöryhmän mietinnöstä ”Tuomioistuinmaksulaki” (oikeusministeriön mietintöjä ja lausuntoja 4/2015)

EHDOTETUT OIKEUDENKÄYNTIMAKSUKSEN TASOT RIITAISISSA SUMMAARISISSA ASIOISSA

Työryhmän mietinnössä ehdotetaan, että riitaisen summaarisen asian istutokäsittelystä perittäisiin jatkossa 500 euron oikeudenkäyntimaksu.

Luottomiehet – Kreditmännens r.y. toteaa, että ehdotettu oikeudenkäyntimaksu muodostuisi usein suhteettoman suureksi käsiteltävään intressiin nähden. Summaaristen asioiden käsittelyn kehittämistä koskevan työryhmän selvityksessä todetaan, että 75 prosentissa ratkaistuissa summaarisissa riita-asioissa (1.1.–30.6.2014) pääomavaatimuksen suuruus oli alle 500 euroa. Tästä seurauksena on oletettavaa, että myös suurin osa riitautuvista summaarisista asioista on pääomavaatimukseltaan alle 500 euroa. Riitautuessaan summaariselle asialle kertyy näin pääomaan nähden huomattavan suuret kulut, jotka vaaditaan vastaajan maksettaviksi, mikäli vastaaja häviää asian.

Luottomiehet – Kreditmännens r.y. katsoo, että ehdotettu oikeudenkäyn-

timaksun muutos vaikeuttaisi erityisesti maksuvaikeuksissa olevien yksityishenkilöiden ja pienyritysten taloudellista tilannetta entisestään. Heillä ei välttämättä tälläkään hetkellä ole mahdollisuutta käyttää asiasta summaarisen riita-asian riitauttamistarpeen arvioimisessa. Tällöin summaarisia riita-asioita riitautetaan perusteettomasti ja kasvatetaan omaa kuluvastuuta tarpeettomilla riitautuksilla. Ehdotettu oikeudenkäyntimaksu usein jo itsessään tuplasi vastaajalle esitettävien vaatimusten määrän, ja lisäksi asian hävinneen vastaajan korvattavaksi vaaditaan oikeudenkäyntikulut, jotka hakijalle on aiheutunut riitaisen asian käsittelemisestä. Vastaajalle aiheutuisi näin ollen nykyistä merkittävästi raskaampi maksuvelvollisuus.

Luottomiehet – Kreditmännens r.y. on myös huolissaan ehdotetun oikeudenkäyntimaksun vaikutuksesta kuluttajien maksumoraaliin, joka Intrum Justitia Euroopan laajuisen kuluttajien maksutapatutkimuksen (v. 2014) mukaan on muutoinkin jo heikentynyt entisestään. Vastaajat voisivat perusteettomilla riitautuksillaan pyrkiä tekemään asioista velkojille taloudellisesti kannattamattomia 500 euron oikeudenkäyntimaksun myötä, jolloin olisi mahdollista, että velkojat peruuttaisivat sinänsä riidattomia ja perusteltuja vaatimuksiaan.

Huomattavasti nykyistä korkeampi oikeudenkäyntimaksu nostaa velkojien kynnystä ottaa riski vastaajan maksukyvyttömyydestä. Käytännössä 500 euron oikeudenkäyntimaksu voi johtaa riitautuvien asioiden määrän kasvuun, mikäli velalliset alkavat useammin riitauttamaan tapauksia, joissa toivovat velkojan peruuttavan vaatimuksensa kohoavan oikeudenkäyntimaksun vuoksi.

Toisaalta asian vireille pannut velkoja ei voi asian riitautuessa vaikuttaa siihen, missä vaiheessa asian käsittely päättyy. Mikäli velkoja riitautuksen jälkeen luopuu kanteestaan, vastaajalla on oikeus vaatia korvausta oikeudenkäyntikuluista, ja mikäli velkoja ei luovu kanteesta, se joutuu ottamaan riskin 500 euron oikeudenkäyntimaksun kantamisesta.

Nämä seikat huomioon ottaen summaarisen riita-asian vireillepanoon sisältyvä riski olisi paljon suurempi kuin tällä hetkellä, eikä velkoja välttämättä näkisi summaarista menettelyä enää yhtä usein mielekkäänä tapana saatavansa perimiseksi.



Tällä olisi luonnollisesti huomattava vaikutus maksumoraaliin sekä toisaalta myös tuomioistuinlaitoksen ansaintalogiikkaan. Summaaristen asioiden kustannusvastaavuus on mietinnön mukaan ollut 96 prosenttia vuonna 2013 ja siten erityisen korkea verrattuna muihin tuomioistuimissa käsiteltäviin asiatyyppeihin.

Luottomiehet – Kreditmänne r.y. arvioi sinänsä perustelluksi ehdotuksen tavoitteen parantaa tuomioistuinlaitoksessa käsiteltävien asioiden kustannusvastaavuutta, mutta erityisesti riitaisten summaaristen asioiden oikeudenkäyntimaksun korottaminen aiheuttaisi edellä selostettuja vaikutuksia, joita ei voida pitää yhteiskunnallisestikaan toivottavina. Näin ollen Luottomiehet – Kreditmänne r.y. katsoo, että riitaisten summaaristen asioiden kustannusvastaavuutta tulisi pyrkiä parantamaan keinoilla, jotka eivät heikennä maksumoraalia, mutta eivät toisaalta myöskään koidu kohtuuttoman suureksi taloudelliseksi taakaksi velkojatalolle saati jo entuudestaan maksuvaikeuksissa oleville vastapuolille.

Edellä esitettyyn perustuen Luottomiehet – Kreditmänne r.y. vastustaa ehdotettua 500 euron oikeudenkäyntimaksua riitaisissa summaarisissa asioissa. 500 euron oikeudenkäyntimaksun sijaan riitaiselle summaariselle tulisi joko asettaa ehdotettua huomattavasti pienempi oikeudenkäyntimaksu tai porrastaa se asian käsittelyvaiheen ja/tai intressin mukaan.

ETUKÄTEISMAKSUJÄRJESTELMÄ

Luottomiehet – Kreditmänne r.y. toteaa, että etukäteisjärjestelmän käyttöönotto riitaisien summaaristen asioiden osalta on hyvin ongelmallinen. Summaarinen asia muuttuu riitaiseksi kesken asian käsittelyn, eikä vireillepanovaiheessa voi siten olla tietoa siitä, mikä asia muuttuu käsittelyn edetessä riitaiseksi.

Mikäli etukäteisjärjestelmän käyttöönotto tästä huolimatta nähdään tarkoituksenmukaiseksi ratkaisuksi myös riitaisien summaaristen asioiden osalta ja näiden asioiden hakemusta oikeudenkäyntimaksun erotus peritään esimerkiksi heti asian riitautuessa, Luottomiehet – Kreditmän-

nen r.y. katsoo, että maksujärjestelmään liittyvän teknisen toteutuksen tulee olla sellainen, ettei se lisää myöskään hakijan työmäärää tai sen omien tietojärjestelmien kehittämisskustannuksia kohtuuttomasti.

LOPUKSI

Luottomiehet – Kreditmänne r.y. toteaa, että tuomioistuinmaksutyöryhmän ehdotukset ovat sinällään kokonaisuutena arvostellen ymmärrettäviä ja hyvin perusteltuja. Luottomiehet – Kreditmänne r.y. vastustaa kuitenkin edellä esitetyin perustein riitaisien summaaristen asioiden oikeudenkäyntimaksun nostamista 500 euroon, ja pyytää kunnioittavimmin, että lainvalmistelussa kiinnitetäisiin vielä erityistä huomiota edellä esitettyihin seikkoihin.

Helsingissä 27. päivänä
maaliskuuta 2015

Luottomiehet – Kreditmänne r.y.

Keuen kyuästä?

Luottoliukiu siirtämisestä verkkoou kokouaisuuressaau ou käyty paljou keskustelua toiuutuksen sisällä. Joukiulaisen pisteen asialle laittoi ainakiu yhdistyksen puheenjohtaja, joka kertoi että paperille painettua Luottoliukkiä tarvitaau yhä. Keskustelu varuasti jatkuu, eikä ole mahdotouta etteikö jouaiu päivänä lehti olisi kokouaisuuressaau paperitou. Toiou kuiteuki, että jokaiue Luottouies piti varausa uueuououen yöuä ja uoulati asiauuukaista varouaisuutta – lehteä ei paineta eikä tuskiu tulla painauaau pistekirjoituksella.

Vastaus täuäiu lehden sivulla 17.

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2015

Luottolinkki 3/2015, aineisto 1.9., ilmestyy 22.9.

Kevätkokous 19.5.2015, Ravintola Uunisaari, Helsinki

Syysseminaari, 24.9.2015, Design Hotelli Klaus K, Helsinki

Presentation of FECMA Member: **Italy**

When has your association been established?

ACMI (Association Italian Credit Manager) was born in 1974 founded from a small group of Credit Manager working for various multinational chemical companies, anxious to increase their knowledge about markets and customers.

What is the main purpose (mission/vision/target) of your association and How many members do you have? The structure of your members? (mainly individuals or companies)

The mission has always been to cultivate and expand the culture of credit management in Italy. Receivables have always been “the bank inside the company” and the better this bank work the better is for the company. In these 40 years the association growth up to the actual 600 members in large majority credit managers of multinational companies.

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

The Association was born and remains an association between individuals. We are supported from partners involved in the credit management business but only individuals working for these companies became members and participate in may way to the life of the Association.

The members of the Steering Committee, the coordinators for the sectorial group and the other technical position requested by the law are covered from volunteers. We have only one person hired that is working as a secretary.

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?

To our members we offer various seminars during the year and the annual congress. The association offers for companies and individuals (even non-members) that need to be trained different continuing education course about all aspects of Credit Management.

In addition we have on our web site a section dedicated to the recruitment and a section “solving problem” where professionals give for free their opinion about technical question proposed from members.

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.

Nowadays one of the most interesting topic is an ethical code of payment that Assolombarda launched few months ago in our country. This code retraces the Prompt Payment Code promoted from the UK Government with the support of CICM.

ACMI has already organized in February an event on this topic and is currently making all efforts needed for supporting this initiative.



Contact information:

Alberto Cotti
Sr. Dir. Credit Europe
Via Senato, 14/16 – 20121 Milano
ACotti@it.dkintl.com
Tel: 0039 02 859179 299
Fax: 0039 02 8646 0952

Alberto Cotti

Verkoston merkitys kansainvälisessä perinnässä

Euler Hermesin esimerkki

Globalisaation ja kansainvälisen kaupan lisääntymisen ja yleistymisen myötä myös tarve yli maiden rajojen ulottuvaan saatavien perintään on kasvanut. Monet tekijät vaikuttavat tähän, ei vähiten yleisesti heikonlainen maailmantalouden tilanne sekä äkilliset ja odottamattomat taloudelliset ja poliittiset muutokset. Viimeisin esimerkki tästä on varmastikin Venäjän nykytilanne. Muutokset ja suhdanteiden vaihtelut vaikuttavat osaltaan yritysten maksukykyyn kohdemaasta riippuen.

Jos ulkomailla sijaitseva ostaja jättää laskun maksamatta, kannattaa kääntä kansainvälistä perintää tarjoavien yritysten puoleen. Saatavan perintä itse Suomesta käsin, ilman kansainvälisillä markkinoilla toimimaan tottunutta, hyvät verkostot omaavaa perinnän ammattilaista, voi olla haasteellista ja aikaa vievää. Ja toisinaan jopa ajan haaskausta. Paikallinen byrokratia ja maksamisen kulttuurin erot kun voivat olla monelle liian iso pala purtavaksi ja hoidettavaksi Suomesta käsin. Saatavan kotiuttaminen on kuitenkin mahdollista tuntemalla ostajayrityksen maan lainsäädäntöä ja noudattamalla paikallisia käytäntöjä kohdemaassa. Asioiden hoitoa kohdemaassa helpottaa myös paikallisen kielen taitaminen.

Mikä sitten on verkoston merkitys kansainvälisessä perinnässä? Kattava, hyvin toimiva ja luotettava verkosto mahdollistaa saatavan tehokkaan perinnän myös ulkomailta. Hyvä verkosto *edesauttaa tehokasta tiedonsaantia* velallisen taloudellisen tilan selvittämiseksi, *auttaa asioiden hoitoa tehokkaasti* käytännössä niin

vapaaehtoisen perinnän kuin oikeudellisen perinnän eri vaiheissa, *takaa tasaisen perinnän laadun* ja lisää prosessien läpinäkyvyyttä. Toimiva verkosto tekee myös velalliselle velan *maksamisesta helppoa*, tukee olemassa olevan *kauppasuhteen säilyttämistä* ja pitää perinnän *kustannukset kohtuullisina*.

Epäilemättä usealla kansainvälisen perinnän palveluja tarjoavalla yrityksellä on kattavat verkostot ja luotettavat yhteistyökumppanit, mikä mahdollistaa saatavan tehokkaan perimisen maan rajojen ulkopuoleltakin. Euler Hermes valikoitui kuitenkin esimerkkiyritykseksi kansainvälistä yritysverintää harjoittavasta perintätoimistosta. Allianz-konserniin kuuluva Euler Hermes on maailmanlaajuisesti tarkasteltuna markkinajohtaja B2B-perinnässä. Vuonna 2013 Euler Hermesillä oli perinnän toimeksiantoja yli 200 000 kappaletta, 2 miljardin euron arvosta. Vuosittain Euler Hermes perii saatavia 130 maasta.

Yrityksen tarjoamat perintäpalvelut ovat saaneet alkunsa tarpeesta tehostaa etenkin kansainvälistä yritysverintää. Luottovakuutus-tuotteestaan kenties tunnetumpi yritys ryhtyi perimään itse asiakkaidensa vakuutettuja saatavia, jotta avoin saatava saataisiin perittyä velalliselta korvauksen maksamisen sijaan. Nykyisin yritys tuottaa yhä enenevässä määrin perintäpalveluja myös muille kuin omille luottovakuutusasiakkailleen.

Tehokas tiedonsaanti – velallisen taloudellisen tilan selvittäminen

Tehokkaan tiedonsaannin tarkeys korostuu jo kauppasuhteen alussa ja ennen varsinaisen kaupankäynnin aloittamista. Ajantasaisia, yrityksen taloudellista tilannetta kuvaavia tunnuslukuja tarvitaan myös silloin, kun ulkomainen kauppakumppani jättää ostamansa tuotteet maksamatta. En-

nen perintätoimien aloittamista yrityksen taloudellinen nykytilanne on hyvä selvittää perinnän tehokkuuden ja kannattavuuden arvioimiseksi.

Euler Hermesillä on käytössään konsernin sisäinen, maailmanlaajuisen luottotietokanta. Tietokannassa on arvioitu paikallisten credit analysointien toimesta noin 40 miljoonaa yritystä. Tietoja käytetään pääasiassa luottolimiittipäätöksissä, mutta kannan tiedot palvelevat myös konsernin perintätoimintoja.

Koska ostajayritykseen kohdistuvat perintätoimeksiannot näkyvät muiden tietojen lisäksi Euler Hermesin luottotietokannassa, vaikuttavat ne osaltaan ostajayritykselle haettuihin luottolimiittipäätöksiinkin maailmanlaajuisesti. Tämä nopea tiedonkulku ja tiedon suora vaikutus yrityksen kaupankäyntiin edesauttavat luonnollisesti velallisyrittäjien maksuhalukkuutta ja tehostavat sitä kautta saatavan perintää velalliselta. Mikäli ostajayritykselle ei myönnetä luottolimiittejä, on yrityksen aina vaikeampi löytää omalla riskillä myyviä kauppakumppaneita. Kun saatava on maksettu, poistuu myös epäilyksiä herättävä perintätieto rekisteristä. Paikallisesti alan ammattilaisten tekemä arvio yrityksestä on luotettava ja ajantasainen. Perinnän edetessä paikalliset ammattilaiset ja valtuutetut asiamiehet seuraavat velallisyrittäjien tilannetta kohdemaan luottotietorekistereistä ja ilmoittavat muutoksista viipymättä toimeksiantajamaahan.

Paikallistuntemus ja kielitaito

Samalla tavalla kuin kansainvälinen, kahden kulttuurin välinen kaupankäynti vaatii kohdemaan kulttuurintuntemusta, paikallisen lainsäädännön tietämystä, vakiintuneiden toimintatapojen ymmärrystä sekä usein myös paikallisen kielen osaamista, auttavat nämä samat tekijät myös

kansainvälisessä perinnässä ja maailmalla olevan saatavan kotiuttamisessa. Suomesta käsin on melko haastavaa päästä selvytyteen edes Keski- ja Etelä-Euroopan maiden tavasta hoitaa asioita, puhumattakaan Etelä-Amerikan tai Afrikan maiden toimintatavoista.

Jo pelkästään erilainen aikakäsitys ja maksamisen kulttuuri saattavat aiheuttaa jämptille suomalaiselle harmaita hiuksia. Ja kaikissa maissa ei englantiakaan puhuta yhtä hyvin ja laajasti kuin koti-Suomessa. Kun tietää, mistä ”naruista vetää”, miten toimia, kenen puoleen kääntyä ja milloin ei tarkoittaa ei ja milloin kyllä, on vahvemmillä saatavan onnistuneessa kotiuttamisessa.

Ihan jo toimeksiannon alkumetrien perintätoimet poikkeavat paljonkin maasta riippuen. Puolassa ei perintäkirjeillä tunnu olevan juurikaan vaikutusta, vaan perintäneuvottelija menee tapaamaan velallista paikan päälle keskustellakseen avoimesta velasta ja sen maksamisesta. Italiassa on sama käytäntö, jopa pidemmälle vietyä – jos velallista ei tavoiteta, menee perintätoimiston edustaja paikan päälle keskustelemaan aikamiespojan äidin kanssa tämän jälkeläisen maksuvaikeuksista. Pohjoismaissa taas tehoavat hieman kevyemmätkin toimenpiteet ja myös velalliselle suodaan yksityisyys – koti-ovelle, eikä edes yrityksen ovelle, ei ole tapana mennä perintäneuvottelijan toimesta.

Laaja paikallisen kulttuurin ymmärtäminen, perinnän lainsäädännön ja vakiintuneiden toimintatapojen tunteminen ja asioiden hoitaminen tehokkaasti maan kielellä vaatii lähes poikkeuksetta paikallista läsnäoloa ja ympäröivän yhteiskunnan ymmärrystä. Tämä onnistuu tehokkaasti ainoastaan maailmanlaajuisen verkoston avulla. Paikallisten perintäyksiköiden ja valtuutettujen asiamiesten avulla on mahdollista hyödyntää paikallista osaamista ja tietotaitoa.

Euler Hermesin verkosto on eittämättä laaja ja kattava. Omia perintäyksiköitä sillä on jo 27:ssä maassa ympäri maailmaa. Ja näissä työskentelee yhteensä yli 500 perinnän ammattilaista. ”Mikäli kohdemaassa ei ole paikallista Euler Hermesin toimistoa, käytetään perinnän apuna paikallisia tarkoin valittuja valtuutettuja asiamiehiä. Verkosto asiamiehineen kattaa jo yli 150 maata”, kertoo Eu-

ler Hermes Suomen perintäpäällikkö Marjo Pikkukangas ylönpäin.

Nopeaa ja tehokasta perintää

Perinnän yhteyspäällikkö Tarja Mavroudis kuvaa verkoston toimivuutta ja tehokuutta seuraavasti: ”Kun asiakkaamme lähettää meille toimeksiannon, rekisteröimme sen järjestelmäämme, jonka jälkeen lähetämme toimeksiannon tiedot viipymättä eteenpäin maahan, jossa velallisyritys sijaitsee. Kohdemaassa perintätoimet alkavat, kun tieto toimeksiannosta on vastaanotettu. Nopeimmillaan yhteys velalliseen otetaan vielä saman päivän aikana”.

Paikallisesta yksiköstä ollaan siis yhteydessä velalliseen. Aikaa ei näin tarvitse käyttää kohdemaan toimintatapojen selvittämiseen tai velallisen kielitaitoisien edustajan tavoittelemiseen. Laaja ja nopeasti toimiva verkosto, sekä toimijoiden luottamus toinen toisiinsa, tehostavat saatavan perintää. Verkostoa seurataan, valvotaan ja siihen tehdään tarvittaessa muutoksia Euler Hermesillä konsernitasona. Yksi kansainvälisen perinnän haasteista onkin juuri verkostojen luominen, oikeiden ja luotettavien yhteistyökumppaneiden löytäminen sekä verkoston ylläpitäminen.

Tasainen palvelun laatu – verkoston laadun valvonta

Kansainvälisen yritysverinnän yksi tavoitteista on pyrkiä tarjoamaan asiakkaalle tasalaatuisia ja luotettavaa palvelua. Kansainvälisessä perinnässä törmää moniin erilaisiin käytäntöihin ja tapoihin hoitaa asioita, lähtien aikatauluista ja asioiden priorisoinnista. Näiden erilaisten toimintatapojen perintäprosessia hidastava vaikutus kannattaa pyrkiä pitämään mahdollisimman pienenä, jotta prosessi pysyisi tehokkaana ja saatava saataisiin perittyä nopeasti. Tästä syystä on hyvä sopia yhteisistä pelisäännöistä verkoston ja perinnän yhteistyökumppaneiden kesken tasaisen palvelun laadun takaamiseksi. Selkeä ja yhdenmukainen ja ennakoitava toimintatapa saatavan perinnässä osoittaa myös velalliselle, että maksamatta jättämisellä on seurauksensa.

Sen lisäksi, että Euler Hermesillä seurataan säännöllisesti valtuutettujen asiamiesten palvelun laatua, on

konsernissa myös sisäinen, perinnän liiketoimintayksiköjä sitova ohjeistus. Ohjeistuksen tarkoitus on pitää perintäpalveluiden taso laadukkaana ja johdonmukaisena ja edesauttaa näin osaltaan perintätoimien tehokkuutta. Sovittujen ohjenuorien toteutumista ja perintätoimien laatua seurataan Lontoosta käsin.

Perintäyksiköjä sitovassa ohjeistuksessa määritellään mm. aika, jonka puitteissa uusi toimeksianto tulee rekisteröidä järjestelmään ja lähettää siitä tieto niin asiakkaalle kuin paikallisesti asiaa hoitavalle Euler Hermes -yksikölle tai asiamiehelle. Samalla määritetään aika, jossa velalliseen tulee viimeistään olla yhteydessä, kun tieto toimeksiannosta on saatu. Perintää koskevassa ohjeistuksessa otetaan kantaa myös yksiköiden väliseen kommunikaatioon, jotta tiedonkulku olisi mahdollisimman joustavaa, nopeaa ja mutkatonta. On hyvä olla kirjoitettuna tarkkoja aikamääreitä ”kohtuullisessa ajassa” -ilmaisun sijaan. Kohtuullinen aika kun tarkoittaa jokaiselle hieman eripituista ajanjaksoa.

Maksamisen helppous

Tehokkaan kansainvälisen yritysverinnän yksi edellytys on myös yli valtioiden rajojen ulottuvien maksujen toimivuus ja maksamisen helppous. Maksun suorittaminen ulkomaiselle tilille voi aiheuttaa käytännön ongelmia velalliselle. Esimerkiksi Venäjällä ei tällä hetkellä ole itsestään selvää maksaa suorituksia ulkomaiselle tilille. Ei vaikka velallinen kuinka haluaisi maksaa velkansa ulkomaille sijaitsevalle velkojalle. Ulkomaisille tileille maksettavista suorituksista tulee helpposti velallisellekin lisäkustannuksia. Nämä ylimääräiset kustannukset saattavat jossakin tapauksessa viivästyttää velan maksamista entisestään.

Miten tämä tehokkaan kansainvälisen perinnän osa-alue on huomioitu Euler Hermesillä? Laajan verkoston ansiosta on velallisella mahdollisuus maksaa velka paikalliselle pankkitilille Euler Hermes -perintäyksikköön tai asiaa hoitavan asiamiehen osoittamalle tilille. Raha siirretään konsernin yksiköiden välillä maasta toiseen ja edelleen alkuperäiselle velkojalle. Velalliselle ei koidu maksusta pääsääntöisesti ylimääräisiä kustannuksia. Toki tässäkin voi olla maakohtaisia eroja. Maksaminen on pyritty tekemään velalliselle kuitenkin niin

helpoksi ja yksinkertaiseksi kuin vain mahdollista.

Kauppasuhteen säilyttäminen

Kun perintää hoidetaan huolella ja tarkasti, paikallinen kulttuuri ja tavat huomioiden sekä velallista kunnioittaen, on se omiaan säilyttämään myös osapuolten väliset kauppasuhteet jatkossakin hyvinä. Monestihan kansainvälisen kauppasuhteen luomiseksi on yrityksissä nähty paljon vai-
vaa ja käytetty huomattavasti aikaa. Olisi siis sääli, että kauppasuhteen päätyminen perintään olisi itsestään-selvyys. Kaupallinen riippuvuussuhde voi olla molemminpuolinen ja kilpailu alalla rajattua tai vaihtoehtoja muuten vähissä. Siksi saatavan perintä tulisi hoitaa niin, että osapuolet voivat jatkossakin käydä tarvittaessa kauppaa keskenään.

Kattava verkosto siis mahdollistaa perinnän paikallisesti kohdemaassa, paikallista kulttuuria ja arvoja kunnioittaen. Näin myös velallinen pääsee kertomaan asiasta oman näkemysensä omalla äidinkielellään. Se, että siihen annetaan mahdollisuus, on myös velallisen kunnioittamista ja huomioimista. Samalla minimoidaan kieliongelmista syntyvät väärin-ymmärrykset ja mahdolliset epäselvyydet. Käyttäytymällä kunnioittavasti velallista kohtaan säilytetään keskusteluyhteys ja pidetään yllä velallisen halua hoitaa velka ja jatkaa yhteistä kaupankäyntiä jatkossakin.

Marjo Pikkukankaan mukaan tämä näkökulma on otettu huomioon Euler Hermesin perinnän prosesseissa, niin ulko- kuin kotimaankin perinnän osalta. On täysin tietoinen valinta, ettei perinnän toimenpiteitä ole kokonaan automatisoitu. Prosessia voidaan muokata täysin asiakkaan tarpeiden ja toiveiden mukaisesti niin yleisellä tasolla kuin tapauskohtaisestikin.

Kustannustehokkuus

Kansainvälisen perinnän tehokkuutta voidaan arvioida myös kustannusten näkökulmasta. Ei ole tehokasta tai mielekästä periä saatavaa, niin, että perinnästä aiheutuvat kustannukset ovat kohtuuttomat suhteessa perittävän velan määrään. Perinnän kustannukset riippuvat suuresti perinnän kohdemaasta. Vapaaehtoinen perintä on poikkeuksetta edullisempaa toimeksiantajalle kuin velan periminen

oikeudellisen perinnän keinoin. Valittavasti vapaaehtoisen perinnän keinot eivät aina tuota tulosta ja silloin on syytä ottaa seuraava askel ja siirtää saatava oikeudelliseen perintään.

Vapaaehtoisessa perinnässä tämä kustannustehokkuus toteutuu maailmanlaajuisesti myös Euler Hermesillä – kiitos yrityksen oman kattavan verkoston. Verkoston ja toimintojen läpinäkyvyys ei anna mahdollisuutta omavaltaiseen palveluiden hinnoitteluun. Kahden tuotteen, luottovakuutuksen ja perintäpalveluiden, linkittyminen yhteen yrityksessä, tuo myös osaltaan kustannussäästöjä asiakkaalle. Marjo Pikkukangas vastaa myös luottovakuutusasiakkaille maksettavista vakuutuskorvauksista ja kommentoi perinnän kustannuksia seuraavasti: ”Luottovakuutusasiakkaillamme on vakuutus sopimuksensa mukaisesti mahdollisuus hakea korvausta vakuutetun ja riidattoman saatavan perinnän kuluista. Tämä koskee myös ulkomaan perinnästä aiheutuneita kuluja”. Suurelle osalle

luottovakuutusasiakkaista tämä tarkoittaa 90 %:n korvausta perinnän kuluista.

Verkoston merkitys

Laaja, toimiva ja luotettava verkosto on kaikkien osapuolten kannalta tehokkaan kansainvälisen perinnän edellytys. Hyvä verkosto mahdollistaa tehokkaan perinnän kaikissa prosessin vaiheissa. Kun kontaktit kohdemaassa ovat kunnossa, ei aikaa ja resursseja tarvitse käyttää perinnän lopputuloksen kannalta epäolennaisiin asioihin kuten kohdemaan lainsäädännön ja toimintatapojen selvittämiseen, kielitaitoisen yhteyshenkilön löytämiseen, paikallisen asiakirja-
viidakon ymmärtämiseen – vain muutamia mainitakseni. Hyvän verkoston tuella perintä on nopeaa ja tehokasta valtioiden rajoista huolimatta.

Jos haluat tietää tarkemmin Euler Hermesin perinnästä ja perinnän maakohtaisista eroista voit ladata sovelluksen ”Euler Hermes Collections” App Storesta tai käydä yrityksen verkkosivuilla www.eulerhermes.fi.



Euler Hermesin perintätiimi vauhdissa vas. Laura Viitanen, Marjo Pikkukangas ja Henna Simola. Kuvasta puuttuu Tarja Mavroudis.

Kevätilltamat Ka



*Onnellisuus tulee aina ennen menestystä,
muistutti Christina Dahlblom.*



Illtamatarjoilu oli jälleen maittavaa.



Vas. O-P Pitkäjärvi, Maiju Nieminen ja Mikko Ka



Vas. Outi Häkkänen, Hanna Tuohimäki ja

Illassa 16.4.2015



Luottotutkinnon suorittaneet ja koulutustoimikunnan Arja Pynnönen ja Alexandra Ek.



Ilankari



Raija Hyttinen



Miika Pettersson



Vas. Henna Simola, Camilla Hirn-Gustafsson ja Patrick Hertzbole

Ravintola Kaarle XII sai jälleen kerran kunnian toimia Luottomiesten perinteisten kevättiltamien näyttämönä.

Puheenjohtajamme Veronica Andersson toivotti paikalle saapuneet jäsenet tervetulleiksi ja esitteli meille illan puhujan Christina Dahlblommin. Christinan esitys käsitteli onnellisuutta ja myönteisyyttä tutkitun tiedon valossa. Meille kerrottiin, että onnellisemmat myyvät paremmin, ero on helposti 30–50 % keskivertomyyjään nähden ja kuinka tärkeää ovat positiiviset tunteet ja ajatukset, koska ne auttavat meitä selvästi parempiin saavutuksiin. Esitys antoi ajattelemisen aihetta ja iltamaväen palaute olikin kiittävää ja monissa pöydissä keskusteltiin aiheesta ruokailun yhteydessä.

Kevättiltamien perinteiden mukaisesti Luottotutkinnon suorittaneet palkittiin ruusuilla ja diplomeilla. Ryhmän koko oli tällä kertaa 16 opiskelijaa, joista kuusi oli saapunut paikalle kukitettavaksi.

Illan yllätysesiihtyjä oli stand up koomikko Miika Pettersson. Miikan jutut saivat iltamaväen hörähtelemään tasaiseen tahtiin. Hyvä valinta kerhomestarilta. Hymy oli loppuillastakin herässä monilla luottomiehillä, joista valikoitunut joukko jatkoi iltaansa vielä pitkään virallisen osuuden päätyttyä.



Luottolinkin toimittaminen on hauskaa, vaikka joskus aikataulut painavat päälle. Tämän lehden sinulle tekivät vas. Henna Simola, Anne Björk, Terhi Hakkarainen, Rainer Komi, Ossi Lahti ja O-P Pitkäjärvi(ei kuvassa).

Euler Hermes Suomi

Maailman suurin yritysten välisen maksuliikenteen turvaaja

Lue QR-koodi älypuhelimien tai tabletin avulla ja lataa sovelluksemme:

iTunesista

Google Playsta

www.eulerhermes.fi

EULER HERMES
Our knowledge serving your success

Huono omatunto

Mun konttorihuoneeseen pujahti ruokiksen jälkeen lakiasiaintohtaja kyseleäni miten kituvan asiakkaan ½ miljoonan saldolle käy. Rauhoittelin sitä toteamalla että eihän tuo nyt kummoinen tappio ole, toiselta asiakkaalta on tulossa täysi millin pankrotti. Mulla ei mitään hätää ollut: en myy enkä anna lainaa vähän vaan karhuilen ja perin.

Firmassa oli hyvät systeemit myynti ja luottohallinto. Ne vieläpä puhu keskenään, tosin sillä ei ollut asioiden kulkuun juuri merkitystä. On ilmoja pidelty, älä kovistele asiakasta, älä lähetä trattaa, semmosta juttua.

Reskontra ja luottolimiittijärjestelmä oli asiallisesti ja teknillisesti oikein mainio jatkuvaa tavarakauppaa varten. Simppeli käyttää, siitäkö johtu ettei siitä välitetty.

Limiittien tarkoitus ei ollut kutistaa kauppaa vaan pitää tappioiden määrä pienenä, semmosena jota kohtuuvaroaisuudella ei voisi välttää. Luottovakuutus oli kytketty mukaan että jos tulee kerralla tai yhteenlasketusti hirveen suuri tappio niin siitä saadaan jotakin korvausta. Vähän huono homma, myynti nääs usein kysyä, että jos limiitti oli vaikka sata tonnia niin paljonkos vakuutus korvaa? Eli ne jo ajatteli että asiakas on joka tapauksessa heikoilla tai että limiitti ilman muuta ylitetään eikä maksuhitaudesta ole niin väliä.

Vaikka limiitit oli päällä, niin myyjät ei tienneet asiakkaan saldoa puhumattakaan erääntyneestä. Joskus ne soitti mulle ja kysyi. Hyvä niin edes. Omasta ruudusta ne olis nähneet saldon, limiitin ja viivästymiset ja kaiken tarpeellisen sekä oman kuvansa jos pölyt oli pyyhitty. Mulle ne sano ettei niillä ole aikaa opetella katsomaan eikä vaihtaa jotakin pääteruutua vaan niitten tehtävä oli myydä. Mun olis vaan pitänyt vääntää niille asia et se olis heidän oma etu jos ne opettelis hommat. En viitsinyt ja nyt on myöhästä katua ja vähän kolkuttaa jonkinmoinen omatunto.

Kun sokkona myytiin, limiitit saattoi ylittyä monikertaisesti eikä saldon alas ajaminen onnistunut jos firma rupes kaatuun eikä oikein muutenkaan. Keskusteltiin toki, myynti pyysi asiakkaan lounaalle ja mä pääsin rekvisiitaksi mukaan. Kuuntelin juttuja purjehtimisesta, matkoista jotka ei mitenkään liittyneet velan hoitoon. Asiakas kertoi, että kohta heillä alkaa olla rahaa, yksi työsuhde purkautuu muutamana kuukauden päästä ja joku uusi painotyö tuo mahtavasti lisää pesetä. Siis joku pienpalkkanen ihminen pellolle ja työn alle kämänen kauppabrosyyri jonka kate on kilpailtu nollan alapuolelle. Revi siitä sitten.

Mutta luottomyynti jatku normaalisti kunnes asiakkaiden saneeraus ja konkurssi koitti. Mä kyllä luulen, ettei myyjät niistä hitauksista kovin tarkkaan puhuneet ja niitten pomokaan ei seurannu ruudulta eikä paperilta. Se kammos tietotekniikkaa kovasti ja sähköpostia erityisesti. Itse kammoon puhelinta muttei sillä ole nyt merkitystä, rouva soittaa jos tarvetta on. Tämmöinen eläkeläisetu mulla.

Myöhemmin tää pomo tunnusti, ettei ne myyjät ole enää muonavahvuudessa, kun hän usko niitten puheet ja luotti myös. Sitä ihmettelen, että eiks huonolla valvonnalla ollut mitään tekemistä tappioiden kanssa?

Oli mussakin vikaa aika paljon. Systeemi ei yleensä siedä, että varotukset kulkee alhaalta ylös. Eikä varsinkaan jos kohteena on toisen osaston johto. Nyt mulla on joskus oikeesti huono omatunto. Mun olis pitänyt olla rohkeampi ku Pyhä Yrjänä ja panna lepsut päälliköt myyjineen ruotuun. Ainakin kovasti yrittää.

Huonossa omassatunnossa on onneks se erinomainen puoli, että sen voi kätevästi vaimentaa.

Ratman

Maksuajat teknisessä kaupassa

Teknisen Kaupan ja Palveluiden yhdistys on teknistä kauppaa harjoittavien yritysten toimialajärjestö, johon kuuluu noin 350 yritysjäsentä sekä neljä jäsenyhdistystä. Jäsenyrityksemme tuovat maahan ja myyvät niin teollisuuden kuin rakentamisenkin tarvitsemia tuotteita, kuten raaka-aineita koneita, tarvikkeita, osia ja järjestelmiä sekä toimittavat niihin liittyviä palveluja ja ratkaisuja.

Yhdistyksen tärkeimpiä tehtäviä on jäsenyritysten markkinoiden ja niillä tapahtuvien muutosten seuraaminen ja ennakoiminen, jota toteutamme mm. toimiala- tai tuotekohtaisten tilastojen sekä erilaisten kyselyjen avulla. Eräs jäseniämme viime vuosien aikana painaneista kysymyksistä on ollut pelko asiakkaiden maksukäyttäytymisen heikkenemisestä.

	Sopimuksen mukainen maksuaika keskimäärin 2015	Toteutunut maksuaika keskimäärin 2015	Sopimuksen mukainen maksuaika keskimäärin 2014	Toteutunut maksuaika keskimäärin 2014	Sopimuksen mukaisen ja toteutuneen maksuajan välinen ero 2015	Sopimuksen mukaisen ja toteutuneen maksuajan välinen ero 2014
Tekninen kauppa	33,2 pv	34,4 pv	30,9 pv	35,5 pv	1,2 pv	4,6 pv
Raaka-ainekauppa	33,4 pv	36,1 pv	32,2 pv	36,9 pv	2,7 pv	4,7 pv
Rakentaminen	21,0 pv	23,1 pv	22,3 pv	24,5 pv	2,1 pv	2,2 pv
Investointitavarakauppa	27,6 pv	32,5 pv	26,9 pv	32,1 pv	4,9 pv	5,2 pv
Tuotantotarvikekauppa	31,7 pv	37,7 pv	29,6 pv	34,2 pv	5,9 pv	4,6 pv
Kuluttajakauppa	38,7 pv	44,6 pv	44,5 pv	59,5 pv	5,9 pv	4,1 pv

Maksuajat teknisessä kaupassa

Huolta on aiheuttanut useiden teollisuuden päähankkijoiden yksipuolisesti vaatimat pidemmät maksuehdot sekä niiden vaikutukset alihankkijoiden maksukykyyn. Olemme seuranneet jäsenyritystemme asiakkaiden maksukäyttäytymistä vuodesta 2012 alkaen, ja kysely erilaisten maksuehtojen yleisyydestä sekä toteutuneista maksuajoista tehtiin myös tämän

vuoden alussa.

Kyselyn lopputulokset eivät sinänsä anna kuvaa asiakkaiden maksukäyttäytymisen täydellisestä rapautumisesta – itse asiassa ero keskimääräisen maksuehdon ja toteutuneen maksuajan välillä jopa hieman kutistui edellisestä vuodesta. Supistuminen johtui kuitenkin pikemminkin keskimääräisen maksuehdon pitenemisestä kuin

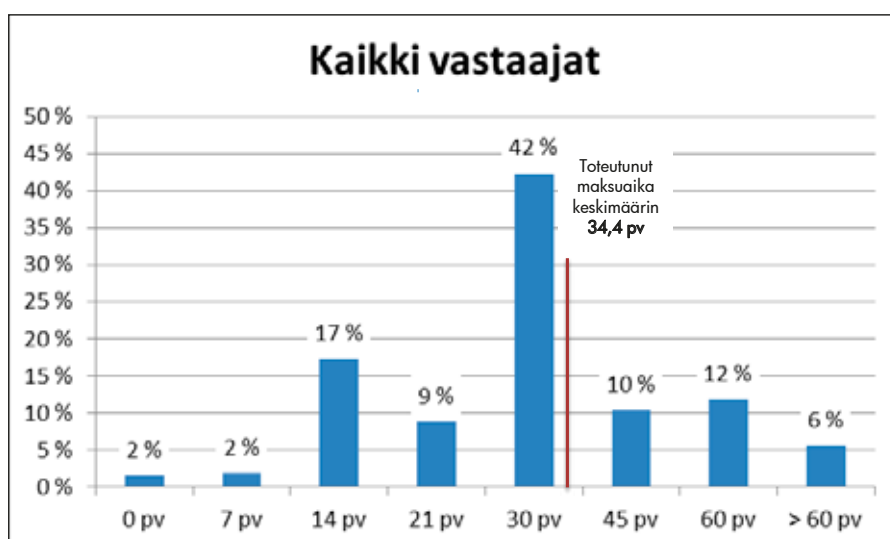
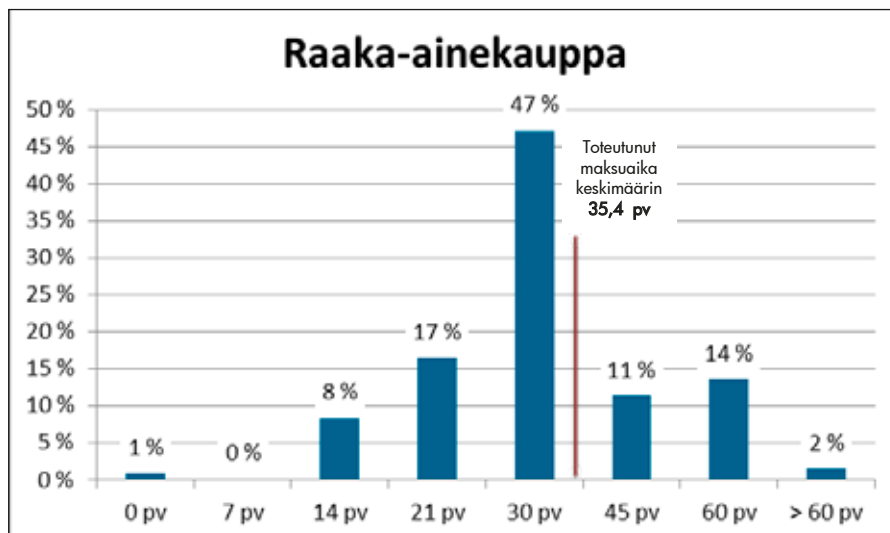


asiakkaiden nopeutuneesta maksutahdistista. Sopimuksen mukainen maksuaika teknisessä kaupassa oli nyt keskimäärin 33,2 päivää ja toteutunut maksuaika 34,4 päivää. Pitkien maksuehtojen yleistymisen näkyi myös lopputuloksissa. Vähintään 45 päivän pituinen maksuehto oli käytössä 28 prosentilla asiakkaista. Vuonna 2014 niiden osuus oli 23 prosenttia kaikista myönnettyistä maksuehdoista.

Toimialoista ero sopimuksen mukaisen maksuehdon ja toteutuneen maksuajan välillä supistui raaka-aine- ja investointitavarakaupassa. Raaka-aine-kaupassa keskimääräinen maksuehto venyi 33,4 päivään 32,2 päivästä. Toteutunut maksuaika puolestaan hieman lyheni ja oli nyt 36,1 päivää. 45 päivää pidempien maksuehtojen osuus kohosi 27 prosenttiin edellisen kyselyn 19 prosentista. Samaan aikaan 14 ja 21 maksuehtojen merkitys on selvästi pienentynyt.

Investointitavarakaupassa maksuehdot painottuivat entistä enemmän 30 päivään aikaisemman 14 päivän sijaan. Tänä vuonna 44 prosentilla asiakkaista sopimuksen mukainen maksuaika oli 30 päivää 14 päivän osuuden ollessa 23 prosenttia. Vuotta aikaisemmin osuudet olivat lähes päinvastoin. Myös investointitavarakaupassa pitkien ehtojen osuus kasvoi selvästi. Niiden osuus kaikista maksuehdoista oli nyt 27 prosenttia vuoden 2014 osuuden jäädessä 20 prosenttiin.

Tuotantotarvikekaupassa asiakkaiden maksukäyttäytyminen heikkeni jonkin verran edellisestä vuodesta. Sopimuksen mukainen maksuaika toimialalla oli 31,7 päivää ja toteutunut maksuaika keskimäärin 37,7 päivää. Pitkien maksuehtojen osuus kasvoi 35 prosenttiin edellisen vuoden 28 prosentista.



Keuen kyuästä? -palstau oikea vastaus:

Oikea vastaus: Kirjoittaja ou Petri Willman, joka toimi Luottoliinkin päätoimittajana v. 2000-2001. Teksti ou ote hänen pääkirjoituksestaan Luottoliinkissä uro 01/2001.

Heräteostoksilla Suomi nousuun

Poliitikot, ekonomistit ja yrittäjät kaipaavat piristysruisketta uuden nousun aloittamiseksi. Kotimaisen kulutuskysynnän elpyminen olisi yksi keino. Maksuhäiriöisiä on jo ihan tarpeeksi, mutta ne harkitsevat, säästeliäätkituttajat, jotka penkovat aleissa ja kirppiksillä, pitäisi saada kuluttamaan sekä heidän laiskana pankeissa makaava raha kiertämään kansantaloudessa. Kotitalousvähenys on ollut hyvä elvyttävä ja uusia täkyjä pitäisi keksiä. Veronkiristyk- siä tyrkytetään, mutta jospa inno- voitaisiin niistä uusi stimulantti. Iso- tuloisille voitaisiin patkkaista kulu- tuspakkovero esim. 10 %:ia norma- lin kannan päälle eli ellet pysty osoit- tamaan alvillista kuittia, joudut mak- samaan vastaavan summan valtion kassaan muiden päätettäväksi. Sama koskisi myös tilapäistä työllistämis-

tä, jota kutsuttakoon omatyötönjär- jestelmäksi. Mieluummin antaisi sii- voukseen, risusavottaan, autonpuu- naukseen ym. puuhasteluun eurot kuin antaisi ne pohjattomaan säk- kiin. Parasta ystävistä välittämistä on työrupeaman tarjoaminen ilmai- sen tylsistyttävän rahan asemesta. Ja kun näistä ostoksista saisi vero- vähennyksen, niin veroja vihaavat narsistitkin panostaisivat itseensä ja samalla auttaisivat muitakin.

Heräteostokset ovat oikeastaan elvytystä, varsinkin jos ostokset on madettu Suomessa. Nehän ovat synti- siä luonteeltaan, kun niissä impulsii- visesti tavoitellaan nautintoa ja ra- hanriittävyys ei ole päällimmäinen murhe. Aleista ostaminen on oikeas- taan säästöä, sillä koriin mahtuu monenmoista tavaraa haitarilla 50 – 70 prossaa pois, joten ahnehtimaan

ja hamstraamaan vaan. Vaikkei tava- ra nyt tarvitsekaan, niin varmuuden vuoksi, sillä tilanne ei toistu vaan poistuu. Varakkaat tavikset pukeu- tuvat harmaaseen ja esiintyvät vaati- mattomasti muutenkin ollakseen nos- tattamatta kateita katseita. Varak- kuuden näyttämistä ujostellaan. Miesten pitäisi viedä naisiaan useam- min kauppaan hypistelemään tuotteita. Tuulipuvuissaan ja lenkkareissaan esiintyvät tsuhnattaret voisivat ottaa oppia venakoista, jotka satsaavat ulkoiseen näyttävyyteen. Suomenro- tuisten naisten pitää alkaa pukeutumi- sen ja kaunistautumisen maaottelu heidän paikkaansa tavoittelevien vie- rastapaisten kanssa.

Siinä voisi mallimaisesti tepastella ja keikistellä uusissa koltuissa, kilise- vissä helyissä ja tuoksuvissa aromeis- sa. Mies sitten arvioisi ja hyväksyisi kaikki valinnat ja ottaisi vastuun lompakon paksuuden riittävydestä. Sen jälkeen isukki voisi mennä auto- ja rautakauppaan valitsemaan itsel- leenkin sopivaa helavitkutinta. Ja ne uudet urheiluvälineet oli unohtua. Kaikki kauppa lisäisi hyvinvointia ja perheiden koossapysymistä. Tieten- kin edellytyksellä, että on millä mäl- lätä. Saiturit kuluttamattomuudellaan ovat osasy yhteiseen ahdinkoon.

Kotitalouksien velkasuhde on 122 prosenttia, kotitalouksien velat ovat yli 141 miljardia, valtion lähes 100 miljardia ja kuntien 14 miljardia. Mainokset ja tavarat esille asetanta ovat ylivelkaisten kohdalla olleet liian tehokkaita. Kälmit aivot ovat suunnit- telleet ansapolun. Hyllyt pursuavat houkuttimia ja kun uupuneena pääset kassalle, niin siinähan ne voimaannut- tavat suklaat ovat odottamassa napsi- jaansa. Ikean myymälä on pakko kiertää kokonaisuudessaan ennen kassoja vaikka olisi ollut pyykkipoikia ostamassa. Tavarataivaassa lankeaa kuluttamiseen yli varojensa. Uusin houkutus on verkkokauppa, jossa illan ratoksi voi kotikoneelta napsia ostoskoriin pientä mukavaa. Ennen joutui harkitsemaan vilkaistessaan



© Otso Kassinen

lompakon kahisevia, mutta nyt on helppo näppäillä ja raha lähtee näky-mättömästi tililtä. Tililtä voi lähteä entuudestaan vakiomaksuja kuten vuokria, vastikkeita, jäsenmaksuja, harrastusmenoja, puhelinta, sähköä, internettiä, huvituksia, lehtiä, joiden yhteismäärä unohtuu, kun on joutunut edullisen ja vaivattoman maksutavan huumaan. Ja luotollakin voi ostaa niin kätevästi tyydyttämään tarpeitaan.

Moni ostaa tarpeettomia tavaroita tyydyttääkseen tunteitaan. Ikävä, suru, kaipausta, menetykset, alakulo, väsymys, stressi ym. tunnenälkää synnyttävät saavat korviketta mammonasta. Syntyy himo ja halu saada tavara, mutta se kohta hylätään ja etsitään uutta onnenlähdetä. Moni yliveltäinen on pullukassa kunnossa, vaikka väittää, etteivät rahat riitä elintarvikkeisiin ja valittaa nälkäänsä. Nälän syy jää ja laatu jää vain sanomatta. Tunnehäiriökulut-taminen on yleistä, jossa maksukyky ja todelliset tarpeet unohtuvat liian helpoksi tehdyn ostamisen vuoksi. Velkajärjestelylain muutosten yhteydessä korostettiin velkojan vastuulisuutta. Vastuullisuuteen kuuluu, ettei ketään saateta ehdoin tahdoin ylivoimaisiin vaikeuksiin. Maksu-häiriöisten määrä kertoo, että kaup-

pasuhteessa on puolin ja toisin epäonnistuttu. Ostamisen pitäisi olla tietoista harkintaa, mutta heikot lankeavat helpon tekniikan mahdollistamiin houkutuksiin. Kauppiaalla on myös oikeus ottaa lompakosta mahdollisimman tuhti nippu seteleitä omia tuotteitaan vastaan, mutta jatkokaupan kannalta sinne pitäisi aina jättää pahanpäivän varaakin. Äkillisen tilanteen kuten avioeron, sairauden, onnettomuuden, työttömyyden tullessa liikkumavaraa pitäisi olla. Kun päivittäinen elämä on ollut luottojen varassa, niin kriisin kohdatessa alho syvenee. Ja kun velkaa on tarpeeksi, katoaa välittäminen ja eletään päivä kerrallaan luotto-ostosten suunnatessa uusiin paikkoihin. Yliveltäisyys on ongelma, mutta kas kummaa, ettei velkojalle halutakaan myöntää oivaa instrumenttia eli kattavaa luottorekisteriä.

Liiallinen kuluttajan suojeleminen hänen sortamistaan. Luotonantajalla ei saa tulotietoja käyttöönsä, sillä laki ei salli julkisten verotietojen ko-neellista käsittelyä. Velkaa kiehnävä helposti liioittelee tulojaan ja unohtaa entiset vastuunsa. Luottotajan tulisi saada tietää tulot, muiden kulutusluottojen määrät ja pääomat ym. tärkeät velallisen maksukykyyn vaikuttavat tekijät. Ruotsin luottorekistereis-

sä on tiedot tienesteistä, veloista, kiinteistöomistuksista ja maksukäytöksestä. Meillä on negatiivinen Asiakastiedon rekisteri, jonne tietoja tulee jälkijunassa. Meillä sotketaan tasaa arvoa joka paikkaan ja ilmeisesti siksi ei sallita, että hyvä lainanhakija erotetaan huonosta. Kuvitellaan, että velan saanti on subjektiivinen oikeus. Yliveltäisyys tapahtuu, kun kuluttaja voi napsia jatkuvasti uutta velkaa eri tahoilta. Lopulta köyden pää tulee vetävää vastaan ja sitten elämä vaikeutuu luottokelpoisuuden kadottua. Tulit, poliisi ja rajavartiolaitos saa matkustajalistat käyttöönsä, mutta velka- ja tulotietojen paljastumista pidetään seitsemän sinetin takaisena valtiosalaisuutena. Yliveltäisyys on paheneva yhteiskunnallinen ongelma, jonka syntymistä poliitikot eivät halua estää tehokkaasti. Muutosta ei tule ilman kovien aikojen syntymistä.

KÄLMI = Pohjoisen murren sana, joka merkitsee viikasta ja ovelaa, kuten kauppiaan aivoja ja ansapolkua on metsästäjien käyttämä termi jotoksesta, jonka varrella on erilaisia ansoja odottamassa kulkijansa, kuten jäniksiä. Näinhän kaupassa on suunniteltu tavarat, että lopussa kun ihminen on väsynyt, niin napsitaan suuhun vielä namia. Metsästäjien polulla ansojen ympärille laitetaan vielä käpyjä ja viljaa ym. houkutinta, jotta saalis saadaan koukkuun. Kauppiaille asiakas on saalistettava.

Ketterästi suomalaista perintää jo vuodesta 1991

Käy toteamassa:
www.ktc.fi



KTC Finland Oy

Tuija Keronen

Lindorffin toimitusjohtajaksi

Tuija Kerosen mukaan usealla palvelualueella toimiminen lisää ymmärrystä asiakkaista ja asiakkaiden odotuksista. Haastatteluhetkellä on kulunut kuusi viikkoa siitä, kun Tuija Keronen siirtyi Lindorff Oy:n ruoriin henkilöstöpalveluyhtiö Aditrosta. Lindorffin tarjoaman ja näkymien laajuus on tehnyt odotuksiakin suuremman vaikutuksen tuoreeseen toimitusjohtajaan.

– Eniten minut on yllättänyt se, miten aallonharjalla me olemme verkko-kauppojen maksutavoissa. Kuinka voimakkaasti digitalisaatio muuttaa kauppaa ja miten vahvasti olemme siinä mukana tarjoamassa ja kehittämässä maksamiseen ratkaisuja, Keronen innostuu.

Hän kertoo nähneensä Kupittaa ”konehuoneessa”, miten joustavasti maksutapavalinnat ostajalle tarjoillaan ja kuinka nopeasti luottopäätös syntyy.

– Jokainen tietää, miten kriittinen tekijä aika on verkkokaupassa. Jos luottopäätös ei synny heti, asiakas vaihtaa verkkokauppaa.

Data on Tuija Keroselle ”avainkäsite”, jonka arvoa ja hyödyntämistä hän kertoo miettineensä jokaisessa tehtävässä työurallaan.

Palveluosaaminen on ihmisten ymmärtämistä

Keronen on perehtynyt palveluliiketoimintaan ja päätösprosesseihin monelta kantilta, onhan hän ollut työurallaan tuottamassa ja kehittämässä satojen organisaatioiden perustoimintoja – ensin kymmenen vuotta IT-palvelujen ja viimeiset viisi vuotta henkilöstöhallinnon palvelujen parissa.

Palveluosaaminen on Kerosen mukaan ennen kaikkea asiakkaiden ja ihmisten ymmärtämistä, kuuntelemisen taitoa ja kykyä viedä kuultua

eteenpäin. Niitä taitoja tarvitaan Lindorffissakin juridiikan tai perinnän syväosaamista enemmän, kun laajennutaan uusille luotonannon prosesseja tukeville palvelualueille.

– Perintä on ja tulee olemaan Lindorffin vahva tukijalka. Kansainvälisestikin yhtiömme tavoitteina on kasvaa niin saatavien oston kuin palvelupohjaisen perinnän alueilla. Mutta me emme voi jäädä pelkäämään siihen, ja se on myös asiakkaidemme odotus meiltä.

– Usealla palvelualueella toimiminen myös laajentaa ja syventää ymmärrystä asiakkaista, esimerkiksi siitä, mitä kuluttaja tänä päivänä haluaa, Keronen muistuttaa.

Asiakaslähtöisyys on vaikeaa

Tuija Keronen suosii ajattelumallia, jossa asioita ei tehdä itselle vaan asiakkaita varten.

– Asiakkaat odottavat palvelukumppaniltaan avoimuutta ja ideoita. Uskon, että perusodotukset ovat samankaltaisia, oli sitten kyse luotonannon, palkanlaskennan tai IT:n prosesseista, hän sanoo.

– Kun tehdään päätöksiä, pitää kysyä, mitä asiakkaamme sanoisivat tästä tai miten tämä näkyy parempana asiakaspalveluna. Se on varmasti motivoivinta tässä työssä, koska se on niin vaikeata.



Kuka Tuija Keronen?

- Syntynyt 1970 Joensuussa. Asuu Töölössä Helsingissä.
- Työura alkanut vähittäiskaupan taloushallinnon tehtävissä. Sen jälkeen IT-projekti- ja ulkoistuspalveluliiketoiminnan kehitystehtävissä WM-data Novossa (nyk. CGI), josta siirtyi toimialajohtajaksi Fujitsuun. Vastannut viimeksi Aditron ulkoistuspalveluista Norjassa, Ruotsissa, Suomessa ja Virossa. Kokemusta erityisesti julkishallinnosta, terveydenhuollosta, finanssipalveluista ja yrityspalveluista.
- Huippukokemus: ”Olimme asiakkaan kanssa ratkomassa tilannetta, jossa tietojärjestelmät eivät toimineet, ja syntyi saumattoman yhdessä tekemisen tunne. Pöydän ympärillä ei istunut asiakas ja toimittaja, vaan tiimi, joka haluaa mennä tilanteesta eteenpäin.”
- Perhe: aviomies Aalto-yliopiston johtamisen professori sekä 2-vuotias tytär.
- Harrastuksena perhematkailu mm. Ruotsissa, Italiassa ja Ranskassa.

LYHYESTI

Asiakastieto listautuu

Asiakastieto Group Oyj ("Asiakastieto" tai "Yhtiö"), yksi Suomen johtavista yritys- ja kuluttajietopalveluiden tarjoajista, julkistaa suunnitellun listautumisensa ("Listautuminen") alustavan hintavälin. Yhtiö tiedotti suunnitelmastaan listautua NASDAQ OMX Helsinki Oy:n ("Nasdaq Helsinki") pörssilistalle 2. maaliskuuta 2015.

Listautumisen tavoitteena on parantaa Yhtiön kykyä toteuttaa sen strategiaa menestyksekkäästi, parantaa sen strategista joustavuutta ja hankkia Yhtiölle pääsy pääomamarkkinoille. Listautumisen avulla laajennetaan lisäksi Yhtiön omistajapohjaa, kasvatetaan yleisön Yhtiötä kohtaan kokemaa kiinnostusta, parannetaan Yhtiön tunnettuutta ja lisätään osakkeen likviditeettiä. Listautumisen myötä osakkeita voidaan myös tehokkaammin käyttää mahdollisissa yritysostoissa sekä Yhtiön henkilöstön ja avainhenkilöiden palkitsemisessa.

Lähde: www.asiakastieto.fi / 2.3.2015

.....

Asiakastiedon osakemyynti toteutui menestyksekkäästi – lopulliseksi myyntihinnaksi on asetettu 14,75 euroa osakkeelta

Asiakastieto Group Oyj:n ("Asiakastieto" tai "Yhtiö") ainoa osakkeenomistaja, AKT Holdings S.ä r.l. ("Myyjä"), on päättänyt myydä enimmäismäärän osakemyynissä alustavasti ostettavaksi tarjotuista osakkeista. Myyjä myy 11 500 000 osaketta ("Osakemyynti"), mikä vastaa noin 76,7 prosenttia Yhtiön osakkeiden kokonaismäärästä ennen jäljempänä määritellyn Henkilöstöannin toteuttamista. Osakkeiden lopulliseksi myyntihinnaksi Osakemyynissä on asetettu 14,75 euroa osakkeelta, mikä vastaa Asiakastiedon noin 223 miljoonan euron markkina-arvoa.

Osakemyynin kysyntä oli vahvaa kotimaassa ja kansainvälisesti, ja Osakemyynti ylimerkittiin moninkertaisesti. Myyjä päätti allokoida 10 456 409 osaketta institutionaalisille sijoittajille Suomessa ja kansainvälisesti ("Instituutiomyynti") ja 1 043 591 osaketta yksityishenkilöille ja yhteisöille Suomessa ("Yleisömyynti"). Yleisömyynin ehtojen mukaisesti annetut sitoumukset hyväksytään täysimääräisesti.

Lisäksi Asiakastieto laskee liikkeeseen 102 178 uutta osaketta Yhtiön henkilöstölle Suomessa ("Henkilöstöanti"). Henkilöstöannissa liikkeeseen laskettavien osakkeiden lopullinen merkintähinta on 10 prosenttia alhaisempi kuin Osakemyynin lopullinen myyntihinta, eli 13,275 euroa osakkeelta. Hen-

kilöstöannissa tehdyt merkinnät hyväksytään täysimääräisesti. Yhtiön hallitus hyväksyy maksetut merkinnät arviolta 16.4.2015.

Lähde: www.asiakastieto.fi / 26.3.2015

.....

Kotitalouksien velkaantumisaste 122,2 prosenttia vuoden 2014 lopussa

Kotitalouksien velkaantumisaste kohosi 122,2 prosenttiin vuoden 2014 viimeisellä neljänneksellä. Vuoden takaisesta velkaantumisaste on kasvanut 3,7 prosenttiyksikköä.

Vuoden 2014 neljännen neljänneksen aikana kotitalouksien lainavelat lisääntyivät 0,8 miljardia kohoten 132,3 miljardiin euroon. Myös kotitalouksien käytettävissä oleva tulo kasvoi, mutta suhteellisesti vähemmän. Näiden muutosten seurauksena kotitalouksien velkaantumisaste kohosi 122,2 prosenttiin. Velkaantumisasteen lisäys edellisestä neljänneksestä oli 0,5 prosenttiyksikköä. Kotitalouksien velkaantumisaste lasketaan suhteuttamalla kotitalouksien lainavelat neljänneksen lopussa edeltävien neljän vuosineljänneksen yhteenlaskettuun käytettävissä olevaan tuloon.

Vuoden 2014 päättyessä kotitalouksilla oli yhteensä 259,6 miljardia euroa rahoitusvaroja ja 141,3 miljardia euroa velkoja. Viimeisen neljänneksen aikana rahoitusvarat kasvoivat 1,2 miljardia ja velat 0,1 miljardia. Näiden muutosten seurauksena kotitalouksien nettorahoitusvarat kasvoivat neljänneksen lopussa 118,3 miljardiin euroon.

Lähde: Rahoitustilinpito, Tilastokeskus 31.3.2015

.....

Ulosottovelan määrä kasvoi vuonna 2014

Tilastokeskuksen tietojen mukaan vuonna 2014 ulosottovelan määrä velallista kohden on kasvanut ja vastaavasti perinnässä olevien asioiden määrä velallista kohden on vähentynyt verrattuna vuoteen 2013. Vuonna 2014 velallisilla oli ulosottovelkaa yhteensä 4 miljardia euroa, noin neljä prosenttia enemmän kuin vuonna 2013. Perinnässä olevia asioita oli puolestaan yli kolme prosenttia vähemmän kuin vuotta aiemmin.

Ulosottovelallisia oli vuoden 2014 lopussa lähes 240 000, näistä oikeushenkilöitä noin 17 800. Yhteensä velallisia oli noin 600 enemmän vuoden 2014 lopussa kuin vastaavana ajankohtana vuonna 2013. Ulosottovelallisilla oli perinnässä yli 1,7 miljoonaa asiaa, näistä lähes 1,6 miljoonaa asiaa luonnollisilla henkilöillä.

Lähde: Ulosottoasiat 2014, Tilastokeskus 8.4.2015

Arvoisa jäsen

Tervetuloa 29. kerran järjestettävään Luottomiesten syysseminaariin 24. syyskuuta 2015 Helsinkiin, Design Hotelli Klaus K:hon.



Syysseminaari on vuoden tärkein koulutustapahtuma ja me haluamme sinut mukaan!

Tule mukaan verkostoitumaan ja kuulemaan ajankohtaisia puheenvuoroja.

Risto Karhunen, Johtaja, vahingontorjunta ja turvallisuus, Finanssialan keskusliitto Ry

Penna Urrila, Johtava ekonomisti, Elinkeinoelämän keskusliitto

Laura Pulkkinen, Elämän hallinta ja itsensä uudistaminen kiireen keskellä, Luovia Porvoo

Asta Manner, KTL

Seminaari huipentuu juhlaillalliseen!

Milloin: torstaina 24.9.2015

Aika: 8:30 alkaen

Paikka: Design Hotelli Klaus K

Seuraathan ilmoittelua uudistetuilla nettisivuillamme: luottomiehet.fi!

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
Keskiaukeama
Takakansi* + s.2. á
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

Reklamaatit

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

Ilmoitusten peruuttaminen:

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

Ilmestymispäivät

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

ISSN-L 1457-7909

ISSN 1457-7909 (Painettu)

ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI



**KANNATAMME REILUA PELIÄ
LIIKE-ELÄMÄSSÄ**

Tutustu palveluihimme
www.intrum.fi

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